

Hacia una nueva configuración de la doctrina rebus sic stantibus: a propósito de la sentencia del Tribunal Supremo de 30 de junio de 2014

Jorge Castiñeira Jerez

Facultad de Derecho
ESADE Law School

Abstract

El pasado 30 de junio de 2014, la Sala Primera del Tribunal Supremo dictó una sentencia en la que no solamente se aplica la doctrina de la cláusula rebus sic stantibus sino en la que, además, se reconfiguran su fundamento y requisitos de aplicación con el fin de normalizar dicha doctrina en el marco del derecho contractual español. En el presente artículo, a través del comentario crítico a dicha resolución, se analizan algunas de las claves para que ese ajuste resulte exitoso.

Last June 30th, the Spanish Supreme Court issued a ruling applying the rebus sic stantibus doctrine. Through that decision, the Spanish Supreme Court reestablished the foundation and requirements of the doctrine in order to normalize and adjust it to Spanish contract law. In this paper, through a critical comment of the ruling, I will analyze which features are critical to insure that the realignment is successful.

Title: Redefining the rebus sic stantibus: the 30 June 2014 ruling by the Spanish Supreme Court

Palabras clave: contrato, rebus sic stantibus, circunstancias sobrevenidas, pacta sunt servanda, riesgo contractual
Keywords: contract Law, rebus sic stantibus, unexpected circumstances, contractual risk

Sumario

- 1. Antecedentes y problemática**
- 2. Naturaleza, fundamentos y posibles consecuencias de la doctrina rebus sic stantibus: caracterización en abstracto**
 - 2.1. Alcance del principio pacta sunt servanda**
 - 2.2. Posibles fundamentos objetivos de la excesiva onerosidad**
 - 2.3. Posibles soluciones ante la excesiva onerosidad: especial consideración del deber de renegociación y de la resolución contractual como consecuencias compatibles con el principio pacta sunt servanda**
 - 2.4. Sobre el supuesto carácter subsidiario de la doctrina**
- 3. Delimitación concreta del fundamento de la excesiva onerosidad**
- 4. Requisitos de la doctrina y aplicación al supuesto enjuiciado**
- 5. Conclusión**
- 6. Tabla de jurisprudencia**
- 7. Bibliografía**

1. Antecedentes y problemática

El pasado 30 de junio de 2014, el Tribunal Supremo (en adelante, TS) dictó una sentencia que supone un giro de 180 grados respecto a la doctrina tradicional del alto tribunal en lo referente a la problemática relacionada con el cambio de circunstancias. La STS, 1º, 30.6.2014 (Cendoj 28079110012014100324; MP: Francisco Javier Orduña Moreno) se aleja de la excepcionalidad de los requisitos que hasta la fecha habían sido exigidos por el TS para la aplicación de la doctrina *rebus sic stantibus*, normaliza el problema de la alteración sobrevenida de las circunstancias y lo encuadra de forma natural en la teoría general de las obligaciones contractuales.

Si bien, tradicionalmente, el TS no ha supeditado la aplicación de la mal llamada cláusula *rebus sic stantibus* a situaciones catastróficas, a través de las constantes referencias a la excepcionalidad de la doctrina y a la rigurosidad exigida para la apreciación de sus requisitos, la doctrina tan solo ha sido aplicada a sucesos no solo imprevisibles y graves, sino realmente extraordinarios. Esa excepcionalidad se hace patente a través de los requisitos exigidos tradicionalmente por el TS para la aplicación de la doctrina. En efecto, como bien es sabido, y hasta el momento se había encargado de recoger de manera uniforme el TS, la aplicación de la doctrina *rebus sic stantibus* exige que se aprecien de forma conjunta los siguientes elementos: 1º) una alteración extraordinaria, imprevisible e inimputable de las circunstancias en el momento de cumplir las obligaciones en relación con las existentes al tiempo de la perfección del contrato; 2º) una desproporción exorbitante, fuera de todo cálculo, entre las prestaciones de las partes que suponga el derrumbe del contrato por aniquilación del equilibrio de prestaciones, y, 3º) que se carezca de otro remedio para la resolución del problema –la doctrina es de aplicación subsidiaria–. Lógicamente, y aunque no siempre se explicita, no basta la concurrencia de estos requisitos. Además, es necesario que exista una relación causal entre ellos: la desproporción exorbitante entre las prestaciones debe venir causada por la alteración extraordinaria e imprevisible de las prestaciones¹.

Los hechos que sirven de base a la sentencia y que a continuación se resumen brevemente vienen expuestos en su FD 1º. La demandante en primera instancia, Promedios Exclusivas de Publicidad, S.L. (en adelante, Promedios) y la demandada, Empresa Municipal de Transportes de Valencia S.L.U. (en adelante, EMT), celebraron el 30 de mayo de 2006 un contrato de explotación de publicidad, con un plazo de vigencia de cuatro años, desde el 1 de agosto de 2006 hasta el 31 de julio de 2010. En virtud de este contrato, Promedios se obligaba a pagar a EMT un canon mínimo mensual de 140.550 € (1.686.600 € anuales) a cambio de la explotación de su publicidad en los autobuses de EMT. En virtud de una adenda al contrato firmada el 15 de mayo de 2007, el canon mensual se fijó en la cantidad de 178.350 € (2.140.200 € anuales). Asimismo, las partes acordaron que el canon se actualizaría al alza un 5% cada 1 de agosto durante los años de

¹ Así, por ejemplo, sin ánimo de exhaustividad, pueden citarse las siguientes resoluciones: STS, 1ª, 27.6.1984 (Ar. 3438; MP: Rafael Pérez Gimeno); STS, 1ª, 17.5.1986 (Ar. 2725; MP: Jaime De Castro García); STS, 1ª, 21.2.1990 (Ar. 707; MP: Alfonso Barcalá Trillo-Figueroa); STS, 1ª, 26.10.1990 (Ar. 8049; MP: Pedro González Poveda); STS, 1ª, 10.12.1990 (Ar. 9927; MP: Pedro González Poveda); STS, 1ª, 23.4.1991 (Ar. 3023; MP: Pedro González Poveda); STS, 1ª, 8.7.1991 (Ar. 5376; MP: Gumersindo Burgos Pérez de Andrade); STS, 1ª, 6.11.1992 (Ar. 9226; MP: Francisco Morales Morales); STS, 1ª, 24.6.1993 (Ar. 5382; MP: Eduardo Fernández-Cid de Temes); STS, 1ª, 4.2.1995 (Ar. 739; MP: Francisco Morales Morales); STS, 1ª, 29.5.1996 (Ar. 3862; MP: Teófilo Ortega Torres); STS, 1ª, 10.2.1997 (Ar. 665; MP: Pedro González Poveda); STS, 1ª, 15.11.2000 (Ar. 9214; MP: Jose Manuel Martínez-Pereda Rodríguez); STS, 1ª, 18.6.2004 (Ar. 3631; MP: Francisco Marín Castán); STS, 1ª, 22.4.2004 (RJ 2004/2673; MP: Pedro González Poveda); STS, 1ª, 25.1.2007 (Ar. 592; MP: Clemente Auger Liñán); STS, 1ª, 1.3.2007 (Ar. 1618; MP: Vicente Luis Montes Penades) y STS, 1ª, 21.5.2009 (RJ 2009/3187; MP: Francisco Marín Castán).

vigencia del contrato. Promedios se obligó también a abonar a EMT, en cuatro anualidades, la cantidad de 567.911,75 € en concepto de diversas mejoras. Por último, Promedios garantizó el cumplimiento de sus obligaciones contractuales a través de un aval a primer requerimiento, solidario y con renuncia expresa a los beneficios de excusión, división y orden por importe de 702.750 €.

La relación contractual entre Promedios y EMT transcurrió con normalidad desde el inicio de vigencia del contrato hasta el 20 de febrero de 2009, fecha de pago de la factura nº 2 de 15.1.2009, emitida por EMT por un importe de 233.064,30 € y correspondiente al canon de noviembre de 2008. Esta última factura no fue abonada a su fecha de vencimiento. De hecho Promedios no pagó esta factura hasta el 6 de mayo de 2009; fecha en la que, además, solamente abonó el 70% de lo adeudado, lo que a su vez motivó que EMT le remitiera un requerimiento reclamando el pago de la suma restante más los impuestos e intereses calculados según el tipo pactado contractualmente. Al respecto, debe mencionarse que EMT ya había rechazado en abril de 2009 la solicitud de Promedios de reducir temporalmente al 70% el canon pactado debido a la imprevisible crisis del mercado de inversiones publicitarias y descensos en su facturación.

El motivo por el que Promedios dejó de abonar la totalidad de la factura adeudada tiene su explicación en la rentabilidad económica negativa resultante del cumplimiento del contrato en sus estrictos términos. Como quedó demostrado durante los procedimientos de instancia y recoge el TS en su primer fundamento de derecho, inclusive con el pago reducido del 70% de la primera factura impagada, el contrato arrojaba para Promedios una rentabilidad negativa que ascendía a la nada desdeñable cantidad de 4.107.128 €. Esa rentabilidad negativa se correspondía con un descenso en la facturación de Promedios en torno al 40% con respecto al año 2008. A su vez, este descenso en la facturación vino acompañado por un descenso en la inversión en el sector del transporte tanto a nivel nacional como a nivel de la Comunidad Valenciana. Por otro lado, también fue acreditado durante los procedimientos de instancia que si bien durante el primer año de ejecución del contrato ya se notaban los efectos de la crisis en el sector de la publicidad, no fue hasta el año 2009 en el que esta se volvió especialmente aguda, lo que incluso llevó a Promedios a cerrar líneas de negocio en ese momento totalmente inviables.

Ante la negativa de EMT de adaptar el contrato y la de Promedios a cumplirlo en sus estrictos términos, ambas partes iniciaron procedimientos de juicio ordinario que finalmente fueron acumulados. En el procedimiento iniciado por EMT se solicitaba la resolución del contrato por incumplimiento contractual, así como el abono de la deuda vencida y de los intereses. Por otro lado, en el procedimiento iniciado por Promedios se solicitaba al juzgado que se modificaran las bases de cálculo del canon a abonar a EMT, fijándolo en el 70% de la facturación neta mensual o alternativamente en la cantidad de 70.000 € mensuales, todo ello ante el desequilibrio de las prestaciones generado por las circunstancias que sirvieron de base al contrato. Subsidiariamente, Promedios solicitaba que se fijara la modificación del canon que el juez considerara oportuna en función de las circunstancias o, para el caso en que no procediera la modificación del canon, se resolviera el contrato ante la imposibilidad económica de cumplirlo.

Una vez acumulados los procedimientos iniciados por las partes, el juzgado de primera instancia estimó parcialmente la demanda interpuesta por Promedios y, en consecuencia, declaró que se había producido una alteración imprevisible de las circunstancias que había generado un desequilibrio de las prestaciones. En consecuencia, el juzgado acordó modificar las bases para el cálculo a abonar a EMT, fijándolo en un 80% de la facturación neta mensual de Promedios (esta había solicitado que se fijara en el 70%), con un mínimo garantizado para EMT de 100.000 €. La demanda de EMT fue íntegramente desestimada.

Ante el recurso de apelación presentado por ambas partes, en fecha 11 de junio de 2012, la Audiencia Provincial de Valencia dictó una sentencia revocatoria, mediante la que acordaba desestimar la demanda interpuesta por Promedios y estimar parcialmente la demanda formulada por EMT, acordando en consecuencia declarar resuelto el contrato ante el incumplimiento grave de Promedios y condenando a esta al pago de la cantidad adeudada, de los intereses de demora, así como de la indemnización de los daños y perjuicios causados por el incumplimiento. Como expone el TS en el FD 1º de la sentencia, la desestimación de la demanda de Promedios por parte de la Audiencia Provincial se basó en la negativa a considerar que la crisis económica y sus efectos en el mercado de la inversión publicitaria pudieran considerarse factores imprevisibles, susceptibles de provocar una desproporción exorbitante ente las prestaciones de las partes.

Ante la sentencia de segunda instancia, Promedios interpuso ante el TS el recurso de casación origen de la sentencia comentada. El recurso de casación se fundamentaba en dos motivos distintos aunque excluyentes: 1º) La infracción de la jurisprudencia constante del TS sobre la aplicación de la doctrina *rebus sic stantibus* y 2º) La aplicación incorrecta del art. 1124 CC, en relación con el art. 1258 CC, ante la decisión de la Audiencia de resolver el contrato ante un incumpliendo grave. El TS estimó el primero de los motivos del recurso de casación, lo que hizo innecesario analizar el segundo. La estimación de ese primer motivo conllevó la confirmación del fallo de la sentencia dictada en primer instancia, lo que supuso la apreciación de la excesiva onerosidad y la modificación del canon a abonar por Promedios al 80% de lo pactado, con un mínimo garantizado para EMT de 100.000 €.

A continuación, se analizan y comentan los criterios utilizados por el TS en el examen del problema de la alteración sobrevenida de las circunstancias, siguiendo para ello el mismo orden de la sentencia.

2. Naturaleza, fundamentos y posibles consecuencias de la doctrina *rebus sic stantibus*: caracterización en abstracto

En la actualidad se está produciendo un cambio en lo que respecta a la valoración de la cláusula *rebus sic stantibus*. Como bien expone el TS, cada vez son más las voces que tratan de normalizar el problema de la alteración sobrevenida de las circunstancias, dándole encaje en la teoría general del contrato y de las obligaciones. Esa nueva configuración, no solo se observa, como afirma el alto tribunal, en los Principios UNIDROIT sobre contratos comerciales internacionales (en

adelante, Principios UNIDROIT), en los Principios Europeos de la Contratación o en el Anteproyecto de ley relativo a la modernización del Derecho de Obligaciones y Contratos del Código Civil, sino también en la Propuesta de Reglamento comunitario relativo a una normativa común de compraventa europea y en la Propuesta de Código Mercantil de la Comisión General de Codificación del Ministerio de Justicia, entre otras.

Atendiendo a la regulación de las propuestas de modernización del derecho de obligaciones y contratos, tanto internacionales como nacionales, resulta indudable que la alteración sobrevenida de las circunstancias será una figura de gran trascendencia en el futuro del derecho español y europeo de contratos. La mejor prueba de ello la encontramos en el hecho de que en todas y cada una de las propuestas citadas por el TS se incluye esta figura². Aun así, la regulación del cambio de circunstancias en todas estas propuestas es muy incipiente y resulta infructuosa en varios aspectos en los que aún, sin duda, debe seguir trabajándose. A mi juicio, los más importantes son los siguientes:

1º) No está clara la relación entre la alteración sobrevenida de las circunstancias y el principio *pacta sunt servanda*. Así, en efecto, a pesar de la normalidad de la que se pretende dotar a la regulación del cambio de circunstancias en todas las propuestas citadas, en ninguna de ellas se vislumbra con claridad si esta figura es excepción o parte de la norma. Ello probablemente se deba a que tampoco esté claro cuál es el modelo de contrato del que se parte. Esa falta de claridad alcanza, como no, al fundamento de la figura del cambio de circunstancias. Nótese, de hecho, como, por ejemplo, en algunas propuestas se relaciona el cambio de circunstancias con el elemento de la causa (así ocurre en las propuestas nacionales y en los Principios UNIDROIT), mientras que en otras, en cambio, esa relación no es evidente.

2º) En lo que respecta a las consecuencias en la aplicación de las doctrinas sobre el cambio de circunstancias, las dudas aumentan, si cabe. De hecho, si bien parece existir consenso en torno a las posibles consecuencias del cambio sobrevenido de circunstancias (deber de renegociar, adaptación judicial del contrato y resolución), en cambio no existe acuerdo en torno a cuál es el orden de prevalencia entre esas soluciones, ni mucho menos cuáles son sus criterios de aplicación: ¿Es preferente la adaptación del contrato a la resolución?; ¿Es el intento de renegociación del contrato un requisito de aplicabilidad de las doctrinas?; ¿Cuándo y con qué criterios (objetivos o subjetivos —basados en la voluntad hipotética de las partes—) debe el juez adaptar el contrato?; ¿Cuáles son los límites de la adaptación del contrato por parte del juez?, etc.

3º) Más clara parece la relación, sin embargo, entre la alteración sobrevenida de las circunstancias, el resto de eximentes al cumplimiento y el régimen de cumplimiento e incumplimiento contemplado en las propuestas. En todas las propuestas citadas se configura el incumplimiento desde un punto de vista neutro (por lo que en él se incluye la alteración sobrevenida de las circunstancias) no exigiéndose, por lo tanto, su imputabilidad para la aplicación de la figura de la resolución contractual. Aun así, en mi opinión, podría quedar más clara la configuración de la alteración sobrevenida de las circunstancias como un eximente tanto del deber de cumplimiento como de la obligación de indemnizar daños y perjuicios. Nótese como el hecho de contemplar, por un lado, los eximentes al cumplimiento, por otro lado, la alteración sobrevenida y, como un ente separado de estos dos, la imposibilidad de reclamar el cumplimiento *in natura* puede resultar confuso.

² Sin embargo, al menos por ahora, en la mayoría de propuestas (la excepción la encontramos en la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de obligaciones y contratos) solo se contempla la manifestación del cambio de circunstancias consistente en la excesiva onerosidad en el cumplimiento, y se olvida la frustración del propósito contractual como medio de excusar el cumplimiento.

4) Por último, en lo que respecta a los requisitos de aplicación de las doctrinas relacionadas con el cambio de circunstancias tampoco parece existir consenso. Efectivamente, a pesar de que en la mayoría de las propuestas citadas parece exigirse una imprevisión razonable (frente a los requisitos clásicos de la imprevisibilidad objetiva y la excepcionalidad del cambio de circunstancias), en alguna propuesta parece mantenerse –al menos formalmente– la necesidad de una imprevisibilidad absoluta y la excepcionalidad en el cambio de circunstancias. En otras propuestas (Principios UNIDROIT y Propuesta de Código Mercantil), en cambio, ni siquiera se exige que la excesiva onerosidad sea producto de un cambio sobrevenido de circunstancias.

En la sentencia, también se cita, como ejemplo de cambio de paradigma en el entendimiento y caracterización de la doctrina *rebus sic stantibus*, la STS, 1ª, 17.1.2013 (Ar. 1819; MP: Francisco Marín Castán) y la STS, 1ª, 18.1.2013 (Ar. 1604; MP: José Ramón Fernández Gabriel). No obstante, si bien en estas sentencias se flexibilizan algunos de los requisitos tradicionalmente exigidos para la aplicación de la doctrina *rebus sic stantibus* (en concreto la imprevisibilidad y extraordinariedad del cambio de circunstancias), cierto es también que en las resoluciones no termina de explicarse ni de configurarse la doctrina *rebus sic stantibus* o, si se prefiere, el problema de la alteración sobrevenida de las circunstancias en abstracto, más allá de los casos concretos que se resuelven. La sentencia objeto de comentario sí resulta, en cambio, un avance en esa configuración de la doctrina.

La mejor forma de apostar por la normalidad del problema (y la solución) de la alteración sobrevenida de las circunstancias reside en atacar que el fundamento de la doctrina *rebus sic stantibus* (o de cualquier otra que resulte de aplicación) se encuentre en las reglas de equidad o de justicia o en el hipotético consentimiento de las partes. De ahí que el TS, refiriéndose a la doctrina de la cláusula *rebus sic stantibus*, determine que “todo parece indicar que debe abandonarse su antigua fundamentación según reglas “de equidad y justicia” en pro de una progresiva objetivización de su fundamento técnico de aplicación. En este sentido, la fundamentación objetiva de la figura, alejada de los anteriores criterios subjetivistas, resulta ya claramente compatible con el sistema codificado.” Afirma el TS, además, que la aplicación de la doctrina *rebus sic stantibus* no es incompatible con la aplicación y plena vigencia del principio *pacta sunt servanda*, en la medida en que la aplicación de la doctrina se deriva de otras reglas y fundamentos igual de importantes y compatibles con dicho principio, en concreto, la regla de la conmutatividad y el principio de la buena fe.

Si bien no puede dudarse del acierto del tribunal en esta afirmación, también debe considerarse que la compatibilidad del principio *pacta sunt servanda* con el reconocimiento de la incidencia de la alteración sobrevenida en el régimen de ejecución contractual no solo deriva de otros principios o normas, sino también del correcto entendimiento de dicho dogma³.

³ En este artículo se incluyen solo algunas de las consideraciones sobre la relación entre la alteración sobrevenida de las circunstancias y el principio *pacta sunt servanda* ya desarrolladas en CASTIÑEIRA JEREZ (2012).

El presente artículo se enmarca en la investigación doctoral sobre la alteración sobrevenida de las circunstancias y la frustración contractual, financiada por el programa FPU del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.

2.1. Alcance del principio pacta sunt servanda

El principio pacta sunt servanda tiene una doble vertiente: una positiva y otra negativa. La positiva obliga a todo aquello expresamente pactado, así como a cualesquiera otras consecuencias derivadas de las fuentes de interpretación e integración previstas por el ordenamiento (art. 1258 CC). La vertiente negativa, por el contrario, provoca la irrelevancia de cualesquiera otros elementos o circunstancias no contempladas expresamente o no deducibles, a través de la interpretación o de la integración (cuando esta deba tener lugar), del contrato (GAVIDIA SÁNCHEZ, 1987, p. 541).

El principio pacta sunt servanda está estrechamente relacionado con la asunción de riesgos. Tanto si las partes excluyen alguna determinada norma dispositiva, como si se pactan las consecuencias que tendrá para las partes un determinado acontecimiento o, incluso, si nada pactan sobre riesgos, las partes están delimitando quién y de qué manera debe asumirse una circunstancia que altere las prestaciones. Es por ello por lo que tradicionalmente se ha venido afirmando que el reconocimiento de la doctrina rebus sic stantibus supone un atentado al pacta sunt servanda. Las partes pueden alcanzar los pactos que tengan por conveniente, (también en materia de riesgos); si nada pactan, en virtud del pacta sunt servanda (en su vertiente negativa), deben estar a lo dispositivamente regulado en la ley sobre el particular y, por último, también en virtud del principio pacta sunt servanda (en su vertiente negativa), si nada pactan y si nada prevé la ley, ninguna consecuencia se puede dar a la alteración de circunstancias posterior al contrato. Además, los contratos no solo se cumplen porque así lo exige el derecho sino también como medio de preservar la propia reputación. Una reputación que genera confianza y que se basa precisamente en la idea que va implícita en el pacta sunt servanda pero que, al mismo tiempo, es ajena a la coactividad y al propio derecho⁴.

Ello no implica, sin embargo, que dar alguna relevancia a los riesgos imprevistos por las partes y no regulados legal o normativamente sea contrario al principio pacta sunt servanda (MARTÍNEZ VELENCOSO, 2004 y AMUNÁTEGUI RODRÍGUEZ, 2003, p. 178). La relación entre pacta sunt servanda y distribución de riesgos no es de jerarquía, sino de complemento. El principio pacta sunt servanda no es absoluto ni ilimitado. Sus límites son los dispuestos en el art. 1255 CC, pero también la propia teoría general del contrato.

¿Cómo, en qué condiciones y por qué afecta al contrato una alteración de las condiciones existente en el momento de contratar? ¿Es contrario al pacta sunt servanda dar relevancia al problema de la alteración de circunstancias? A mi juicio, dar relevancia a la alteración de circunstancias no tiene por qué ser contradictorio con el principio pacta sunt servanda en la medida en que: 1º) el alcance de este principio no es ilimitado (ya lo expone así el TS en su

⁴ Ejemplarmente lo expone SALVADOR CODERCH (2009, p. 13): "Si todos los contratos fueran generalmente revisables, la confianza de los agentes económicos se desvanecería. Y la confianza —animal spirits— es fundamental en todo sistema económico, pues los contratantes confían en que, normalmente, los contratos se cumplirán al margen del aparato coactivo del Estado, sin necesidad de recurrir a los jueces y tribunales; esto último nunca es óptimo, ni siquiera un second best, sino —precisamente— un último recurso, sólo algo menos malo que la guerra. Las normas sociales, pues, antes que las jurídicas favorecen la vinculación contractual."

sentencia) y 2º) existen parcelas y circunstancias que, aun ajenas al contrato y sus elementos, pueden no verse afectadas por la vigencia del *pacta sunt servanda* en sentido negativo. La previsión de un determinado riesgo y la no inclusión de una cláusula contractual al respecto es tanto como aceptar los riesgos que el cumplimiento estricto del contrato comportará para cada una de las partes en el supuesto en que se alteren las circunstancias.

¿Qué ocurre, sin embargo, si la circunstancia no se previó (fuera imprevisible o no)? A mi juicio, imprevisión (sin que exista deber de prever) y aplicación del principio *pacta sunt servanda* no son incompatibles⁵. Aquello que no ha sido ni debió ser previsto es distinto de aquello que sí se ha previsto o se ha podido prever y sobre lo que, no obstante, no se ha pactado. Lo imprevisible razonablemente no ha sido consentido (ni siquiera implícitamente) y, por ello, no puede resolverse a través de la aplicación del *pacta sunt servanda*. La cuestión debe ser resuelta con otros elementos de la teoría general del contrato.

Una buena prueba sobre los límites del derecho al cumplimiento o a la indemnización en el supuesto en que concurran circunstancias imprevistas (o imprevisibles) la encontramos en el art. 1107 CC. Si bien es cierto que este art. no se circunscribe a los límites del cumplimiento sino a la indemnización en caso de incumplimiento, ello no impide, a mi juicio, que este precepto sea un ejemplo inmejorable de la virtualidad e importancia del criterio de la imprevisibilidad en el régimen de las relaciones contractuales.

2.2. Posibles fundamentos objetivos de la excesiva onerosidad

Compatible o no con el principio *pacta sunt servanda*, lo cierto es que la aplicación de la alteración sobrevenida de las circunstancias, más cuando esta figura no está formalmente reconocida en nuestro ordenamiento, exige la búsqueda de uno o varios fundamentos de carácter objetivo. El primero y principal de esos fundamentos se encuentra, para el TS (FD 2º, punto 4º) en la causa del contrato y, en concreto, en el postulado de la conmutatividad. Así, afirma el alto tribunal que "(...) todo cambio de bienes y servicios que se realice onerosamente tiene que estar fundado en un postulado de conmutatividad, como expresión de un equilibrio básico entre los bienes y servicios que son objeto de intercambio. Este "equilibrio básico" (...) resulta también atendible desde la fundamentación causal del contrato, y sus correspondientes atribuciones patrimoniales."

A partir del respeto y aplicación de este principio, afirma el TS, pueden desarrollarse figuras como la base del negocio o la cláusula *rebus sic stantibus*. A mi juicio, sin embargo, la causa del contrato no solo puede dar lugar al desarrollo de ciertas doctrinas o teorías, sino que se configura como el verdadero fundamento y solución al problema de la excesiva onerosidad sobrevenida.

⁵ Tampoco cree que sean incompatibles, aunque sin especificar los motivos, LLUIS Y NAVAS BRUSI (1956, p. 380): "Se ha querido ver una contradicción entre este principio y la cláusula *rebus sic stantibus*, particularmente en los casos en que no se halla especificada en un convenio afectado por ella. En realidad, esta cláusula no es contradictoria, es complementaria del principio que obliga a respetar los pactos, pues ambos criterios se aplican a situaciones distintas."

El art. 1274 CC dispone que “[e]n los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte (...)” y de ahí se deduce que la equivalencia entre las prestaciones se relaciona con la causa de los contratos onerosos⁶. Una equivalencia que no es objetiva (las prestaciones no deben tener un mismo valor y ni tan siquiera equiparable) sino subjetiva, pero que tampoco puede ser cualquiera. La equivalencia debe ser suficiente para que podamos hablar de verdadera onerosidad. No basta con la existencia formal de prestación y contraprestación. Si el precio es irrisorio o la prestación excesiva en relación con la contraprestación (es la otra cara de la moneda), no hay verdadera onerosidad⁷. En este análisis debe actuarse de forma especialmente cauta recordando que no es necesario que la equivalencia sea una determinada. De lo que se trata es de comprobar que existe verdadera onerosidad.

Si el mínimo equilibrio exigido para que un contrato continúe siendo oneroso tras su perfección desaparece, no puede seguir hablándose de la existencia de una causa onerosa⁸. Y sin esa causa onerosa, ese contrato pierde su sentido⁹.

Resulta desafortunado hablar en estos casos de enriquecimiento injusto en la medida en que se olvida que las prestaciones, aunque desproporcionadas, siguen teniendo una causa en el propio contrato. Efectivamente, hablar en estos casos de enriquecimiento injusto supone nada menos que exigir una equivalencia objetiva de prestaciones, que es algo muy distinto a lo que se defiende en este trabajo, esto es, que la excesiva onerosidad sobrevinida afecta a la causa del contrato y que esa afectación puede legitimar la excusa del cumplimiento.

La gran y primera crítica a esta postura es fácil: la causa del contrato es un requisito cuya existencia y adecuación solo puede valorarse en el momento de la perfección. Además, podría continuar la crítica, los defectos causales solo pueden provocar la invalidez, pero no la ineficacia del contrato (MARTÍNEZ VELENCOSO, 2003, pp. 118-120). No obstante, a mi modo de ver, la crítica es débil. Y ello por dos razones principales: 1º supone olvidar que al hablar de la causa del contrato, también estamos considerando (no puede ignorarse) tanto la causa de la obligación como la causa de la atribución y 2º) no existe ninguna razón para no exigir en el tiempo, más allá

⁶ Totalmente en contra, CARRASCO PERERA (1985, p. 2588) expone que “[l]a “causa” de la prestación del vendedor es la contraprestación ajena, pero no su “justicia” o “equivalencia” porque, de ser así, ninguna razón habría para no dar entrada en nuestro sistema civil a la rescisión por lesión en los contratos sinalagmáticos.”

⁷ Así lo establecían ya PLANIOL / RIPERT (1927a, p. 60).

⁸ Como expone AMUNÁTEGUI RODRÍGUEZ (2003 pp. 127-138), el equilibrio no tiene por qué ser total pero sí tiene que haber alguno.

⁹ En este sentido se pronuncian VON TUHR (1934, p. 311) y VALVERDE Y VALVERDE (1937, p. 91). Acertadamente, DE LA CÁMARA ÁLVAREZ (1978, pp. 670-671) afirma que: “Debe aceptarse que en los sistemas causalistas como el español la acción de enriquecimiento no procede si el desplazamiento patrimonial tiene su origen en un contrato aunque éste sea nulo, anulable, rescindible, revocable o resoluble. Dentro de una concepción causalista, es inútil e improcedente establecer un paralelismo entre la obligación de restituir que dimana de la nulidad o más ampliamente de la ineficacia de un contrato –cualquiera que sea la razón determinante de esa ineficacia– y la restitución derivada del enriquecimiento sin causa. En un sistema causalista la restitución es la consecuencia obligada de la ineficacia, pues si las partes no estuvieran obligadas a restituir se llegaría al absurdo resultado de que un contrato que el propio Derecho objetivo declara ineficaz devendría a la postre eficaz.”

de la perfección del contrato, la permanencia del elemento de la causa.

Al hablar de causa del contrato nos referimos al fundamento, objetivo y subjetivo, del contrato. Aquel elemento que justifica su existencia y protección por parte del ordenamiento jurídico en la medida, claro está, que tal fundamento merezca protección. La causa de la obligación, por el contrario, es el propio contrato. El art. 1091 CC nos da idea de ello: estoy obligado porque se ha perfeccionado un contrato que es válido y eficaz (también desde un punto de vista causal: el fundamento objetivo y subjetivo de dicho contrato merece protección). Por último, la causa de la atribución, entendiendo la atribución como “todo acto por medio del cual se procura o proporciona a otra persona un beneficio patrimonial (DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, 1963, p. 26), viene dada por la existencia de una obligación tutelada por el derecho. Se trata de una idea de causa en cascada: la atribución tiene su causa en la obligación y la obligación en el contrato. Esa idea de causa en cascada implica que no pueda haber atribución sin obligación y que no pueda haber obligación (contractual) sin contrato con causa eficaz. Para que la causa del contrato sea eficaz y pueda, por lo tanto, finalizar en una atribución perfecta debe merecer la tutela del ordenamiento: el contrato debe tener una función económica-social válida y adecuada en los términos exigidos legalmente. Tratándose de un contrato oneroso, es preciso que exista una equivalencia entre las prestaciones. Y esa equivalencia, si aceptamos que la causa del contrato afecta a la causa de obligación y a la causa de la atribución (en cascada), debe permanecer inalterada (en sus niveles mínimos al menos) desde la perfección del contrato hasta la atribución final¹⁰.

La equivalencia mínima requerida por el art. 1274 CC debe permanecer inalterada desde la perfección del contrato hasta su completa ejecución salvo que las partes, de algún modo, directa o indirectamente, hayan aceptado el riesgo de que esa equivalencia pudiera desaparecer. Si se aceptó dicho riesgo, la alteración de la equivalencia inicial no supone un problema de causa por la sencilla razón de que, en ese caso, el elemento de la causa ya estaba impregnado de una aleatoriedad –aceptada por las partes– que, de algún modo, también afecta a la idea de equivalencia.

Para que pueda hablarse de un verdadero defecto causal, lógicamente, la relación de equivalencia debe haber quedado destruida, pues no se trata de equilibrar el contrato sino de poner límites al desequilibrio. De igual modo que, ab initio, a la perfección del contrato, ese equilibrio entre las prestaciones debe ser uno mínimo para que realmente nos encontremos ante un contrato oneroso, la alteración sobrevenida no puede desconfigurar ese equilibrio mínimo a posteriori¹¹. La

¹⁰ MELICH ORSINI (1984, p. 46) relaciona este fenómeno con nociones de justicia conmutativa. Del mismo modo, SOTO NIETO (1971, pp. 401-402) establece que “[l]os contratos de tracto sucesivo, o de ejecución aplazada o diferida, cuando son de índole onerosa, precisamente por la naturaleza conmutativa que les es propia, han de realizar en todo instante aquella equivalencia de contraprestaciones que es la base del consentimiento prestado, del negocio mismo (...). El equilibrio prestacional ha de perdurar en el contrato –los arts. 1284 y 1289 del CC indiciariamente lo revelan–, pudiendo estar sujeto a pequeñas alteraciones, pero no destruirse en su más genuina significación.” Igualmente lo expone NÚÑEZ LAGOS (1946, pp. 135-136).

¹¹ Así parece entenderlo también JOSSELAND (1946, p. 257).

equivalencia contractual es siempre subjetiva, la establecida por las partes. Adviértase, sin embargo, que por más que la equivalencia exigida por el art. 1274 CC sea de tipo subjetiva, a la hora de aplicar la figura de la excesiva onerosidad, lo que se debe valorar es si la alteración sobrevenida de las circunstancias ha perturbado de tal modo la equivalencia prestacional que el contrato, como contrato con causa onerosa, ha quedado desfigurado. No se trata de equilibrar objetivamente el contrato, sino de averiguar si, ante el cambio de circunstancias, puede seguir manteniéndose que la equivalencia contractual (subjetiva) es suficiente para que la causa onerosa del contrato no se vea afectada. La equivalencia entre las prestaciones es la decidida por las partes, en efecto. En cambio, la decisión acerca de si esa equivalencia, ab initio o sobrevenidamente, es insuficiente desde una perspectiva causal debe regirse por criterios objetivos.

El otro fundamento, además de la causa, en el que el TS apoya un posible desarrollo de las doctrinas relativas a la excesiva onerosidad de la prestación no es otro que el de la buena fe contractual. En virtud de este principio, afirma el alto tribunal, “el acreedor no debe pretender más de lo que le otorgue su derecho y el deudor no puede pretender dar menos que el sentido de la probidad exige, todo ello de acuerdo con la naturaleza y finalidad del contrato.” También basa el tribunal en este principio de la buena fe, además de en el principio de conservación del contrato, la posibilidad de que las obligaciones contractuales puedan ser adaptadas o revisadas por el tribunal.

A mi juicio, sin negar que el principio de la buena fe pueda jugar algún papel en la solución o explicación al problema de la alteración sobrevenida de las circunstancias, resulta cuanto menos arriesgado basar la incidencia del cambio de circunstancias en el principio de buena fe. Por más que la alteración sobrevenida pueda y deba calificarse como incidencia normal en el régimen de ejecución contractual, su aplicación no debería generalizarse ni basarse en un principio tan poco concreto como el de la buena fe contractual. Ello no solo abriría un espacio para la discrecionalidad en las decisiones judiciales sino que también supondría una cierta inseguridad jurídica de las partes a la hora de interpretar qué cambio de circunstancias es alegable por el deudor u oponible frente al acreedor. El límite a lo que puede reclamar el acreedor en virtud del contrato debe buscarse no tanto en el principio de buena fe contractual sino en el deber de previsión de las partes en el momento de contratar y en la asunción de riesgos.

2.3. Posibles soluciones ante la excesiva onerosidad: especial consideración del deber de renegociación y de la resolución contractual como consecuencias compatibles con el principio *pacta sunt servanda*

El principio de buena fe tampoco puede justificar a mi juicio la modificación o adaptación del contrato por parte del tribunal. La adaptación judicial del contrato no es una opción ante la alteración sobrevenida de las circunstancias. Como producto del consentimiento de las partes, ni el contrato ni las obligaciones que de él dimanen pueden tener origen en una decisión judicial. Además, al contrario de lo que ocurre con la resolución contractual (que las partes pueden evitar a través de un acuerdo), la adaptación el contrato por parte del juez es siempre una solución

imprevisible. Por todo ello, a lo sumo, la adaptación judicial del contrato solo podría contemplarse como un remedio a la alteración sobrevenida en aquellos supuestos en que las partes lo hayan contemplado de antemano, obligándose así ante la posible adaptación del contrato por parte del juez en el supuesto en que aconteciera un cambio de circunstancias imprevisto.

Aunque no lo cita el TS en su sentencia, sí podría ser una solución adecuada (o mejor, un intento de solución) al problema de la alteración sobrevenida de las circunstancias la imposición de un deber de renegociación a las partes. Como es fácilmente apreciable, este deber de renegociar el contrato enlaza excelentemente con las doctrinas que relacionan el cambio de circunstancias con el principio de la buena fe contractual¹². Y si, como afirma el TS, la buena fe contractual es lo que justifica que una de las partes quede eximida del cumplimiento o incluso que el juez pueda adaptar o modificar el contrato, con más razón aun justifica este principio que se imponga a las partes un deber de renegociación¹³. Es, en efecto, conforme (y obligatorio) al principio de buena fe que las partes intenten alcanzar un acuerdo cuando el contrato originario ha perdido su sentido¹⁴.

El deber de renegociar el contrato ante el cambio de circunstancias también puede encontrar justificación en el principio de conservación del contrato. Lógicamente, si la renegociación entre las partes tiene como resultado un nuevo contrato, no puede afirmarse que el contrato originario ha sido “conservado”. Lo que se sí se habrá respetado en todo caso es la idea de que el vínculo contractual solo puede ser producto de lo libremente acordado por las partes. En cualquier caso, al contrario de lo que ocurre con la solución basada en la adaptación del contrato por parte del juez, el deber de renegociación sí es plenamente compatible con el principio *pacta sunt servanda*. La extinción del contrato ante el cambio sobrevenido de circunstancias supone el fracaso del programa contractual y, por lo tanto, la “imposibilidad” de cumplir lo prometido. La adaptación o modificación judicial del contrato, además, supone prescindir de la voluntad de las partes; lo que no solo implica la imposibilidad de que se cumpla lo prometido sino una contradicción, a mi juicio, con el principio *pacta sunt servanda*. En cambio, la imposición de un deber de renegociación parte del respeto absoluto a una idea de contrato basada en el consentimiento prestado libremente (ZIMMERMANN 2000, pp. 140-145).

Dejando de lado la solución basada en la adaptación del contrato y asumiendo que la solución basada en la renegociación del contrato fracasa, ante el cambio de circunstancias, como ocurre ante el incumplimiento resolutorio o la acción rescisoria, el contrato debe resolverse, como afirma

¹² Según DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN (2011, p. 6), el art. 1213 de la Propuesta de Modernización se fundamenta en el principio de la buena fe contractual.

¹³ Sobre el deber de renegociación, Véase CASTIÑEIRA JEREZ (2014).

¹⁴ En este sentido, dispone SALVADOR CODERCH (2009, p. 48) que “[e]ste tipo de reglas responde al buen sentido y, desde luego, a las exigencias del principio de buena fe: normalmente, las partes estarán mejor informadas que el Juez para adaptar el contrato y sus costes de hacerlo así serán, al menos en principio, menos elevados que los de un litigio; conviene además alinear los intereses de abogados y clientes evitando el optimismo interesado o ignorante y la autonegación de la probabilidad de obtener un resultado negativo en el pleito.”

el TS, “sin necesidad de recurrir a su excepcionalidad o singularidad dentro del campo contractual (FD 2º, punto 4º).”

La resolución ante la excesiva onerosidad parte, como afirma el tribunal, de la validez estructural del contrato. Además, en mi opinión, la resolución contractual ante la excesiva onerosidad es una solución perfectamente compatible con el principio *pacta sunt servanda*. Si se entiende de forma estricta el principio *pacta sunt servanda*, se convendrá también que cualquier circunstancia que impida que el contrato y sus obligaciones se cumplan tal y como fueron definidas por las partes supone una excepción a dicho principio. Así ocurrirá entonces cuando exista algún vicio o defecto que afecte a la validez o formación del contrato (ausencia de alguno de sus elementos estructurales, imposibilidad originaria de la prestación o nulidad/anulabilidad) o cuando alguna circunstancia que acontezca con posterioridad a la perfección del contrato faculte a una de las partes o a ambas a no cumplir con su prestación (resolución por incumplimiento, imposibilidad sobrevenida de la prestación, etc.)¹⁵.

Es cierto que en todos los casos anteriores, el contrato no se ejecuta tal y como fue predispuesto por las partes. Pero no es menos cierto que afirmar que todos estos supuestos suponen una excepción al principio *pacta sunt servanda* implica una incorrección o, cuanto menos, una exageración. El respeto a lo libremente asumido exige como requisito previo la existencia y validez del contrato. Por ello, en todos aquellos supuestos en que el contrato es nulo de pleno derecho o anulable ni siquiera es posible hablar del *pacta sunt servanda* y sus excepciones; simplemente el contrato nunca produjo (o no debió producir) efectos o bien ha dejado de producirlos y las partes no pueden compelerse a aquello a lo que se obligaron.

Por otra parte, en aquellos supuestos en que, sin que existan defectos de validez pero, aun así, uno o ambos contratantes se ven facultados por el ordenamiento para no cumplir sus obligaciones contractuales (piénsese por ejemplo en la resolución por incumplimiento, los saneamientos por vicios ocultos y por evicción en la compraventa o incluso la revocación de donaciones) es cierto que no se estará dando estricto cumplimiento a lo pactado. Sin embargo, no por ello la norma/principio *pacta sunt servanda* se ve debilitado. El ordenamiento le impone límites a la autonomía de la voluntad y, por ende, al principio *pacta sunt servanda* (art. 1255 CC). Pero, es más, con independencia de esos límites, e incluso en los supuestos en que no se ejecuta el programa contractual según lo pactado, no puede afirmarse siempre que el principio *pacta sunt servanda* deja de estar presente. No es así, por ejemplo, en el supuesto en que el acreedor resuelva el contrato ante el incumplimiento del deudor. En ese caso, es el propio *pacta sunt servanda*, convertido u observado desde el prisma del acreedor a obtener la prestación tal y como esta fue originalmente configurada, lo que le faculta a no cumplir con su obligación contractual y, también, a exigir al deudor un comportamiento distinto al cumplimiento. Y no supone esto una excepción al principio *pacta sunt servanda* por la sencilla razón de que este principio no se agota en el derecho y deber de cumplimiento *in natura*, sino que además incluye todas aquellas

¹⁵ Esta misma clasificación, aunque sin distinguir entre aquellas circunstancias que afecten originariamente a la validez del contrato y aquellas otras que suponen la imposibilidad o facultad de no llevar a término lo pactado, puede encontrarse en AMUNÁTEGUI RODRÍGUEZ (2003, p. 16). Así lo entiende también VERDERA SERVER (1985, p. 171).

consecuencias derivadas de esa falta de cumplimiento. El contrato y el principio *pacta sunt servanda* o de vinculación contractual no solo obliga a cumplir, sino que también faculta (y obliga) a la resolución contractual, a la indemnización de daños y perjuicios y a cualesquiera otras consecuencias derivadas del incumplimiento. El principio de vinculación contractual abarca también todo aquello que, aun en caso de incumplimiento o de frustración de los derechos o intereses de las partes, hacen del contrato un vínculo obligatorio.

Y así entendido, el principio *pacta sunt servanda* no resultará contrariado con la aplicación de la doctrina de la alteración sobrevenida en la medida en que esta permanezca como una doctrina neutra, que no perjudique al acreedor con consecuencias distintas a la falta de cumplimiento. Esa neutralidad en la doctrina exige que el deudor cumpla con todas y cada una de las obligaciones exigibles con anterioridad a la alteración sobrevenida de las circunstancias, así como con la obligación de indemnizar aquellos gastos e inversiones incurridos por el acreedor en la preparación de su propia prestación. A lo que en ningún caso tendrá derecho el acreedor es a la indemnización del interés contractual positivo. Lógicamente, si se excusa el cumplimiento, se excusa también la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados por la falta de cumplimiento.

A pesar de que uno de los fundamentos traídos a colación por el TS para el “desarrollo” de las teorías relacionadas con la excesiva onerosidad es la causa del contrato, a la hora de justificar la resolución contractual como posible solución al problema, el tribunal ignora este fundamento, el de la causa, como posible explicación de esta concreta consecuencia. Sin embargo, a mi juicio, la resolución contractual como solución prioritaria ante el problema del cambio de circunstancias está emparentada con la causa del contrato como fundamento o explicación de la incidencia de la excesiva onerosidad¹⁶.

Bien sabido es (no hace falta insistir en ello) que el art. 1124 CC solo es aplicable a los contratos con obligaciones sinalagmáticas y que ello es así debido a la interdependencia entre las obligaciones: si una obligación se incumple, la otra parte no tiene por qué cumplir la suya y puede resolver el vínculo. No es necesario, pues la Ley lo regula expresamente, acudir al elemento de la causa para justificar la figura de la resolución contractual. Sin embargo, que no sea necesario no implica que el fundamento de la resolución contractual no se encuentre en la causa de las obligaciones. A mi parecer, ello parece evidente: el incumplimiento (con todos sus

¹⁶ DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN (1963, p. 7) relaciona la figura de la resolución con la *condictio causa data causa non secuta* de los negocios *do ut fes* y *do ut facies*: “[L]a parte que ha cumplido la prestación puede pedir, se dice, a la parte incumplidora que restituya la cosa prestada o entregada y cuyo correspondiente o contraprestación no ha recibido, ejercitando una *condictio* que recibe el nombre de “*condictio causa data causa non secuta*”. La contraprestación, que se había de recibir, según lo pactado o lo estipulado, actuaba como causa de la “*datio*”. Al faltar la efectiva realización de la contraprestación falta sobrevenidamente la causa (*causa non secuta*) y por eso puede repetirse lo entregado.”

En otra obra, (DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN y DE LA CÁMARA ÁLVAREZ, 1988, p. 102) el mismo autor relaciona la frustración del contrato por desaparición de la finalidad con la *condictio* de prestación y concluye lo siguiente: “Supuesto que es esta finalidad la que justifica el desplazamiento patrimonial y lo que justifica en definitiva el sistema de circulación jurídico-obligatoria de bienes y de servicios, la frustración determina la necesidad de la restitución y, por consiguiente, hay que otorgar para ello la correspondiente pretensión.”

requisitos) provoca que la contraprestación pierda su causa¹⁷.

Y lo mismo ocurre ante la alteración sobrevenida de las circunstancias que afecte a la excesiva onerosidad de la prestación (causa abstracta o tipo). La figura de la alteración de las circunstancias (a través de cualquiera de sus manifestaciones) no se justifica en la resolución contractual *ex art. 1124 CC*. Ahora bien, si se le da incidencia a la alteración sobrevenida de las circunstancias y se concluye, además, que el problema es uno de tipo causal (el contrato o la obligación o ambos han perdido su causa), entonces el cumplimiento de las prestaciones (de ambas o de una de ellas) no es debido y queda justificada la resolución del contrato. Sin duda, la regulación del art. 1124 CC está pensada –y así lo demuestra la referencia a la indemnización de los daños y perjuicios que se hace en el segundo párrafo– para el incumplimiento imputable. Ello no impide, sin embargo, que la institución sea plenamente aplicable a los supuestos de alteración sobrevenida de las circunstancias o ante la imposibilidad sobrevenida e imputable de la prestación¹⁸. El art. 1124 CC, en su primer párrafo, solo exige que exista un incumplimiento (sin necesidad de que ese incumplimiento sea imputable y, por lo tanto, acogiendo en su seno todos los supuestos en que el deudor no cumpla, bien porque no quiere, bien porque no puede o bien porque está legitimado para ello): “la facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe” (DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, 2008, pp. 1080-1081).

El primer párrafo del precepto nos proporciona cuál es la clave que determina la aplicación de la figura de la resolución: el incumplimiento. Si ese incumplimiento no es definitivo, en la medida que aún es posible el cumplimiento de la prestación, entonces el acreedor “podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación”. Si además, posible o no, el incumplimiento es imputable, el acreedor podrá optar por el “resarcimiento de los daños y abono de intereses”. Nótese, sin embargo, que esta facultad de solicitar los daños y perjuicios no deriva de la institución de la resolución contractual –solo aplicable a los contratos con obligaciones sinalagmáticas–. La referencia del art. 1124 CC a la facultad de solicitar los daños y perjuicios es una mera reiteración de lo ya dispuesto en el art. 1101 CC. Lógicamente, esa reiteración de lo que establece el art. 1101 CC no puede servir para circunscribir en exclusiva la institución de la resolución contractual a los incumplimientos imputables al deudor. Una cosa es el

¹⁷ Este efecto, ya establecían PLANIOL / RIPERT (1927, p. 585), es producto de aplicar la teoría de la causa.

¹⁸ Al respecto, establece CLAVERÍA GOSÁLBEZ (1993, p. 565) que “(...) si existiendo la causa y siendo lícita en el instante del perfeccionamiento, posteriormente la ley convierte en ilegal lo proyectado o ello deviene físicamente imposible, no podemos decir que nos hallamos en el campo de la nulidad ni de la invalidez (pues el contrato se había formado regularmente), sino, en todo caso, en el de la ineficacia en sentido estricto, canalizándose en nuestro derecho la solución del problema a través de la resolución.”

También son de esta opinión BARAONA GONZÁLEZ (1998, p. 79); GALGANO (1992, pp. 486- 487) y GONZÁLEZ PORRAS (1991, pp. 351-352).

Las distintas concepciones de la causa en la doctrina pueden ser consultada en DE CASTRO Y BRAVO (1967, pp. 191-192).

En contra de aplicar la resolución contractual a los incumplimientos no imputables, ÁLVAREZ VIGARAY (1986, p. 75).

Para FERNÁNDEZ GONZÁLEZ-REGUERAL (1998, pp. 104-105) la resolución por incumplimiento no imputable puede justificarse en la aplicación de la doctrina *rebus sic stantibus* (y no al contrario) toda vez que en el art. 1124 CC, en principio, solo se recoge la posibilidad de resolver el contrato ante el incumplimiento imputable.

incumplimiento y sus efectos y, otra, relacionada aunque bien distinta, la imputabilidad o inimputabilidad del incumplimiento¹⁹.

2.4. Sobre el supuesto carácter subsidiario de la doctrina

Por último en cuanto al fundamento y caracterización de la doctrina de la cláusula rebus sic stantibus, acierta el TS al considerar que el carácter subsidiario de la doctrina hace “referencia, “más bien, a que su función no resulte ya cumplida por la expresa previsión de las cláusulas de revisión o de estabilización de precios.” La subsidiariedad debe ser entendida como la falta de asunción del riesgo del cambio de circunstancias.

En efecto, no es un requisito que no pueda aplicarse otra doctrina o institución a la par que la alteración sobrevenida de las circunstancias. No tiene ninguna razón de ser, a mi juicio, que se califique como subsidiarias a las doctrinas relacionadas con la alteración sobrevenida de las circunstancias. Si se dan los requisitos de aplicación, las doctrinas deberían poder aplicarse siempre y cuando el contrato no pueda calificarse a su vez como radicalmente nulo.

Pero, ¿qué ocurre si el contrato no solo se ha visto alterado sino que, además, por otra causa distinta, puede ser anulado por alguna de las partes? Pues que las partes, mediante la alegación de la alteración sobrevenida de las circunstancias o la no excepción consistente en la invalidez del contrato ante dicha alegación, estarán renunciando a la acción de anulabilidad. En efecto, si el contrato puede ser anulado y, sin embargo, las partes alegan o se defienden sobre la base de una doctrina, la correspondiente a la alteración sobrevenida, que presupone la validez del contrato, implícitamente renuncian a la acción de invalidez. Del mismo modo, si las partes no alegan ni excepcionan un incumplimiento anterior al cambio de circunstancias e imputable a alguna de ellas, sino tan solo la alteración sobrevenida de las circunstancias, implícitamente están renunciando a las acciones derivadas ante dicho incumplimiento.

3. Delimitación concreta del fundamento de la excesiva onerosidad

Se ha especificado en el anterior apartado que el TS relaciona, en abstracto, un posible desarrollo de la doctrina rebus sic stantibus con el elemento de la causa y el principio de la buena fe contractual. Además, defiende el tribunal la perfecta compatibilización de dichas doctrinas con todo nuestro sistema contractual y, en particular, con el principio pacta sunt servanda o de vinculación contractual. Acto seguido, sin embargo, a la hora de concretar la aplicación de la figura, el TS recurre a la doctrina alemana de la base del negocio, distinguiendo entre base objetiva y subjetiva del negocio.

¹⁹ Como expone FERNÁNDEZ GONZÁLEZ-REGUERAL (1998, p. 121): “(...) el art. 1124 debe ser interpretado no como una sanción al incumplidor, sino como un medio de protección para el perjudicado, que lo es tanto si el incumplimiento es imputable como si no, pues es la ausencia de la contraprestación, y no la causa de esa ausencia, lo que menoscaba su interés.”

La base objetiva del negocio desaparece o se ve afectada, en palabras del alto tribunal, cuando 1º) “[l]a finalidad económica primordial del contrato, ya expresamente prevista, o bien derivada de la naturaleza o sentido del mismo, se frustra o se torna inalcanzable” o cuando 2º) “[l]a conmutatividad del contrato, expresada en la equivalencia o proporción entre las prestaciones desaparece prácticamente o se destruye, de suerte que no puede hablarse ya del juego entre prestación y contraprestación. Afirma el TS, asimismo, que “[c]omplementariamente, (...) la base subjetiva del negocio nos permite llegar a idéntica conclusión en aquellos supuestos en donde la finalidad económica del negocio para una de las partes, no expresamente reflejada, pero conocida y no rechazada por la otra, se frustra o deviene inalcanzable tras la mutación o cambio operado.”

Siguiendo la doctrina del TS, entonces, la frustración de la finalidad del negocio puede ser producto de la ruptura de la base objetiva del negocio cuando esta finalidad haya sido expresamente prevista por las partes o se derive de la naturaleza del contrato, o bien producto de la ruptura de la base subjetiva del negocio, cuando la finalidad económica sea la individual de una de las partes siempre y cuando haya sido conocida y no rechazada por la otra parte. En cambio, la excesiva onerosidad de la prestación se produce únicamente ante una ruptura de la base objetiva del negocio, cuando la equivalencia o proporción de las prestaciones se destruye o desfigura por completo.

En cualquier caso, expone el TS, para que la ruptura de la base del negocio pueda ser alegada, ya produzca la frustración de la finalidad contractual o de la excesiva onerosidad, es necesario que las partes, implícita o explícitamente, no hayan asumido el riesgo del cambio de circunstancias: “En este sentido, el contraste se realiza entre la mutación o cambio de circunstancias y su imbricación o adscripción con los riesgos asignados al cumplimiento del contrato ya por su expresa provisión, o bien por su vinculación con los riesgos propios que se deriven de la naturaleza y sentido de la relación obligatoria contemplada en el contrato de forma que, para la aplicación de la figura el cambio o mutación, configurado como riesgo, debe quedar excluido el “riesgo normal” inherente o derivado del contrato.”

Es cierto. No puede entenderse ni resolverse el problema de la alteración sobrevenida de las circunstancias sin atender a la configuración del riesgo contractual. Si las partes han asumido expresamente el riesgo de que una circunstancia aconteciera o debieron asumirlo porque, en virtud de las circunstancias y/o naturaleza del contrato, ese riesgo era razonablemente previsible, no es posible aplicar las teorías relacionadas con la alteración sobrevenida. La alteración sobrevenida por definición implica la no asunción, implícita o explícita, del riesgo. Esa no asunción del riesgo (a través de la exigencia de que el cambio de circunstancias no haya podido ser previsto razonablemente) es, de hecho, lo que hace compatible la aplicación de las doctrinas relacionadas con el cambio de circunstancias con el principio pacta sunt servanda o de vinculación contractual. La no asunción de un determinado riesgo unido a la razonabilidad de su imprevisión es lo que provoca, en definitiva, que no pueda afirmarse que la excusa del cumplimiento en un supuesto de alteración sobrevenida de las circunstancias es contraria al respeto a los compromisos adquiridos.

El TS acierta al exigir una imprevisibilidad razonable en el caso concreto y no una imprevisibilidad absoluta y abstracta, como tradicionalmente se ha exigido a la hora de aplicar la doctrina *rebus sic stantibus* (punto 6º del FD 2º): “De esta forma, la imprevisibilidad de esta alteración no queda informada por el carácter fortuito de la misma, sino por un juicio de tipicidad contractual derivado de la base del negocio y especialmente del marco establecido respecto a la distribución del riesgo natural del contrato, con lo que la imprevisibilidad, fuera de su tipicidad en el caso fortuito, queda reconducida al contraste o resultado de ese juicio de tipicidad, esto es, que dicho acontecimiento o cambio no resultara “previsible” en la configuración del aleas pactado o derivado del contrato. De ahí, que la nota de imprevisibilidad no deba apreciarse respecto de una abstracta posibilidad de la producción de la alteración o circunstancia determinante del cambio, considerada en sí misma, sino en el contexto económico.”

A diferencia de la referencia a la asunción del riesgo, no acierta el TS (a mi juicio) en la traslación de la doctrina de la base del negocio al ordenamiento jurídico español. El derecho español no precisa adoptar la doctrina de la base del negocio (ALONSO PÉREZ, 1969, pp. 9-77)²⁰. El fundamento y solución a los problemas que en el derecho alemán se resuelven acudiendo a la alteración de la base del negocio pueden ser resueltos acudiendo a otras instituciones. Básicamente, el consentimiento y sus vicios (para los problemas de índole subjetiva)²¹ y el objeto y causa contractual (para los problemas de índole objetiva)²².

Inexplicablemente, sin embargo, el TS, al establecer la diferencia entre la resolución por incumplimiento imputable y cláusula *rebus sic stantibus*, afirma que, a la hora de valorar la excesiva onerosidad, “[e]l contraste se realiza, *no desde la causa del negocio propiamente dicha, sino desde la base del negocio y del riesgo normal derivado del contrato, como expresión de la conmutatividad o razón económica del equilibrio contractual del mismo, y la relevancia que para el mantenimiento de dicho equilibrio o razón económica presta la mutación o alteración de las*

²⁰ Obviamente, quien rechaza en su totalidad la relevancia del fenómeno de la alteración sobrevenida de las circunstancias, también rechaza la aplicabilidad de la doctrina de la base del negocio. Así por ejemplo, MIQUEL CALATAYUD (1985, p. 1501).

²¹ MARTÍNEZ VELENCOSO (2003, pp. 162-163) considera que los problemas de alteración de la base subjetiva del negocio en nuestro ordenamiento podrían resolverse acudiendo a la doctrina del error y, en concreto, al art. 1266 CC, ya que este precepto, a diferencia de lo que ocurre en el derecho alemán, permite solucionar no solo el error sobre la sustancia de la cosa sino también el error sobre los motivos incorporados a la causa. Sobre las relaciones entre el error y la doctrina de la base del negocio, véase MIQUEL (1989).

²² A este respecto, debe destacarse que, en opinión de DE CASTRO Y BRAVO (1985, pp. 314-326), la doctrina de la base del negocio del derecho alemán es un modo de dar relevancia a la doctrina de la causa.

En este sentido también, ALONSO PÉREZ (1969, p. 62).

DE LOS MOZOS (1963, pp. 144-186) afirma que al hablar de la finalidad objetiva del contrato hablamos en realidad de su objeto, en la medida en que por objeto del contrato debe entenderse el resultado que pretenden las partes.

DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN (2005, pp. 29-30) equipara la alteración sobrevenida de la base del negocio ante la frustración del fin del contrato con la institución de los motivos causalizados.

Por su parte, PANTALEÓN PRIETO (1993, p. 1730) asimila la desaparición de la base del negocio a la desaparición de la causa e incluye en ese supuesto (sobre el que el legislador, a su juicio, debería incluir una norma) tres supuestos diferentes: excesiva dificultad de la prestación, destrucción de la relación de equivalencia y frustración del fin del contrato. En cuanto a la consecuencia de la desaparición de la causa o base del negocio, el autor apuesta por la adaptación contractual (preferentemente acompañada por la renegociación del contrato), en primer lugar, y en su defecto, por la resolución.

circunstancias inicialmente previstas. ”

No especifica el TS por qué la causa no es un buen fundamento para la excesiva onerosidad de la prestación y sí, en cambio, una doctrina, la de la base del negocio, de un ordenamiento anticausalista.

4. Requisitos de la doctrina y aplicación al supuesto enjuiciado

En opinión del TS, para que la excesiva onerosidad tenga incidencia en el régimen de ejecución contractual es necesario que afecte a la base económica del contrato. No especifica el tribunal en qué consiste esta base económica, sino tan solo cuándo se produce esta afectación: cuando se vea perturbada la viabilidad o finalidad económica del contrato –tampoco se especifica qué debe entenderse por viabilidad o finalidad económica del contrato–, o bien cuando se produzca una ruptura de la equivalencia contractual (¿causa en sentido objetivo?).

Añade el alto tribunal, además, que a la hora de valorar la excesiva onerosidad debe tenerse en consideración (FD 2º, punto 9º) “la actividad económica o de explotación de la sociedad o empresario que deba realizar la prestación comprometida”, debiendo exigirse que a través de los costes de la prestación haya un resultado reiterado de pérdidas o la completa desaparición de cualquier margen de beneficio.

Esta última afirmación parece contradecir otra afirmación previa del TS, en la que expresamente admite que la excesiva onerosidad también puede venir provocada por una “disminución o envilecimiento de la contraprestación recibida.”

Si bien, como acaba de comprobarse, entre las circunstancias a valorar en la determinación de si existe excesiva onerosidad se encuentra la específica actividad económica del deudor, ello no implica, para el TS, que puedan tenerse en consideración “otros parámetros más amplios de valoración económica: balance general o de cierre de cada ejercicio de la empresa, relación de grupos empresariales, actividades económicas diversas, etc.”

A mi juicio, la determinación de la excesiva onerosidad debe partir de la relación de equivalencia establecida por las partes (quizás a esto se refiere el TS cuando habla de la base económica del contrato). A partir de esa relación de equivalencia, debe analizarse si un aumento de los costes de la propia prestación o una disminución de valor de la contraprestación (no imputable a las partes) ha provocado que la relación de onerosidad establecida inicialmente haya quedado totalmente destruida desde un punto de vista objetivo. Además, la excesiva onerosidad debe determinarse a partir de la comparación de las prestaciones de las partes teniendo en consideración dos momentos: el tiempo de la perfección del contrato (cuál era la relación de equivalencia en ese preciso momento) y el tiempo en que la prestación excesivamente onerosa debe ser cumplida.

A la hora de resolver el supuesto enjuiciado, el TS concluye (acertadamente a mi juicio) que la crisis económica y su influencia en el mercado publicitario y del transporte puede causar una excesiva onerosidad con efectos para las partes. No obstante, la crisis y su incidencia en el sector publicitario y del transporte no son per se, en abstracto, factores suficientes para la apreciación de la excesiva onerosidad. Lo que provoca la aplicación de la figura es la crisis como factor imprevisible (razonablemente) para las partes y la no asunción del riesgo por parte del deudor de que el canon pactado pudiera resultar ruinoso y desproporcionado.

Es cierto, como expuso la Audiencia, que Promedios, la empresa adjudicataria, podría haber incluido un pacto anticipando una posible crisis en el mercado. De hecho, esa crisis, en abstracto, era previsible. Lo transcendental, como con gran acierto se establece en la resolución, es que las circunstancias de las partes y del mercado en el momento de contratar (año 2006) no hacían razonable la previsión de una crisis como la finalmente acontecida. Y esa imprevisión razonable o no imputable, si se prefiere, es lo que provoca a su vez que el deudor no haya asumido tal riesgo.

En palabras del TS (FD 3º): “De modo que, conforme a lo expuesto, no parece que pueda imponerse dicho riesgo cuando por la trascendencia del mismo no cayera en la esfera de control de la parte en desventaja, ni razonablemente se tuvo en cuenta o se esperase que se tuviese en cuenta en la distribución natural de los riesgos derivados del contrato. Pues bien, esto es lo que ocurre en el presente caso de acuerdo con el análisis de las periciales practicadas, aceptadas en ambas instancias, en donde se desprende que aun siendo la empresa adjudicataria una empresa de relevancia del sector y, por tanto, conocedora del riesgo empresarial que entraña la explotación del negocio, no obstante, nada hacía previsible en el año 2006, momento de la contratación, del riesgo y la envergadura de la crisis económica que se revelaba dos años después de forma devastadora. De este contexto se comprende que en el momento de la contratación, de claras expectativas de crecimiento, solo se tuvieron en cuenta, de acuerdo con las prácticas negociales del sector, la participación de la empresa ofertante en el incremento esperado de la facturación en los años sucesivos, pero no la situación contraria o su posible modificación, caso que sí ocurrió, de forma llamativa, cuando dicha empresa, ya en la situación de crisis del sector, y desligada del anterior contrato, adapta su nueva oferta de adjudicación a la realidad del nuevo contexto económico.”

Tanto como acierta el TS al exigir una imprevisibilidad razonable unida a la no asunción del riesgo para aplicación la excesiva onerosidad, yerra al considerar la extraordinariedad del cambio de circunstancias como un requisito independiente para la aplicación de la doctrina.

Así, en efecto, si bien en algún punto de la sentencia parece que la extraordinariedad no es un requisito propio, sino tan solo un método para calibrar si un riesgo era razonablemente previsible o no (“Todo ello, en la medida en que, por el carácter extraordinario y profundo de la alteración económica, su acaecimiento no pudiera razonablemente precaverse”), un párrafo más adelante la extraordinariedad parece configurarse como un requisito propio, autónomo al de la imprevisibilidad (FD 3º, punto 4º): “Determinado el carácter extraordinario de la alteración de las circunstancias, por el hecho notorio de la actual crisis económica, su notable incidencia en el

contexto del mercado publicitario del transporte y su nota de imprevisibilidad en el marco de razonabilidad de la distribución asignación de los riesgos del contrato, la tipicidad contractual de la figura requiere, además, que dicha alteración o cambio de circunstancias produzca una ruptura de la razón de conmutatividad del contrato traducida en una excesiva onerosidad en el cumplimiento de la prestación de la parte afectada.”

Nótese que con la exigencia de que el cambio de circunstancias sea extraordinario no solo parece preciso que las partes no se representaran ni pudieran representarse el cambio de circunstancias. Además, parece necesario que esa falta de representación se deba al carácter objetivamente extraordinario del cambio de circunstancias. A mi juicio, sin embargo, la exigencia de la extraordinariedad de las circunstancias solo provoca que la institución de la alteración sobrevenida solo se aplique ante grandes catástrofes y no como una institución normal, aunque de aplicación restringida, en el ámbito de la teoría general del contrato y de las obligaciones²³. Bastaría, en mi opinión, con la exigencia de una imprevisibilidad razonable en atención a criterios objetivos que tengan en consideración también las circunstancias concretas de las partes y del negocio que han alcanzado, unido a la ajenidad en el cambio de las circunstancias o su resultado. Ese análisis probablemente conducirá a que solo se aplique la doctrina ante factores efectivamente extraordinarios, pero no porque este sea uno de los requisitos de aplicación de la doctrina²⁴.

5. Conclusión

La STS de 30 de junio de 2014 supone un avance en la configuración de la alteración sobrevenida de las circunstancias en el derecho español. Ese avance se justifica principalmente en el intento de normalizar dicha doctrina en el marco de nuestro derecho a través de la redefinición de sus requisitos de aplicación y, en particular, de los requisitos de la imprevisibilidad y la asunción del riesgo. El declarado intento del TS para superar la concepción tradicional de la doctrina *rebus sic stantibus* y objetivar la aplicación de la excesiva onerosidad se ve empañado, sin embargo, por el hecho de recurrir a doctrinas y teorías extranjeras (de dudosa aplicabilidad a nuestro derecho) o por la insuficiente justificación de la solución basada en la adaptación del contrato.

La verdadera superación de la doctrina tradicional exige (y exigirá) que se relacione el fundamento o fundamentos de la excesiva onerosidad (causa y buena fe contractual) con su posible solución (renegociación, resolución o adaptación del contrato) y que se termine de concretar cuál es el alcance de los nuevos requisitos apuntados por el TS (imprevisibilidad razonable y no asunción de riesgos) frente a los requisitos tradicionales (imprevisibilidad absoluta y extraordinariedad del cambio de circunstancias). A mi juicio, en esa tarea de

²³ Así lo reconoce LLUIS Y NAVAS BRUSI (1956, p. 413), aunque este autor sigue exigiendo la gravedad del cambio de circunstancias como medio de evitar que cualquier evento, por pequeño que sea, pueda conllevar la aplicación de la doctrina. Lo que olvida este autor, sin embargo, es que la exigencia correcta de la imprevisión y la ajenidad harían innecesario exigir también que el cambio de circunstancias sea, per se, grave.

²⁴ Como expone MARTÍNEZ VELENCOSO (2003, pp. 93): “La previsibilidad se debe valorar en relación con el tipo de contrato celebrado y la cantidad de información a la que tienen acceso las partes contratantes.”

superación y de definición la sentencia es, por todo lo argumentado en el presente trabajo, un buen comienzo.

6. Tabla de jurisprudencia

Tribunal Supremo

<i>Tribunal, Sala y Fecha</i>	<i>Referencia</i>	<i>Magistrado Ponente</i>
STS, 1ª, 24.6.1993	RJ 1993\5382	Eduardo Fernández-Cid de Temes
STS, 1ª, 4.2.1995	RJ 1995\739	Francisco Morales Morales
STS, 1ª, 29.5.1996	RJ 1996\3862	Teófilo Ortega Torres
STS, 1ª, 10.2.1997	RJ 1997\665	Pedro González Poveda
STS, 1ª, 15.11.2000	RJ 2000\9214	José Manuel Martínez-Pereda Rodríguez
STS, 1ª, 18.6.2004	RJ 2004\3631	Francisco Marín Castán
STS, 1ª, 22.4.2004	RJ 2004\2673	Pedro González Poveda
STS, 1ª, 25.1.2007	RJ 2007\592	Clemente Auger Liñán
STS, 1ª, 1.3.2007	RJ 2007\1618	Vicente Luis Montes Penades
STS, 1ª, 21.5.2000	RJ 2009\3187	Francisco Marín Castán
STS, 1ª, 17.1.2013	RJ 2013\1819	Francisco Marín Castán
STS, 1ª, 18.1.2013	RJ 3013\1604	José Ramón Fernández Gabriel
STS, 1ª, 30.6.2014	Cendoj 28079110012014100324	Francisco Javier Orduña Moreno

7. Bibliografía

Mariano ALONSO PÉREZ (1969), “El error sobre la causa”, en AA.VV., *Estudios de derecho civil en honor del profesor Castán Tobeñas, Tomo III*, Ediciones Universidad de Navarra, Pamplona.

Rafael ÁLVAREZ VIGARAY (1986), *La resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento*, Comares, Granada.

Cristina AMUNÁTEGUI RODRÍGUEZ (2003), *La cláusula rebus sic stantibus*, Tirant lo Blanch, Valencia.

Jorge BARAONA GONZÁLEZ (1998), *El retraso en el cumplimiento de las obligaciones*, Dykinson, Madrid.

Ángel CARRASCO PERERA (1985), “Comentario a la STS de 19 de abril de 1985”, *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, número 8, Enero-Marzo 1985, pp. 2581-2588.

Jorge CASTIÑEIRA JEREZ (2012), "Pacta sunt servanda, imprevisión contractual y alteración sobrevinida de las circunstancias", *Revista Aranzadi de Derecho Patrimonial*, Número 29, Julio-Diciembre 2012, pp. 71-106.

--- (2014), "¿Existe (o debe existir) un deber de renegociar los contratos?", en Xavier ABEL LLUCH, *Las medidas preventivas de conflictos jurídicos en contextos económicos inestables*, Bosch, Barcelona, pp. 821-828.

Luis Humberto CLAVERÍA GOSÁLBEZ (1993), "Comentario al art. 1275 CC", en Manuel ALBADALEJO GARCÍA / Silvia DÍAZ ALABART (dir.), *Comentarios al Código Civil y Compilaciones forales*, Revista de Derecho Privado, Madrid.

Francisco DE CASTRO Y BRAVO (1967), *Tratado práctico y crítico de derecho civil. Tomo X: El negocio jurídico*, Instituto Nacional de estudios jurídicos, Madrid.

--- (1985), *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid.

Manuel DE LA CÁMARA ÁLVAREZ (1978), "Meditaciones sobre la causa: a propósito del libro de Tomás Zumalacárregui, Causa y abstracción causal en el derecho civil español", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 1978-II, pp. 637-693.

José Luis DE LOS MOZOS (1963), *El principio de la buena fe. Sus aplicaciones prácticas en el Derecho Civil español*, Bosch, Barcelona.

Luis DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN (1963), "El concepto de causa en el negocio jurídico", *Anuario de Derecho Civil*, Tomo XVI, fascículo I, Enero-Marzo, 1963, pp. 3-33.

--- (2005), *Los incumplimientos resolutorios*, Civitas, Cizur Menor (Navarra).

--- (2008), *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial. Volumen 2: Las relaciones obligatorias*, 6ª ed., Civitas, Madrid.

--- (2011), "La propuesta de modernización del derecho de obligaciones y contratos (Una presentación)", *Boletín del Ministerio de Justicia*, número 2130, Abril-2011. www.mjusticia.es/bmj

Luis DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN y Manuel DE LA CÁMARA ÁLVAREZ (1988), *Dos estudios sobre el enriquecimiento sin causa*, Civitas, Madrid.

María Ángeles FERNÁNDEZ GONZÁLEZ-REGUERAL (1998), *La resolución por incumplimiento en las obligaciones bilaterales*, La Ley-Actualidad, Madrid.

Francesco GALGANO (1992), *El negocio jurídico*, Tirant lo Blanch, Valencia.

Julio Vicente GAVIDIA SÁNCHEZ (1987), "Presuposición y riesgo contractual: Introducción al estudio del riesgo contractual", *Anuario de Derecho Civil*, Tomo XL, Fascículo III, Abril-Junio 1987, pp. 525-601.

José Manuel GONZÁLEZ PORRAS (1991), "Comentario al art. 1184 CC", en Manuel ALBADALEJO GARCÍA / Silvia DÍAZ ALABART (dir.), *Comentarios al Código Civil y Compilaciones forales: Tomo XVI, Vol. I*, 2ª ed, Revista de Derecho Privado, Madrid.

Louis JOSSERAND (1946), *Los móviles en los actos jurídicos de derecho privado: teleología jurídica*, Cajica Jr, Puebla (México).

Jaime LLUIS Y NAVAS BRUSI (1956), "La llamada cláusula rebus sic stantibus como delimitadora del alcance del principio de que los pactos han de ser observados", *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, Tomo XXXIII (201), pp. 370-434.

Luz María MARTÍNEZ VELENCOSO (2003), *La alteración de las circunstancias contractuales: Un análisis jurisprudencial*, Civitas, Madrid.

--- (2004), "La doctrina de la base del negocio en el Derecho alemán: Antecedentes y nueva regulación en el 313 BGB", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Año LXXX, Número. 681, Enero-Febrero-2004, pp. 283-328.

José MELICH ORSINI (1984), "La causa en la teoría del contrato y sus diversas funciones", *Anuario de Derecho Civil*, 1984, número 1-2, pp. 3-55.

Juan MIQUEL (1989), "Una aportación al estudio del "error in substantia" en la compraventa", *Anuario de Derecho Civil*, Tomo XVI, fascículo I, Enero-Marzo-1989, pp. 79-99.

José Antonio MIQUEL CALATAYUD (1985), "Consideraciones sobre el impago en la compraventa", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, año LXI, número 571, pp. 1499-1540.

Rafael NÚÑEZ LAGOS (1946), "Pago de lo indebido sin error", *Revista General de Legislación y Jurisprudencia*, Tomo XI, pp. 130-157.

Fernando PANTALEÓN PRIETO (1993), "Las nuevas bases de la responsabilidad contractual", *Anuario de Derecho Civil*, Tomo XLIV, Fascículo. IV, Octubre-Diciembre-1993, pp. 1719-1746.

Marcel PLANIOL / Georges RIPERT (1927), *Tratado práctico de Derecho Civil francés. Tomo. VI: Las obligaciones. Primera parte*, Cultural, La Habana.

--- (1927a), *Tratado práctico de Derecho Civil francés. Tomo VI: Las obligaciones, Segunda parte*, Cultural, La Habana.

Pablo SALVADOR CODERCH (2009), "Alteración de circunstancias en el art. 1213 de la Propuesta de Modernización del Código Civil en materia de Obligaciones y Contratos", *InDret*, 4/2009, Octubre-2009 (www.indret.com).

Francisco SOTO NIETO (1971), *Derecho Vivo: Jurisprudencia Comentada. Tomo II*. Revista de Derecho Privado, Madrid.

Calixto VALVERDE Y VALVERDE (1937), *Tratado de Derecho civil español. Tomo III: Parte especial, Derechos personales o de obligaciones*. 4º ed. Talleres tipográficos cuesta, Valladolid.

Rafael VERDERA SERVER (1985), *El cumplimiento forzoso de las obligaciones*, Publicaciones del Real Colegio de España, Bolonia.

Andreas VON TUHR (1934), *Tratado de las obligaciones*, Reus, Madrid.

Reinhard ZIMMERMANN (2000), *Estudios de Derecho privado europeo*, Civitas, Madrid.