



ÁLVARO LÓPEZ SARRIAS

Estudiante de Derecho en la Universidad de Cádiz

CARLOS VARELA GIL

Profesor contratado Doctor en la Universidad de Cádiz

Tutor Académico

LA INTIMIDACIÓN EN EL NEGOCIO JURÍDICO



2017

UNIVERSIDAD DE CÁDIZ
FACULTAD DE DERECHO – SEDE ALGECIRAS
alvarolp16@gmail.com – 634478653

*A mi tutor
y maestro
Carlos Varela Gil*

*“Honeste vivere,
alterum non laedere,
suum cuique tribuere”,
dicebat Ulpianus.
In praesentis addo:
NEC PLUS.*

INDICE

	<u>Páginas</u>
§. Resumen. –	3
. Palabras Clave:	3
§. Abstract. –	3
. Keywords:.....	3
§. Introducción. –	4
§. Objetivos y metodología. –.....	4

PARTE PRIMERA

ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO JURIDICO

§. Definición del negocio jurídico. –.....	7
§. Estructura del negocio jurídico. –.....	8
§. De la Declaración de Voluntad o Consentimiento. –	8
§. Vicios en el Consentimiento. –.....	9

PARTE SEGUNDA

LA INTIMIDACION

CUESTIONES GENERALES SOBRE LA INTIMIDACION.

§. Concepto de Intimidación. –.....	11
-------------------------------------	----

A). Requisitos de la intimidación	12
i. Amenaza injusta	12
ii. Mal grave e inminente	15
iii. Temor racional y fundado	19
~ Terror ambiental	20
iv. Declaración de voluntad viciada a raíz del temor	22
B). Diferencia de la Intimidación con respecto a la Violencia	24
§. Virtualidad Práctica de la Intimidación del Negocio Jurídico. –.....	27
A). Anulación del contrato	27
i. Legitimación	28
ii. Plazo	28
iii. Efectos	29
~ Acción de Confirmación	30
§. Supuesto específico de intimidación en la Contratación Mercantil. –	31
§. Conclusiones. –.....	35
§. Bibliografía. –	37
§. Índice jurisprudencial. –	38

§. Resumen. –

El código civil prescribe en su artículo 1.265 que serán nulos todos aquellos acuerdos en los que intervenga la figura de la intimidación prescrita en el artículo 1.267. Esta institución civil tiene sus orígenes en la concepción romanista de los vicios de la voluntad en los contratos. Gracias a la corriente pandecista del S.XIX entrará a formar parte de la dogmática del negocio jurídico, pasando así a la doctrina española. Sin embargo, esta recepción ha dado lugar en nuestro país a la existencia de una figura no suficientemente analizada, constituyéndose, en consecuencia, como único propósito del presente proyecto, la confección de una delimitación teórico-práctica que permita su extrapolación a todos aquellos ámbitos del derecho.

Title:

Duress in Legal Transactions.

§. Abstract. –

Article 1.265 of the Spanish Civil Code states all agreements entered into under duress, as set forth in article 1.267, shall be declared null and void. This statute originates from concept of the “defects of consent” found in Roman contract law. Thanks to the Pandecist movement of 19th century, this concept was adopted as one of the philosophical underpinnings of legal transactions, thus coming to form a part of various European legal doctrines, including that of Spain. Nevertheless, this transmission from our forebears has given rise in our country to a facet of law which has been rarely examined from the academic and doctrinal standpoints, and hence forms the principal and only focal point of this Project, the result of a practical and theoretical delineation which can be extrapolated to all areas of the legal sphere.

* * *

PALABRAS CLAVE:

**AUTONOMIA DE LA VOLUNTAD - CONSENIMIENTO - INTIMIDACIÓN
- ANULABILIDAD - VIOLENCIA - CADUCIDAD -**

KEYWORDS:

**AUTONOMOUS FREE WILL - CONSENT - DURESS
- RELATIVE NULLITY - VIOLENCE - EXPIRATION -**

§. Introducción. –



lo largo del siglo XX surge en nuestro país una voluntad afanosa de comprender y analizar una de las teorías jurídicas más trascendentales en la Ciencia del Derecho, nos estamos refiriendo pues, a la teoría germánica del NEGOCIO JURÍDICO, elaborada y delimitada en seno de los cursos de pandectas que durante el siglo XIX se celebraron en las más prestigiosas universidades alemanas. En este proceso de estudio y análisis, los teóricos españoles debían portear tal dogmática hacia nuestro derecho, desde aquel conjunto de prescripciones que sobre contratos y obligaciones venían ya prestablecidas por nuestro Código Civil del 1889. Tarea ésta dificultosa, y además de elogioso resultado, que gracias al tándem doctrina y jurisprudencia nos has permitido en la actualidad interpretar de manera uniforme, con algunas excepciones, un gran elenco de normas y prescripciones taxativas que componen el ámbito de aplicación de la institución del negocio jurídico.

La peculiaridad que posee la institución del negocio jurídico tiene su base esencial en que el fundamento de dicha institución radica en torno al teorema fundamental *de autonomía de voluntad de las partes contratantes*. Concepto éste de matiz *ius privatista* por excelencia, y que se sustenta en la concepción de que los ciudadanos poseen por su propia naturaleza un espacio de soberanía, el cual les permite regir, en cierto modo, las reglas generales y particulares de cómo ejercer sus libertades. Realizando una breve y sutil reseña cronológica, es posible apreciar cómo el principio de autonomía de la voluntad del cual disfrutaban los ciudadanos en la actualidad, es un principio evolutivo, que ha sufrido, desde su original reconocimiento en las Instituciones de l'Anticenne Regime, un proceso de ampliación y constreñimiento constante en el curso de la Historia.

No obstante, este concepto de autonomía de la voluntad, vulgarmente traducido en el campo de la contratación civil como libertad para contratar con quien se quiera y como se apetezca *ex artículos 1.254 y 1.255 del Código Civil*, puede ser insidiosamente manipulado para utilizarse en provecho de quien los manipula o incluso de un tercero. Ante tal manipulación injusta del negocio jurídico, nos referimos pues, a la transgresión de este poder de libertad o autonomía de la persona, surge la necesidad de *intervención del aparato coactivo del Estado*, en aras de preservar los principios de responsabilidad negocial y justo equilibrio que deben presidir toda contratación.

Respecto a dicha actividad coactiva, observamos que la misma puede desplegarse de diferentes formas. La que aquí nos interesa es la actividad codificadora, la cual ha estribado “*ab initio*” entorno a la tipificación de todos aquellos elementos necesarios que se requieren para asegurar la validez de cualquier negocio jurídico. A modo general, dichos elementos son el consentimiento, el objeto y la causa. Bien es necesario matizar que, en la mayoría de ocasiones, los abusos cometidos entre las partes contratantes tienen como fundamento la merma del elemento consentimiento, dando lugar a que dentro de éste tipo de merma existan muy diversos tipos de vicios de la voluntad. Entre los más representativos destacaremos el error, la violencia, la intimidación y el dolo (artículos 1.265 a 1.269 del Código Civil). No obstante, centraremos la atención en uno en especial, *la intimidación, o duress tal y como se conoce en el derecho anglosajón*.

§. Objetivos y metodología. –

En base a los dispuesto en la introducción precedente, en el presente estudio trataremos de extraer y sintetizar aquellas notas que caracterizan e identifican la figura de la intimidación en la teoría del negocio jurídico. Dicho vicio del consentimiento se encuentra prescrito en los párrafos 2º a 4º del artículo 1.267 del Código Civil, donde se dispone que “*hay intimidación cuando se inspira a uno de los contratantes el temor racional de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes*”.

Bajo mi opinión, considero que es menester delimitar el campo del fenómeno intimidatorio con objeto de poder consolidar un trazado sistemático, que nos otorgue la posibilidad práctica de aplicar de manera material y formal el presente vicio del consentimiento a todos aquellos ámbitos del derecho donde el fundamento de la autonomía de la voluntad venga a desplegar sus efectos.

Para alcanzar este designio es preciso configurar nuestro “*iter*” de estudio, el cual constará de los siguientes pasos:

- i. Como primer punto, es requisito indispensable partir de un examen sobre el fundamento de la institución del negocio jurídico, el cual, tal y como hemos señalado anteriormente, no es otro que el principio de autonomía de la voluntad o consentimiento. Este fundamento es considerado, tanto para la doctrina como jurisprudencia, como la verdadera médula de todo negocio jurídico, llegándose afirmar *expressis verbis*, que “*la voluntad constituye verdaderamente lo esencial del negocio jurídico, no habiendo negocio allí donde la voluntad está ausente o esta se halle viciada*”¹.
- ii. En segundo lugar, procederemos a abordar la institución de la intimidación, sintetizando su concepto y tratando de extraer aquellos requisitos que son exigidos, tanto por la doctrina como por la jurisprudencia, para que la misma pueda desplegar sus efectos nocivos contra el consentimiento. Para ello nos centraremos en las ideas de: amenaza injusta, mal inminente y grave, temor racional y fundado, y declaración de voluntad viciada determinada por ese temor. En este bloque también trataremos la problemática doctrinal que actualmente existe sobre la diferencia entre las figuras de intimidación y violencia.
- iii. En el tercer y último bloque, bajo la rúbrica *virtualidad práctica de la intimidación*, se abordará la significación y consecuencias que, con respecto a la figura de la intimidación, abarca el sistema coactivo de anulabilidad en nuestro código Civil.

Bajo esos tres apartados queda claramente definido nuestro “*iter*” de estudio, el cual concluirá con la creación de una efectiva delimitación teórico y práctica que como se comprobará en los ejemplos pertinentes, permitirá su extrapolación y aplicación transversal hacia todas aquellas ramas del derecho donde la autonomía privada del individuo encuentre su campo de actuación.

Debemos concluir la presente introducción indicando que, con objeto de respetar la tradición histórica que preside la dogmática del negocio jurídico, y por razones obvias también la de nuestro Código Civil, nuestra metodología de estudio partirá en algunas ocasiones de aquellas concepciones romanistas que siguen, aún en la actualidad, influyendo sobre el ámbito del derecho de contratos. Así mismo, y en aras de asegurar siempre un entendimiento *claro, sencillo y transparente* hacia el lector, se expondrán en cada uno de los apartados y puntos desarrollados un elenco de diferentes ejemplos prácticos y fácticos que inciden sobre los mismos.

¹ SS.T.S. 1077/1959, de 5 de noviembre, y 1392/1959, de 13 de mayo.

PARTE PRIMERA

ASPECTOS GENERALES DEL NEGOCIO JURIDICO

LA FIGURA DEL NEGOCIO JURIDICO.

§. Definición del negocio jurídico. –

Para abordar la figura de la **intimidación**, se hace preciso conocer “*prima facie*” el significado y alcance del término NEGOCIO JURÍDICO.

Como punto de partida, debemos señalar que fueron los pandectistas alemanes del siglo XIX los que, preocupados por la sistematización de la ciencia jurídica de la época, deciden elaborar el concepto de Negocio Jurídico, su teoría general, y su terminología (*Rechtsgeschäft*). Con el paso de los siglos, la teoría alemana será absorbida por las diferentes doctrinas jurídicas del continente europeo, entre ellas “*la italiana (negozio giuridico) y la española*”².

Respecto a nuestro Sistema Jurídico, partimos de una ausencia absoluta del término negocio jurídico en el Código Civil español, por lo que ha sido la propia doctrina española la encargada de elaborar el concepto de negocio jurídico, y adaptar de oficio a nuestro sistema de Derecho Civil los componentes de la citada teoría.

Así pues, y en función de los estudios doctrinales, podríamos definir la institución del negocio jurídico como aquel acto jurídico de carácter privado y de contenido variable, por medio del cual, los particulares – *ex voluntate* – se proponen conseguir un resultado, y que el Derecho estima digno de su especial tutela³.

Lo calificamos como “acto jurídico de contenido variable” debido a que la figura del negocio jurídico trae causa de su existencia en la llamada “declaración de voluntad”. En este punto, debemos matizar que en la mayoría de los casos su sola existencia se tendrá como válida para que la regla negocial surta plenos efectos jurídicos (hecho simple). Sin embargo, en otros supuestos se requerirá de la concurrencia conjunta de más elementos como son algunos hechos jurídicos determinados, o bien otras declaraciones de voluntad para que éstos puedan surtir efectos (hechos complejos).

– A modo de ejemplo, podríamos afirmar que un testamento se encuadraría dentro del denominado hecho simple, ya que éste está constituido por una sola declaración de voluntad, y en cambio un comodato sería un hecho complejo, pues además de las dos declaraciones de voluntad que requiere esta figura (Código Civil art. 1.741), se precisa de otro elemento, la entrega de la cosa – “*datio rei*”–.

² ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, Librería Bosch, Barcelona, 1958, pág.38.

³ Vid. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid, 1985, pág.34; y ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., pág.40.

§. Estructura del negocio jurídico. –

Habiendo delimitado el concepto doctrinal de negocio jurídico, se hace necesario formular la siguiente cuestión, ¿de qué ELEMENTOS se componen el negocio jurídico?

Como respuesta a dicha cuestión, conviene sujetarse a aquella clasificación originaria emitida por los pensadores escolásticos, la cual defiende que el negocio jurídico es una institución que está formada por la concurrencia de elementos (1) esenciales “*esentialia seu substantialia*”, (2) naturales “*naturalia*”, y (3) accidentales “*accidentalialia*”.⁴

Realizando un tratamiento individualizado sobre cada uno de los tres elementos citados anteriormente, podríamos señalar que:

1.- Los elementos substanciales o esenciales son aquellos sin los que el negocio jurídico no puede llegar a formarse.

- Si bien, como subdivisión al anterior apartado, pueden distinguirse: la declaración de voluntad, la causa, el objeto, y en algunos tipos de negocio la forma.

2.- Los elementos naturales son propios de la naturaleza del negocio, pero pueden ser eliminados por los sujetos negociadores.

3.- Los elementos accidentales hacen mención a aquellos elementos que penden de la voluntad de las partes, por lo que pueden formar parte del negocio jurídico siempre y cuando las partes lo acuerden expresamente. Distinguimos como elementos accidentales la condición, el modo, y el término.

§. De la Declaración de Voluntad o Consentimiento. –

Conviene analizar ahora el significado de DECLARACIÓN DE VOLUNTAD, con objeto de entender por qué ésta se presenta como pilar central y característico de todo supuesto de hecho negocial.

Definimos declaración de voluntad como aquel acto o conducta del sujeto (declaración) por medio del cual se exterioriza lo querido por éste (voluntad de negocio), realizado dentro de un marco de relación negocial presidido por los principios de responsabilidad y buena fe⁵.

De lo anterior, podríamos afirmar que en todo supuesto de hecho negocial existe una unidad de elementos, la cual está compuesta por una DECLARACIÓN que actúa como vehículo portador de la voluntad, y una VOLUNTAD DECLARADA que actúa como contenido o alma de esa declaración. Resulta necesario recalcar que esta afirmación se basa en el principio jurídico de Derecho romano “*contractus legem ex convectione accipiunt*”⁶, que hace referencia a la importancia del concepto de autonomía de la voluntad, colocándola en primer plano de la consideración jurídica.

⁴ Vid. LAUTERBACH, WOLFGAM ADAM, *Compendium Iuris Brevisisimis Verbis*, 1677, pág.240. En este texto jurídico se compendia un elenco de obras redactadas por pensadores escolásticos (Luis de Molina con “*De iustitia et iure*”, entre otros), en aras de sintetizar los elementos que componen la figura del “*contractus*”.

⁵ Confróntese con DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., págs.54-64; y ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs.79-84.

⁶ (Ulp., *D.*, 16,3,1,6). El concepto de autonomía de la voluntad es un concepto que ha sufrido un proceso de ampliación y constreñimiento constante en el curso de la historia desde su reconocimiento en las Instituciones del Antiguo Régimen. A pesar de ello, este concepto ha logrado mantener su esencia, la cual puede ser reducida a la siguiente afirmación: “*la autonomía de la voluntad se conforma tanto como un elemento generador de reglas de conductas para el individuo y su relación con la comunidad, así como fundamento*”.

§. Vicios en el Consentimiento. –

Hemos observado cómo la figura del negocio jurídico se basa fundamentalmente en un acuerdo de voluntades. En base a dicha premisa, la “*communis opinio*” afirma que para que exista un negocio jurídico debe de existir un consentimiento serio, espontáneo y libre.

Por tanto, cuando algunas de esas cualidades no se manifiestan en el supuesto de hecho negocial, o bien de manera parcial, o bien de forma absoluta, surgen los denominados VICIOS DEL NEGOCIO que pueden dividirse en dos grupos:

1-. Vicios que hacen que no exista la declaración. Podríamos destacar dentro de ellos aquellos supuestos de carencia del propósito negocial (“*iocandi causa*”), la falta de razón natural, y la falta de libertad entre otros.

Debe subrayarse que la no existencia de una declaración de voluntad determina la nulidad del negocio jurídico ex artículo 1.261 del Código Civil.

2-. Defectos que hacen viciada la declaración. En este supuesto nos encontramos con la existencia de una discordancia entre lo que el sujeto declara y lo que realmente hubiera declarado de no existir el defecto o vicio. Esta discordancia puede estar provocada por el propio sujeto (error); en los casos de violencia, intimidación o dolo, por la intervención de la otra parte negociadora o; en ciertas ocasiones, sólo para la violencia e intimidación, por un tercero ajeno al supuesto de hecho negocial⁷.

Respecto a este segundo tipo de defectos, los cuales vienen a denominarse como vicios de la voluntad o del consentimiento, debemos destacar la figura de la anulabilidad. Según el artículo 1.300 del Código Civil, “*los contratos en que concurran los requisitos que expresa el artículo 1.261 pueden ser anulados, aunque no haya lesión para los contratantes, siempre que adolezcan de alguno de los vicios que los invalidan con arreglo a la ley*”. En base a lo anterior se concibe el negocio jurídico anulable como un negocio transitoriamente eficaz, pero cuya nulidad pende de que la parte afectada por el vicio lo impugne. Así pues, y una vez que el interesado lo impugne de manera eficaz, este negocio jurídico se entenderá nulo. No obstante, debemos matizar que los vicios a los que se refiere el artículo 1.300 del Código Civil son principalmente los establecidos en los artículos 1.263 (personas que no pueden prestar consentimiento) y 1.265 (error, intimidación, violencia o dolo) del citado cuerpo legal⁸.

Obsérvese que es en este grupo donde se encuadra la Intimidación como vicio de la voluntad. Debiéndose precisar que el Código Civil la estima como vicio, ya que para que exista un negocio jurídico debe existir un consentimiento formado de manera libre y discernida, y véase que cuando entra en juego la figura de la intimidación no lo hay, ya que “*la libertad de consentimiento – o voluntad – del atemorizado deviene nominal, cuando se le coloca ante la necesidad de elegir entre dos extremos, uno de los cuales es un mal tan grave que resulta prácticamente inelegible*”²

que permite al individuo el ejercicio de sus libertades”. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., págs.11-18.

⁷ Código Civil, artículo 1.268. “*La violencia o intimidación anularán la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato*”.

⁸ Como tercer supuesto de causa de anulabilidad del negocio jurídico destacamos “*la falta del consentimiento del otro consorte, cuando sea necesario de acuerdo con el régimen jurídico de la sociedad conyugal, para los actos realizados por uno de los cónyuges, (cfr. art. 1.322 párr. 1.º, frente al párrafo 2.º)*”. DíEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, 5ª ed., Civitas, Madrid, 1996, pág.163-170.

² DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.139-140.

PARTE SEGUNDA

LA INTIMIDACION

CUESTIONES GENERALES SOBRE LA INTIMIDACIÓN.

§. Concepto de Intimidación. –

Ya desde Roma, era opinión común que el miedo y la fuerza privan de consentimiento al sujeto sobre el cual se ejercen¹⁰. En nuestro derecho, el Código Civil parece recoger dicho principio, y en los párrafos 2º, 3º, y 4º de su artículo 1.267 se viene a establecer el concepto legal de intimidación:

“Hay intimidación cuando se inspira a uno de los contratantes el temor racional de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes.

Para calificar la intimidación debe atenderse a la edad y a la condición de la persona.

El temor de desagradar a las personas a quienes se debe sumisión y respeto no anulará el contrato.”

Con objeto de ofrecer un concepto preciso y detallado sobre la presente figura, debemos señalar que tanto la doctrina¹¹ como la jurisprudencia¹² parten de un estudio y análisis pormenorizado sobre cuáles son aquellos elementos o componentes que están tipificados en el artículo 1.267 del Código Civil, en aras de poder construir el fenómeno de la intimidación.

Así pues y en base a una interpretación literal del artículo 1.267, es posible apreciar que los elementos que componen la figura de la intimidación son¹³:

¹⁰ En este sentido, Ulpiano reflejaba que ante tales situaciones era el pretor quien indicaba que no tendría por válido lo que se hubiese hecho por causa del miedo: *“ait praetor: quod metus causa gestum erit, ratum non habeo”*. Seguidamente, justificaba en el mismo párrafo la unificación de los conceptos miedo y fuerza, señalando que se optó por prescindir de este último debido a que era opinión general que lo que uno hace por fuerza atroz también lo hace por miedo: *“olim ita dicebatur, quod vi metusve causa, vis enim fiebat mentio propter necessitatem impositam contrariam voluntati, ... Sed postea detracta est vis mentio: ideo quia quodcunque vi atroci fit, id metu quoque fieri videatur”*. (Ulp., D., 4, 2, 1).

¹¹ En el fenómeno de la intimidación, *“el intimidante anuncia un mal, cuya producción aparece como dependiente de él, y, al objeto de obtener la declaración, amenaza con aquél; infunde al intimidado el temor de sufrirlo, y para evitarlo (motivo determinante), éste emite la declaración”*. ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs.107-108. En el mismo sentido vid. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.140.

¹² Respecto a los requisitos de la intimidación contractual, la propia jurisprudencia señala de modo sintético los siguientes: *“amenaza injusta o ilícita (que tiñe de antijuridicidad la conducta); temor racional y fundado; mal inminente y grave; prestación de un consentimiento contractual; y nexo causal entre la amenaza y el consentimiento prestado”*. SS.T.S. 790/2005, de 21 de octubre y 81/2012, de 20 de febrero.

¹³ DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.163-170.

- i.- La amenaza injusta.
- ii.- El mal grave e inminente que recae sobre “la persona o bienes -del contratante intimidado- o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes”.
- iii.- El estado de temor “racional y fundado” que se crea en el ánimo del sujeto pasivo.
- iv.- La declaración de voluntad viciada, emitida a raíz del temor infundido por la amenaza.

A tenor de lo apuntado y vinculando entre sí a cada uno de los requisitos expuestos, es posible concebir la intimidación en el negocio jurídico como aquella acción de **amenaza** “**injusta**” (i) ejercida por el intimidante, y consistente en anunciar un **mal** (ii) al intimidado con objeto de producir sobre el ánimo de éste, un estado de **temor** (iii) o constreñimiento psicológico que produce de manera inevitable la emisión de una **declaración de voluntad** (iv), la cual es buscada por el intimidante.

§. A) **Requisitos de la intimidación:** a continuación, abordaremos un análisis sobre las ideas centrales de: amenaza injusta, el mal “inminente y grave”, el temor “racional y fundado”, y la declaración de voluntad determinada a raíz del temor.

i.- **La amenaza injusta.** – Tal y como señalábamos anteriormente, el primer elemento de la estructura de la intimidación es la **amenaza**, una conducta que, según señala la jurisprudencia¹⁴, debe ser “*injusta*” y además debe estar dirigida a la obtención de una declaración de voluntad del sujeto intimidado.

Como punto de partida podemos definir la acción de AMENAZA como aquella acción injusta efectuada dentro de un “clima” de relación negocial por el sujeto amenazante, por medio de la cual se da a entender con actos o palabras que se quiere hacer algún mal al intimidado, y cuyo fin mediato consiste en producir un estado de temor hacia éste último para poder así arrancar su consentimiento¹⁵.

Hemos indicado en la definición precedente que la amenaza puede fundarse en actos o palabras. Efectivamente, para nuestro ordenamiento jurídico es indiferente el modo o procedimiento mediante el cual se induzca un temor racional al intimidado, así lo han entendido el conjunto de autores¹⁶ que ha profundizado sobre la materia. La razón de esta afirmación proviene de una interpretación analógica por parte de nuestro sistema de derecho civil del axioma “*facta concludentia*”, el cual determina que las declaraciones de voluntad en los negocios y contratos no resultan de los dichos sino también de los hechos, siendo posible entender de esta forma que el temor o miedo que provocan las cosas no sólo puede provenir de la palabra, sino que también puede emanar de aquellos actos o comportamientos “*concluyentes*” realizados por el intimidante.

¹⁴ SS.T.S. 135/1944, de 25 de mayo y 819/1993, de 21 de julio.

¹⁵ En lo referente al fundamento de la amenaza vid. ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs. 109. En este sentido, el citado autor afirma a su juicio que la función principal de la amenaza - obtener una declaración de voluntad del sujeto intimidado- deriva “no solo de una consideración racional del significado de la amenaza (dar a entender con actos o palabras que se quiere hacer algún mal a alguien con el objeto de producir un estado de temor sobre ese alguien), sino también del argumento de analogía sobre el artículo 1.267 del Código Civil”, el cual prescribe que: “*hay violencia (intimidación) cuando para arrancar el consentimiento se inspira una fuerza irresistible (amenaza)*”. Bajo mi opinión personal, considero que el fundamento analógico que reside en la opinión del citado autor deviene del respeto al ya citado brocardo romanista (Ulp., D., 4, 2, 1) de que miedo y fuerza constituyen lo mismo.

¹⁶ Confróntese con DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.141; y DíEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.163.

En consecuencia, afirmaremos que habrá amenaza cuando de las declaraciones emitidas en un supuesto de hecho negocial, se deducen palabras que anuncian de manera concluyente un mal (**amenaza de palabra**), ej.: me vendes la finca o te mato. Y también habrá amenaza cuando del supuesto de hecho negocial se deducen comportamientos también concluyentes (**amenaza de actos o de comportamientos**), ej.: una muestra práctica de amenaza de actos puede observarse en la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 497/2013, de 29 de julio, donde una de las partes (intimidante) exigía la aceptación formal de un contrato de transporte de mercancías que perjudicaba, en lo que a condiciones contractuales se refiere, a la otra parte contratante (intimidado), y de cuya exigencia se podía deducir de manera tácita, que su no formalización y final aceptación por el sujeto receptor constituía un perjuicio económico sobre el mismo, ya que las mercancías objeto de porte debían ser fletadas, en un plazo corto de tiempo, a un comprador sito en Sudamérica.

La amenaza, señalábamos, ha de ser injusta. En este sentido debemos aclarar que resulta conveniente estudiar el carácter injusto de la amenaza no desde un punto de vista teórico sino desde un punto de vista práctico pues, aunque el Código Civil no menciona nada al efecto, su posición primordial en el fenómeno intimidatorio se requiere “conforme a los principios generales del Derecho”¹⁷, concretamente conforme a los principios de justicia “*iustitia*” y buena fe “*bona fides*”; ambos verdaderos contrapesos del fundamento de la libertad negocial.

Tal y como señalábamos al comienzo de este epígrafe, la jurisprudencia del Tribunal Supremo ha indicado de manera reiterada la necesidad de que toda intimidación ha de venir acompañada de un matiz marcadamente antijurídico¹⁸, concretando que “no cabe reputar como ilícitos aquella amenaza e influjo proveniente de una correcta y no abusiva utilización de derechos”¹⁹.

No obstante, y aunque se reitera su condición de imprescindible, este concepto de antijuridicidad sólo ha sido esclarecido por el Tribunal Supremo en aquellos procedimientos cuya *litis* se desarrollaba en el campo de la responsabilidad civil extracontractual²⁰. En este sentido y respecto a nuestro tema objeto de estudio, destacar que la ausencia de una definición exacta del elemento injusto en el ámbito de la intimidación contractual ha provocado, y sigue provocando en la actualidad, una imprecisión técnica por parte de los tribunales de justicia en lo que a la calificación de algunos supuestos de hechos intimidatorios se refiere. Por tanto, será esta circunstancia, la que haga conveniente que procedamos a extrapolar al presente ámbito de las relaciones contractuales el ya citado concepto de antijuridicidad, concepto éste que ha sido elaborado *intra muros* del campo de la responsabilidad civil.

En base a lo expuesto, y mediante aplicación de la analogía – *mutatis mutandis* – podemos entender la amenaza injusta, a priori, como aquella actuación que debe estar constituida por un **acto** contrario a una determinada norma jurídica – *contra ius* –; y por otro lado dicho acto debe constituir **una falta hacia el mandato general de diligencia de actuar frente a bienes ajenos jurídicamente protegidos**, es decir “*contra la persona o bienes – del intimidado – o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes*”.

– Por ejemplo: en un supuesto de compraventa, podemos observar que la amenaza de muerte contra el vendedor, a cambio de que éste venda al sujeto activo uno de sus mejores vehículos, es considerada antijurídica; pues dicha intimidación está constituida por un acto – *contra ius* –, ya que se pretende transgredir el artículo

¹⁷ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.144.

¹⁸ S.S.T.S. 790/2005, de 21 de octubre y 160/1985, de 11 marzo.

¹⁹ Entre la más representativas, se encuentra la S.T.S. 135/1944 de 25 de mayo. Téngase en cuenta que esta afirmación sostenida por los tribunales coincide con el aforismo romano “*nom videtur vim facere, qui iure suo utitur et oridnaria actione experitur*”, por medio del cual se entendía que no actúa con violencia/intimidación, aquella persona que usa su derecho y ejercitar la acción ordinaria de justicia. (Paul., *D.*, 4, 2, 1).

²⁰ S.T.S. 118/1981, de 17 de marzo.

1.261 del Código Civil, el cual entiende que en todo contrato debe existir un consentimiento libre y espontáneo de los sujetos contratantes. Obsérvese además que, con ese comportamiento, el sujeto intimidante está adoptando una actitud de faltar al mandato general de diligencia de actuar frente a bienes ajenos jurídicamente protegidos, es decir, la vida del vendedor y su patrimonio.

A continuación, y en aras de delimitar de manera más precisa el carácter de antijuridicidad de la amenaza, resulta necesario plantear la siguiente cuestión, ¿podrían los tribunales considerar como injusta aquella amenaza que no transgrede una determinada norma jurídica?

La cuestión planteada puede apreciarse de manera más detallada en el siguiente ejemplo.

– A) amenaza con denunciar a B) por la comisión de un delito cierto en el caso de que éste último no acepte las nuevas condiciones contractuales.

Respondiendo a tal “*vexata quaestio*”, matizaremos que en tales situaciones para poder juzgar la injusticia de una amenaza con fin justo es necesario analizar tres elementos: “*el medio utilizado, el resultado perseguido, y la relación entre ambos*”²¹. En base a este método analítico, la jurisprudencia ha ido delimitando cuáles son los tipos de acciones lícitas que pueden viciar la voluntad y cuáles no. Además, dicha delimitación será expuesta a continuación mediante varias sentencias representativas que serán estructuradas en función de los medios de intimidación utilizados.²²

– Intimidación para conseguir el **cumplimiento de la prestación**.

En la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 909/1935, de 23 de diciembre, se ha considerado lícita la celebración de un contrato de compraventa ante la amenaza del comprador de retirar la fianza personal prestada; se entiende que el requerimiento del fiador no era una amenaza de mal injusto, sino un derecho derivado de la fianza que por él había prestado. Así mismo, se ha declarado lícita la venta para poner fin a un procedimiento hipotecario, ya que con dicho procedimiento el comprador hipotecante obtendría la misma satisfacción de su derecho sin necesidad de dicho contrato de compraventa (Sentencia del Tribunal Supremo núm. 476/1955, de 17 de octubre). Del mismo modo, en la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 291/1991, de 22 de abril, no se considera intimidación el temor de verse privado de la propiedad de un inmueble embargado.

– Intimidación para conseguir el **cumplimiento de la declaración debida**.

Se ha considerado también lícita, en la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 160/1985, de 11 marzo, la rescisión de un contrato de compraventa, cuyo otorgamiento estaba supeditado a la no continuidad de un procedimiento judicial ante los Tribunales Penales por un posible delito de cheque en descubierto. Así mismo, la Audiencia Provincial de León en su Sentencia núm. 320/2000, de 12 de mayo ha considerado lícito el hecho de que, ante el anuncio por parte de la propietaria de la posibilidad de ejercitar legítimamente una acción de desahucio por causa de obras no consentidas en virtud del contrato, el arrendatario optase por negociar un nuevo contrato de arrendamiento.

Aplicando de manera conjunta el método analítico expuesto con anterioridad sobre las sentencias expuestas, podemos afirmar que no habrá intimidación, a causa de la falta del elemento de amenaza injusta, en aquellos supuestos en los que, amparado por el ejercicio legítimo y no abusivo de un derecho (promover un procedimiento judicial), el supuesto intimidante arroja una presión negocial hacia el intimidado, con objeto de obtener por parte de éste último el cumplimiento de **una prestación o una declaración debida**, ya que la relación entre el medio utilizado (presión) y el resultado conseguido (consentimiento del sujeto pasivo) se encuentra

²¹ ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs. 111.

²² Confróntese con DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág. 145.

justificada, pues obsérvese en cierto modo, que con la amenaza se pretende obtener los mismos resultados que conseguiría uno mediante el proceso judicial con el que se intenta intimidar²³.

Pasando de un extremo a otro y vertiendo una interpretación a contrario sobre lo anterior, sería posible apreciar que se considerarán ***injustas y por tanto no justificadas*** “*non iuribus*”, todas aquellas presiones negociales lícitas que intenten conseguir un resultado (consentimiento) ilegítimo, indebido, y además desproporcionado; ya que esta actuación, chantaje, se constituye como un tipo de conducta socialmente inaceptable²⁴. Es por todo ello, que ante tales situaciones deberán ser los jueces quienes en un litigio concreto, y en base a su prudente arbitrio, distingan entre “*las presiones usuales en la vida de los negocios, de otras claramente reprobadas*”²⁵, en aras de poder determinar el carácter lícito o injusto de una amenaza.

En la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 1159/2007, de 8 de noviembre, se ha considerado injusta la amenaza emitida por un jefe de iniciar contra su trabajador un procedimiento judicial, por la comisión por parte de éste último de un supuesto delito de apropiación indebida sobre unos ingresos de 35 millones de pesetas, los cuales correspondían ser percibidos por la Sociedad. Así las cosas y bajo el condicionante de suspender el procedimiento judicial iniciado, el superior insta a su empleado a que proceda enajenar (bajo poder de disposición) determinados bienes inmuebles que pertenecían a la esposa de este último, por un valor de 100 millones de pesetas. Tras valorar conjuntamente todos los hechos, el Tribunal Supremo considera que dicha acción, aunque suponga el ejercicio de un derecho, es totalmente desproporcionada e hiriente ya que, en propias palabras del Tribunal, “*lo que hubo no fue una advertencia de que se ejercitaría legítimamente el derecho a promover la acción de la justicia si no se enjugaba la deuda sino, muy claramente, un chantaje para quedarse con todos los bienes del matrimonio a espaldas de la esposa demandante*”.

En conclusión y en base a todo lo anterior, afirmaremos que la amenaza injusta puede provenir tanto de un ***acto incriminado***, contrario a una determinada norma jurídica, así como de ***un tipo de conducta socialmente inaceptable***, siempre que dichos actos constituyan una falta hacia el mandato general de diligencia de actuar frente a bienes ajenos jurídicamente protegidos.

Una vez tratado el carácter de injusticia conviene analizar a continuación un aspecto relevante sobre la amenaza, en concreto, sobre qué tipos de sujetos pueden ser considerados como intimidantes. De forma lacónica el Código Civil en su artículo 1.268, completa a su precedente, el artículo 1.267, indicando que “*la violencia e intimidación anulará la obligación, aunque se hayan empleado por un tercero que no intervenga en el contrato*”. Por consiguiente, es posible afirmar que aun cuando el autor de la amenaza haya sido un tercero sin participación alguna en el contrato, toda intimidación que produzca una declaración de voluntad no deseada; no libre, y no espontánea, anulará el contrato.²⁶

* * *

ii.- **El mal.** El segundo elemento del fenómeno intimidatorio está constituido por la existencia de un MAL que, según el artículo 1.267 del Código Civil, debe revestir ciertos rasgos. En primer lugar, ese mal debe ser “*inminente*”; en segundo lugar, debe ser “*grave*” y, por último, debe recaer sobre “*la persona o bienes -del contratante intimidado- o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes*”.

²³ SS.T.S. 160/1985, de 11 marzo y 325/1950, de 21 de marzo.

²⁴ SOLÉ FELIU, JOSEP, *La intimidación o amenaza como vicio del consentimiento contractual: textos, principios europeos y propuestas de reforma en España*, InDret, N°4/2016, Barcelona, pág.12.

²⁵ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.145.

²⁶ DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.164.

En lo referente a la significación y alcance del término mal, debemos señalar que nos encontramos ante un término que “*indica una transformación desfavorable en la situación del sujeto que lo padece*”²⁷. No obstante, esta definición requiere ser matizada en el siguiente aspecto, concretamente en lo que a la situación negocial del sujeto intimidado se refiere. En este sentido, considero oportuno reseñar que esa situación desfavorable que mencionábamos debe quedar referida solamente al supuesto de hecho negocial, es decir, dicha situación de transformación negativa debe dejar a un lado todos aquellos factores, condiciones, o situaciones personales del intimidado que operen extrarradio de la relación negocial.

– En aras de reforzar lo dispuesto anteriormente propongo el siguiente ejemplo: un supuesto en el que una persona intimidada va a ser embargada de todas sus posesiones por insolvencia. Si nos atenemos a valorar el mal conforme a la situación general del sujeto que lo padece (insolvencia económica) y no conforme a la situación de normalidad y equidad de la cual se debe partir siempre en todo negocio jurídico, sería posible afirmar que la amenaza por parte del intimidante de exigir a aquel que le venda un vehículo de alta gama por un valor acentuadamente inferior al precio de mercado a cambio de suspender contra éste un procedimiento judicial no sería intimidación, ya que el embargo de todas sus posesiones por insolvencia es un elemento mayormente desfavorable a la venta de un vehículo que pertenecerá a los acreedores, y por tanto no nos encontraríamos ante una situación de transformación desfavorable (inexistencia del elemento mal) –.

En consecuencia, y respecto a este segundo componente de la intimidación (el mal), será necesario acreditar la existencia de una relación de causalidad entre el mal “grave e inminente” que se pretende producir y el temor determinante del consentimiento, pues obsérvese que en todo supuesto de hecho negocial partimos siempre de la existencia de un estado de normalidad en el ámbito personal y patrimonial del sujeto pasivo, que puede transformarse de normal a desfavorable en el caso de que éste no consienta el negocio tras haber recibido la amenaza de sufrir un mal inminente y grave.

También señalábamos que la amenaza debe ser grave. Respecto a la gravedad de la amenaza, el Código Civil prescribe en el ya citado artículo 1.267 la necesidad de que la amenaza inspire a uno de sus contratantes un mal inminente y grave. Este requisito de gravedad, conocido en Derecho romano como – *timor majoris malitatis* –²⁸, está íntimamente relacionado con ese nexo de causalidad que hemos tratado en el párrafo precedente, compuesto entre la amenaza y el consentimiento prestado por el intimidado. Es decir, ante la amenaza de un mal inminente y grave, el sujeto intimidado que es quien la percibe es atemorizado, y por ello consiente el negocio jurídico²⁹.

²⁷ MORALES, ANTONIO MANUEL, *Comentario a los artículos 1.267 y 1.268 del Código Civil*, en Cándido Paz-Ares Rodríguez/Luis Díez Picazo Ponce de León /Rodrigo Bercovitz/Pablo Salvador Coderch, *Comentario del Código Civil*, Tomo II, Ministerio de Justicia, Madrid, pág.9.

²⁸ Respecto a la gravedad del mal, Ulpiano recogió las enseñanzas del jurista Labeon, el cual entendía que por miedo no ha de entenderse cualquier temor, sino el del miedo más grave. “*Metum accipiendum Labeo dicit, non quemlibet timorem, sed majoris malitatis*”. (Ulp., *D.*, 4, 2, 5).

²⁹ Obrando un análisis comparado sobre el sistema de Derecho Civil italiano, debemos señalar que el Código Civil de 1865, al igual que su homólogo español, ya prescribía en su artículo 1.112 la necesidad de que tanto el temor como la violencia estuviesen revestidos de un mal injusto con carácter notable de gravedad.

Con la publicación del nuevo Código Civil de 1942, se mantiene la exigencia de que ambos fenómenos sigan precisando de un carácter notorio de gravedad “*la violenza deve essere di tal natura da far impressione sopra una persona sensata è da farle temere di esporre se o i suoi beni a un male ingiusto è notevole. Si ha riguardo, in questa materia, all'età, al sesso e alla condizione delle persone*”. (Artículo 1.435)

En base a dicha premisa, tanto la doctrina³⁰ como la jurisprudencia³¹ parten de la necesidad de que para poder apreciar la amenaza como elemento invalidante de la voluntad, ésta debe revestir un carácter de gravedad, o lo que es lo mismo, tener una cierta entidad.

En primer lugar, el criterio práctico en el cual se basan los tribunales de justicia³² para poder determinar el grado de incidencia de la amenaza en la voluntad del sujeto intimidado se fundamenta en la siguiente formulación lógica, la cual estriba en torno a la realización, tras un proceso de enjuiciamiento racional e interno por parte de dicho sujeto pasivo, de un acto de elección del **riesgo menor**: así pues, y siempre que intervenga en un supuesto de hecho negocial el denominado “*metus causa*”, el sujeto sobre el cual recaiga la amenaza o intimidación tendrá la opción de elegir entre dos posibilidades o extremos, pero uno de los extremos será un mal de tan notoria gravedad, que impedirá la elección del mismo.

– A modo de ejemplo podríamos disponer lo siguiente. En un concreto supuesto de hecho negocial A, amenaza de muerte a B, a cambio de que éste venda una finca, la cual se constituye como la única fuente de ingresos del intimidado. B, atemorizado por la amenaza, realiza una valoración de los males condicionantes que conforma la misma, es decir, valora entre morir o arruinarse. Tras analizar dichos condicionantes y observar la gravedad e imposibilidad de elegir entre uno de los extremos, la muerte, B decide vender –.

Dicha formulación lógica sobre la gravedad del mal parece ser reforzada por la doctrina. En este sentido, Albaladejo defiende, de manera sencilla y acertada, que en todas aquellas relaciones negociales donde intervenga el fenómeno intimidatorio, se deberá entender por suficientemente grave todo mal que sea mayor que el perjuicio que ocasiona la emisión de la declaración³³.

No obstante, debemos también tener en cuenta que la multitud de categorías de amenazas graves que inciden en el fenómeno de la intimidación pueden alcanzar en la actualidad no solo a la relaciones particulares, comúnmente conocidas como “relaciones de escasa entidad” en el tráfico jurídico, sino que también, dichas amenazas pueden afectar a aquellas relaciones comerciales y económicas consideradas de gran calado en el comercio internacional, y que “*en cierto modo pueden causar un daño mucho más trascendente que el mal inminente y grave en que pensaba el legislador del siglo XIX*”.³⁴

Como conclusión y en base a lo expuesto anteriormente, debemos indicar que para poder valorar la intimidación conforme a la formulación de la elección del **riesgo menor** se deberán tener en cuenta tanto el escenario jurídico concreto (civil, laboral, mercantil y público), así como la tipología de negocio jurídico afectado (internacional, nacional, local).

³⁰ Entre los autores más representativos, confróntese con Díez PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.163, ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs. 108, y DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.143.

³¹ SS.T. S 4357/1964, de 27 de febrero y 291/1991, de 22 de abril.

³² S.T. S 4357/1964, de 27 de febrero, entre las más destacadas.

³³ ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs. 108.

³⁴ Así en la S.T. 497/2013, de 29 de julio, se estima la existencia de intimidación en supuesto de hecho negocial donde “*una de las partes, DIFAMASA exige la aceptación (formal) de una modificación del contrato originario que fue celebrado libremente por las partes, en la que la parte contratante ZINCOBRE agrava su posición contractual en forma grave, ciertamente importante, ya que de no hacerlo no se le entrega el material que debe cargar en el avión fletado para una fecha inminente, lo que le causaría un perjuicio, mal, frente a un tercero que es el contratante sito en Perú*”. Vid. DEL OLMO GARCÍA, PEDRO, La renegociación de los contratos bajo amenaza. (Comentario a la Sentencia del T.S S de 29 de julio de 2013. Anuario de Derecho Civil, BOE, 2014.

Analizamos a continuación el segundo carácter que compone el elemento mal, la inminencia. Sobre la inminencia del mal, la sentencia de 4 de diciembre de 1948 señala que para calificar la intimidación es preciso atender “*a las circunstancias que hagan temible la inmediata realización del mal grave constituido de la misma*”.

Como punto de partida, indicamos que dicho concepto de inmediatez es también un elemento orientador de carácter impreciso, y que al igual que ocurre con la gravedad, se constituye también como filtro para que el juzgador determine o no la concurrencia del requisito mal que compone la intimidación. En este sentido, dicha imprecisión doctrinal sobre el carácter “*inminente*” ha quedado latente en todos aquellos procedimientos judiciales y obras científicas que versan sobre el fenómeno de la intimidación, pudiendo resumirse de una manera parca en que el carácter de inminente ha de entenderse en el sentido, “*no de que sea necesariamente de inmediata producción, en el caso de que el amenazado se negase a emitir la declaración, sino en el de que no sea remoto*”.³⁵

La exclusión del mal remoto tiene su fundamento en la posibilidad de que este mal puede ser precavido por el sujeto intimidado, es decir, que por muy remoto que sea el mal con el que se amenaza, el mismo no se presenta con la entidad suficiente que se requiere para atemorizar al sujeto intimidado, y además éste puede ser evitado.

Por tanto, y en base a esa curva de distribución fijada por la propia doctrina, la cual está constituida por *lo inminente* y *lo remoto*, podemos afirmar con certeza que siempre que un mal se encuentre dentro de esos parámetros de ponderación estaremos ante un perjuicio “*inminente*”.

Por último, y en referencia a la recepción del elemento mal, nuestro Código Civil parte de una enumeración taxativa en lo que se refiere a las personas o bienes que pueden ser destinatarios del mismo en el fenómeno intimidatorio. Así pues, el ya citado párrafo 2º del artículo 1.267 señala que para que la intimidación sea considerada vicio del consentimiento ha de fundarse en un mal “grave e inminente” que recaiga sobre “*la persona o bienes -del contratante intimidado- o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes*”.

Sobre esta enumeración precedente algunos autores³⁶ muestran su disconformidad, señalando que la misma carece de justificación interna, ya que la intimidación puede ser de mayor gravedad psicológica en el caso de que ésta esté referida a otras personas, como pueden ser los hermanos, sobrinos, tíos y amigos, o incluso los bienes de estos últimos, como son los animales y diversos ajuares familiares.

Ante tal situación, son varias las interpretaciones jurídicas que han sido vertidas por la doctrina en aras de enmendar la citada prescripción taxativa.

De una parte, De Castro defiende como solución a esta oquedad legal que en aquellos contratos o declaraciones, “*ante la amenaza de un mal grave e inminente en la persona o bienes de la prometida, del hermano, en cualquier otra persona o ser, dicho negocio jurídico será*

³⁵ ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., pág. 111.

En el mismo sentido, De Castro defiende, en base a la Sentencia de 4 de julio de 1944, que tampoco habrá amenaza “*cuando después de alegada la amenaza (la de una denuncia), se dejó pasar el tiempo sin que nada ocurriera*”. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.143.

Por último, Díez Picazo afirma que “*la inminencia consiste en la mayor o menor proximidad del mal que se espera y de la mayor o menor posibilidad de evitarlo*”. DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.163.

³⁶ *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.164.

En el mismo sentido Vid. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., Infra. pág.145.

*impugnabile, aunque no lo sea por intimidación, sino por dolo (artículo 1.269) o por vicio de la causa (art.1.275)*³⁷.

Solución distinta es la que ofrece Díez Picazo, el cual patrocina a su juicio que, “*es posible valorar -la citada declaración taxativa del párrafo 2 del artículo 1.267-, según los casos, la naturaleza del mal amenazado y las características de la relación que liga al intimidador con el intimidado, para determinar hasta qué punto la amenaza ha podido influir en su ánimo como un móvil injusto determinante de su declaración*”³⁸. Parece ser esta la opinión más acertada, ya que en función de la misma se les otorga a los jueces un alto poder de apreciación y discreción, el cual les permita determinar la existencia o no del fenómeno intimidatorio sin necesidad de tener que acudir a la esfera de otros vicios de la voluntad, tal y como son el dolo o los vicios de la causa. Traspasando nuestras fronteras jurídicas, debemos señalar que esta solución suscrita por Díez-Picazo viene siendo recogida en el propio Código Civil italiano, en cuyo artículo 1.436³⁹ se dispone que, en el caso de la intimidación, tratándose de otras personas sobre las que recaiga el mal, le corresponde al juez fallar sobre la nulidad relativa del contrato según las circunstancias.

En conclusión, afirmamos que para que la intimidación sea considerada vicio del consentimiento, ésta ha de fundarse en un mal “grave e inminente” que recaiga sobre “*la persona o bienes -del contratante intimidado- o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes* o bien en otras personas, teniendo que ser el juez en estos últimos supuestos, el que valore la influencia que produce la amenaza sobre el ánimo psíquico del intimidado.

* * *

iii.- **El temor** “*racional y fundado*”. Abordamos a continuación la consecuencia directa de la unificación de los dos elementos analizados anteriormente, la amenaza “injusta” y el mal “inminente y grave”.

En este sentido, señalamos que el TEMOR causado en el ánimo psíquico del intimidado debe haber actuado “*de modo decisivo y directo en la emisión de la declaración de voluntad*”⁴⁰. Es por ello, por lo que podemos afirmar que el temor se presenta como auténtico nexo causal entre la amenaza de un mal inminente y grave, y la declaración emitida por el atemorizado.

En referencia al significado del temor, la concepción romanista lo entendía como un miedo de tiempo presente o de peligro futuro que perturba el entendimiento -*voluntad*- del individuo sobre el cual se ejerce.⁴¹

Nuestro Código Civil, en su ya señalado artículo 1.267, exige que el temor que se inspire con la amenaza del mal debe ser racional y fundado, o al menos aparente. Dichas notas, las de racional y fundando, suponen una exclusión implícita de aquellas situaciones calificadas como temor ilusorio, donde el temor no se fundamenta en un miedo real que se padece sino en las

³⁷ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., págs.143-144.

³⁸ DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.164.

³⁹ Párr. 2º artículo 1.436 del Código Civil italiano: “*se il male minacciato riguarda altre persone, l'annullamento del contratto è rimesso alla prudente valutazione delle circostanze da parte del giudice*”.

⁴⁰ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.141.

⁴¹ La definición de temor conforme a la concepción romanista, deriva de una interpretación del Digesto sobre los conceptos de miedo y fuerza. Es en este texto jurídico donde Ulpiano reconoce la privación del consentimiento en los casos en que concurren violencia o intimidación. “*Olim ita dicebatur, quod vi metusve causa, vis enim fiebat mentio propter necessitatem impositam contrariam voluntati, ... Sed postea detracta est vis mentio: ideo quia quodcunque vi atroci fit, id metu quoque fieri videatur*”. (Ulp., D., 4, 2, 1).

sospechas de que se nos quiere causar algún mal⁴². Por ej.: A abandona su fundo porque oyó que algunos venían con armas⁴³. No obstante, debemos matizar que nuestro Código civil, al igual que su homólogo italiano⁴⁴, sí ha incluido una disposición de exclusión expresa hacia las situaciones de temor reverencial, es decir, aquellas situaciones en las que el individuo teme desagradar a aquellas personas a las que se les debe respeto y sumisión, por ejemplo, padre o tutores.⁴⁵

Obsérvese, que cuando el Código Civil hace referencia al carácter “racional y fundado” del temor, éste centra su atención en el sujeto intimidado, concretamente en su vertiente racional y psicológica. Es por ello, por lo que el párrafo 3 del artículo 1267 exige que para poder calificar la intimidación debe “atenderse a la edad y a la condición de la persona”. Nos encontramos en este precepto, según Albaladejo, ante un criterio objetivo relativo, que permite apreciar las circunstancias concurrentes en un supuesto de hecho negocial específico, en aras de poder tener en cuenta si el tipo medio de sujeto en cuyo caso se reuniesen dichas circunstancias, resultaría o no intimidado⁴⁶.

Este criterio objetivo relativo ha sido aplicado por el Tribunal Supremo en su sentencia núm. 325/1950, de 21 de marzo, donde la *quaestio iuris* estribaba en torno a la posible existencia del fenómeno intimidatorio, derivado de una presión negocial que estaba originada por el ejercicio de una acción judicial contra el sujeto pasivo. Aun siendo, tal y como señalamos anteriormente, justa toda aquella presión negocial derivada de un ejercicio correcto y no abusivo de un derecho siempre y cuando mediante el mismo se pretenda obtener lo que es debido, el Tribunal estima la existencia de intimidación en base a las circunstancias y condiciones que posee el sujeto pasivo.

– “Si bien en ciertas ocasiones el ejercicio de aquella facultad es justo y legítimo por constituir un derecho de quien anuncia su utilización, que por una u otra pretende obtener lo que le es debido, en otras se convierte en un verdadero chantaje, con trascendencia notoria en distinta esfera jurisdiccional, y si a veces la persona amenazada es por su carácter, peno, condición, edad o profesión capaz de resistir la amenaza, venga de quien viniere, en otras, estas mismas circunstancias, al recaer sobre personas débiles, incultas, inexpertas o desamparadas, hacen presumible la eficacia de la coacción, máxime si quienes la ejercen aparecen con su calidad y condiciones en situación de llevarla a cabo con ventaja, por lo cual la apreciación de esta modalidad de fuerza intimidativa no puede constituirse a modo de criterio general, sino de específica consideración en cada supuesto...”–

Los jueces, en base a su prudente arbitrio, tendrán así que ponderar en cada supuesto de hecho negocial concreto, tanto las condiciones sociales de la persona intimidada, así como las condiciones físicas y psíquicas de las que ésta goza.

Terror ambiental: en la Sentencia núm. 34/1944 de 18 de febrero, el Tribunal Supremo ratificó la existencia de una intimidación acaecida a raíz de la revolución marxista extendida en las provincias catalanas, allá por el año 1936. En este litigio, el tribunal reconoce que el sujeto intimidante, “*se propuso aprovechar para obtener ventajas injustas, del temor insuperable que racionalmente pensando previó había de producir en el espíritu del denunciado el medio*”

⁴² Ulpiano, en base a las lecciones del jurista Pomponio indicaba que por miedo se debe tener en cuenta el presente, y no el que sospechamos que se nos quiere causar. “*Metum autem praesentem accipere debemus, non suspicionem inferendi ejus [...]*”. (Ulp., *D.*, 4, 2, 9).

⁴³ Ejemplo que propone el jurista romano Labeon, en aras de rechazar la concurrencia de cualquier temor ilusorio y no certero en la institución de la intimidación. (L., *D.*, 4, 2, 9).

⁴⁴ Artículo 1.437 del Código Civil italiano: “*il solo timore riverenziale non è causa di annullamento del contratto*”.

⁴⁵ En contra de lo señalado, sí habrá temor en el caso de que éstas personas induzcan el temor de un mal grave y concreto mediante amenazas expresas o tácitas a sus hijos o pupilos. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.143.

⁴⁶ ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs. 112-113.

ambiente del estado revolucionario, que hacía objeto de especial persecución a los denunciados por usura". No obstante, la jurisprudencia ha rechazado numerosas peticiones de anulación de contratos realizados en un ambiente relativo de temores, por ejemplo: postguerra⁴⁷. La causa de esta posición jurisprudencial se fundamenta en la no existencia de una conexión suficientemente constatada entre el temor infundado y la causa de celebración de los contratos.

Bien es cierto que, con respecto a la figura del terror ambiental, algunos autores⁴⁸ reniegan de toda probabilidad de que en tales circunstancias se produzca o exista una verdadera intimidación negocial. En este sentido, De Castro afirma que en un supuesto de hecho negocial donde una persona pretende obtener ventajas injustas, a raíz del temor insuperable que presumió había de producir al sujeto intimidado el medio ambiente específico, dicho acto más que intimidación, atendería no solo sino a la conducta dolosa de quien, por medio de maquinaciones insidiosas, alienta a la otra parte contratante a celebrar un negocio jurídico no pretendido (artículo 1.269 del Código Civil).

Ante tal disyuntiva jurídica, sería razonable determinar que si un sujeto pasivo prueba de manera suficiente la conexión entre el temor racional y fundado a raíz del medio ambiente específico y la causa de celebración del contrato, sí nos encontraríamos ante un supuesto de intimidación negocial, debido a que el sujeto intimidante, tal y como ocurre en la sentencia del 18 de febrero de 1944, amenaza con la interposición de una denuncia al menos que el intimidado proceda a venderle determinados inmuebles, con objeto de infundir sobre éste un estado de temor acorde a las circunstancias ambientales, sociales, y políticas del momento, que ciertamente, y en virtud de un análisis objetivo de los hechos, le perjudican. A mi juicio y en pro de lo señalado en la conclusión final de este epígrafe relativo al temor, considero que si los jueces tienen que ponderar en cada uno de los supuestos de hecho negocial las circunstancias subjetivas del sujeto que padece la intimidación, ex párrafo 3º del artículo 1.267 del Código Civil; ¿por qué no deberán extender esta potestad de análisis discrecional a las circunstancias objetivas de los mismos supuestos de hechos?, ya que *a grosso* modo la incidencia que sobre el fenómeno intimidatorio presentan estas últimas circunstancias objetivas (temor a persecución por parte de los revolucionarios) derivan directamente de aquellas que son subjetivas (condición social y política de la persona intimidada).

Para reforzar esta última argumentación debemos exponer el siguiente ejemplo práctico⁴⁹: en un supuesto de contratación civil de viajes combinados, una familia española suscribe con una prestigiosa compañía de viaje un paquete turístico por un precio de 5.502,09 euros. Dicho paquete turístico consistía en realizar una travesía fluvial a través de una embarcación de lujo por el río Nilo, incluyendo gastos de desplazamientos desde España hacia Egipto (Luxor). Tras su llegada al destino, Luxor, y siendo las 12:00 hora de la noche un guía que no era representante de la vendedora retira los pasaportes a los viajeros en aras de superar los controles de seguridad. Una vez superados éstos, y en el instante de tomar el autobús destino a la embarcación, se les comunica que se les cambiará de barco debido a un exceso de contratación, ya que el original se encuentra totalmente ocupado. La familia tras valorar las circunstancias objetivas de la situación; aceptar las condiciones o regresar a España, decide embarcar. Así las cosas, cabría preguntarse si esa aceptación tácita de dichas modificaciones contractuales que han sido realizadas por la parte oferente (en concreto, cambio de clase de la embarcación a otra de calidad inferior), se habría emitido por la familia de manera libre y espontánea; y en consecuencia si sería o no enjuiciable

⁴⁷ S.T.S 682/2013, de 5 de noviembre.

⁴⁸ Confróntese con DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., págs.141-142. En el mismo sentido, vid. MORALES, ANTONIO MANUEL, *Comentario a los artículos 1.267 y 1.268 del Código Civil*, en Cándido Paz-Ares Rodríguez/Luis Díez Picazo Ponce de León /Rodrigo Bercovitz/Pablo Salvador Coderch, *Comentario del Código Civil*, Tomo II, Ministerio de Justicia, Madrid, pág.6.

⁴⁹ El citado ejemplo constituye la "*quaestio facti*" de un litigio resuelto por el Juzgado de Primera Instancia de Sevilla en su sentencia de 11 de febrero de 2008.

por vicio del consentimiento en base a la figura de la intimidación. Ante tal interrogante, cabría afirmar que dicho negocio sí se constituiría como vicio de la voluntad, pues las **circunstancias subjetivas** de la familia en un país extranjero del que desconocían entre otras cosas su lengua, cansados después de más de 10 horas de viaje, y avanzadas horas de la noche en Luxor sin posibilidad de contacto con algún representante de la demandada, y sin los pasaportes (**circunstancias objetivas**), qué otra cosa podían hacer sino aceptar dicha novación contractual, no siendo reprochable que la familia optara por continuar con el viaje a pesar la mala calidad del servicio, sobre todo teniendo en cuenta las dificultades técnicas, económicas e incluso personales que podrían haberles supuesto tomar la drástica decisión de regresar a España.–

* * *

IV.- El cuarto y último componente del fenómeno intimidatorio es **la declaración de voluntad viciada**, que tal y como hemos afirmado anteriormente es determinada a raíz del temor infundido por el mal que contiene la amenaza.

En la primera parte del presente trabajo⁵⁰, pudimos analizar cómo el consentimiento o declaración de voluntad se conforma como el principio activo y generador de todo supuesto de hecho negocial, afirmándose *de facto* que no habrá negocio allí donde la voluntad esté ausente o ésta se halle viciada⁵¹. Así mismo, también pudimos investigar cómo la figura de la intimidación se encuadraba en ese grupo de vicios del consentimiento (error, violencia, intimidación y dolo) que producen la existencia de una discordancia entre lo que el sujeto declara y lo que realmente hubiera declarado de no existir dicho defecto.

En base a lo anterior, abordaremos el presente epígrafe tratando todas aquellas consideraciones que están referenciadas a la **relación de causalidad entre intimidación y consentimiento**. Para ello, debemos de estudiar a priori el denominado procedimiento de formación viciosa de la voluntad, lo cual nos llevará a que a lo largo de este apartado enfoquemos la visión más subjetiva y personal de la persona intimidada.

De un modo general, debemos indicar que la voluntad se desarrolla de manera viciosa cuando en la formación de la voluntad interna se introduce un elemento ajeno a la misma (*defecto: temor constituido a raíz de la amenaza de un mal inminente y grave*), cuya intromisión afecta a la voluntad declarada por el sujeto. Cosa que ocurre, según Albaladejo, “*cuando se llega a querer algo porque se intimida al sujeto para que lo quiera*”⁵².

Operando sobre el aspecto subjetivo del intimidado, es posible apreciar que cuando sobre él recae amenaza, éste tiene dos opciones posibles:

1.- En primer lugar, el sujeto pasivo podrá cumplir con las exigencias de la intimidación, y declarar su voluntad con objeto de evitar la producción del mal amenazado.

– A amenaza de muerte a B para que éste le venda unos terrenos.
B atemorizado por el mal que puede sufrir en caso de incumplir esa exigencia, acepta y vende los terrenos.

2.- En segundo lugar, éste se podrá negar a cumplir las exigencias y soportar en consecuencia los efectos adversos de la amenaza.

⁵⁰ Vid. Parte I, § Vicios en el Consentimiento. pág.9.

⁵¹ Confróntese con SS.T.S. 1077/1959, de 5 de noviembre, y 1392/1959, de 13 de mayo.

⁵² ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., págs.107-108.

Obsérvese que en dichas hipótesis existe una voluntad inicial del sujeto para elegir entre las opciones expuestas (soportar el mal, o cumplir con las exigencias), pero dicha voluntad prescinde de toda libertad en su formación debido a la existencia de una fuerza moral o *metus* empleada por el sujeto activo. Debemos matizar que a dicha voluntad se le calificará con el nombre de “*voluntas coactas*”, o voluntad coaccionada y, en consecuencia, le será de aplicación el principio jurídico “*voluntas coactas est voluntas*”, el cual permite la existencia de una voluntad válida conforme a las prescripciones del artículo 1.261 del Código Civil. Sin embargo, aun siendo válida dicha voluntad, la misma puede ser impugnada por la vía de la anulabilidad del artículo 1.300 del mismo cuerpo legal.

La razón de por qué nuestro ordenamiento jurídico otorga validez parcial a esta voluntad coaccionada se encuentra relacionada con la originaria interpretación romanista sobre los efectos de la intimidación en los contratos. Según De Castro⁵³, en el Derecho Romano “*se parte del axioma de quien actúa por temor, actúa voluntariamente*”, bajo el principio originario “*etsi coactus voluit, attem voluit*”. P. ej.: si nos atenemos a nuestro supuesto nº 1, citado anteriormente, podemos observar cómo aquel que vende bajo la amenaza de ser asesinado consiente, aunque fuese intimidado, puesto que su único objetivo es poder salir con vida.

Una vez tratado lo anterior, y teniendo como punto de referencia la existencia de una voluntad interna coaccionada, resulta necesario estudiar cómo la misma es declarada por parte del sujeto intimidado. Así pues y a tenor de lo apuntado, el proceso sería el siguiente:

Primeramente, y tal y como hemos señalado partimos de la existencia de una voluntad negocial viciada, donde el sujeto intimidado tratará de evitar el mal que teme padecer. Una vez formada dicha voluntad, el sujeto decide luego manifestarla y exteriorizarla, y es en este momento, donde coinciden declaración y voluntad. Obsérvese en este sentido que dicha coincidencia se constituye como el verdadero nexo causal entre intimidación y declaración o consentimiento, que tal y como hemos señalado se trata de un requisito esencial del fenómeno de la intimidación ex artículo 1.265 del Código Civil: “*será nulo el consentimiento prestado por [...] intimidación*”.

Por último y desde un punto de vista práctico, incidimos en la importancia procesal de probar la relación de causalidad entre el temor infundido de la amenaza y la declaración de voluntad determinada por aquel, pues este elemento ha sido interpretado por parte del Tribunal Supremo⁵⁴ como condición fundamental para poder demostrar la existencia de intimidación en cualquier supuesto de hecho negocial. Sobre esta actividad probatoria, Albaladejo⁵⁵ precisa que la amenaza del mal debe ser probada por el sujeto que la alegue “*pero, una vez probada, la prueba de que la declaración se emitió por intimidación, puede obtenerse en base de presunciones*”. Para reforzar su postura, el citado autor propone el siguiente ejemplo: “*así que, demostrado, por ejemplo, que A quería obtener determinada declaración de B, y que la amenazó de muerte con ese fin, se presume que la declaración que B emitió, la emitió por la intimidación. No obstante, siempre cabe la posibilidad a A de demostrar que - en contra de lo normal -, a pesar de sus amenazas, B se decidió a declarar por otras causas*”.

* * *

⁵³ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.138.

⁵⁴ Así, la S.T.S. 790/2005, de 21 de octubre, entiende que para demostrar la existencia de intimidación en un supuesto de hecho negocial “*se exige fundamentalmente la existencia de amenaza de un mal inminente y grave que influya sobre el ánimo de una persona induciéndole a emitir una declaración de voluntad no deseada y contraria a sus propios intereses*”. En adición, vid. SS.T.S 81/2012 de 20 de febrero, 86/1995 de 7 de febrero, y 707/1985, de 26 de noviembre.

⁵⁵ ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., pág.112.

§. B) **Diferencia de la intimidación con respecto a la violencia:** Debido a su catalogación jurídica, conviene en este apartado diferenciar la figura de la violencia con respecto a la de la intimidación.

Operando desde un punto de vista histórico, debemos partir de la unificación de conceptos labrada por el Derecho Romano sobre dichas instituciones⁵⁶. Con el paso de los siglos, dicha unificación pasó a nuestra legislación consignada en el Fuero Juzgo (IX, V, II), el Fuero Real (IV, XI, I), y las Partidas (XXVIII, XI, X)⁵⁷. Sin embargo, será con el Proyecto sobre el Código Civil de 1851 cuando dicha corriente unificadora decaiga, ratificándose finalmente su separación autónoma con la aprobación definitiva de nuestro Código Civil en el año 1.889⁵⁸.

Así las cosas, debemos indicar como ya sabemos que el Código Civil agrupa en el artículo 1.267 las figuras de violencia e intimidación, tratando a ambas figuras de manera autónoma, y provocando “*que diferentes textos legales y autores tiendan a no distinguirla*”⁵⁹. En este sentido y ateniéndonos al tenor literal del párrafo 1º del artículo 1.267, se dispone que “*hay violencia cuando parra arrancar el consentimiento se emplea -contra uno de los contratantes- una fuerza irresistible*”, y en cambio hay intimidación, según el párrafo 2 del citado artículo, “*cuando se inspira a uno de los contratantes el temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes, o ascendientes*”.

Observamos que, respecto a la violencia, el citado precepto se fundamenta capitalmente en la existencia de una coacción o fuerza física destinada a arrancar un “*consentimiento*”. En adicción a lo anterior, también cabría señalar que, si nos atenemos a la vertiente más subjetiva del violentado, dicha coacción o fuerza física podría ejercitarse de dos formas diferentes, pudiendo excluir por completo el consentimiento (violencia absoluta), o bien pudiendo arrancar la manifestación de una declaración de voluntad viciada (violencia moral o compulsiva)⁶⁰.

– Un caso de violencia absoluta sería aquel en el que una persona firma un contrato de compraventa contra su voluntad porque otra persona le ha sujetado la mano y, aplicando una fuerza irresistible, le hace firmar el acuerdo (al no existir declaración de voluntad el citado negocio jurídico será nulo – ex artículo 1.261 –).

– Un caso de violencia moral sería aquel en el que el sujeto acepta un contrato después de haber sufrido lesiones violentamente causadas (al existir una declaración de voluntad viciada, el citado negocio jurídico es anulable – ex artículo 1.265, en correlación con los artículos 1.267 y 1.300 del Código Civil –).

Interpretando lo anterior bajo un criterio racional, es posible apreciar que; al asemejar el Código Civil la figura de la violencia a la de la intimidación e incluso a aquellos restantes vicios del consentimiento ex artículo 1.261 cuyas consecuencias jurídicas no estriban más allá de la anulabilidad, la violencia que se prescribe en el artículo 1.267 no es otra que la denominada violencia compulsiva o moral, ya que desde el punto de vista de las consecuencias jurídicas,

⁵⁶ Así lo refleja la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 359/1934, de 22 de septiembre, dónde se señala que “*el derecho romano incluyó las dos especies en un solo concepto (Ley primera, Título segundo, Libro cuarto del Digesto)*.”

⁵⁷ GARCÍA GOYENA, FLORENCIO, *Concordancias, motivos y comentarios del código civil español: Volúmenes 3-4*, 1852, pág.24.

⁵⁸ Son varios los textos jurídicos europeos que mantienen una unidad de conceptos en cuanto a violencia e intimidación. En este sentido, vid. arts. 1.434 a 1.437 del Código Civil italiano, y 1.140 a 1.144 del Código Civil francés.

⁵⁹ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.134.

⁶⁰ Confróntese con Díez PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.162.

nulidad y anulabilidad, corrompería la lógica sistémica que preside el Código Civil incluir dos figuras incompatibles entre sí⁶¹.

En base a todo lo dispuesto, algunos autores, según De Castro⁶², han optado por interpretar que la violencia es la determinante de la intimidación, siendo necesario en aquellos casos y supuestos en donde se desee impugnar un contrato viciado por violencia, la necesidad de probar que sobre la misma se daban los requisitos de la intimidación (*amenaza, mal inminente y grave, temor racional y fundado, y declaración de voluntad viciada*). No obstante, y de forma paralela, es posible apreciar cómo la doctrina mayoritaria⁶³ es consciente de la existencia en nuestro Código Civil de un propósito práctico, aunque desconocido, por el cual el legislador optó en la transcripción del artículo 1.267 por una redacción autónoma de ambos conceptos.

En este contexto conviene apuntar la siguiente conclusión personal:

~ A mi juicio, la diferenciación que propongo entre *violencia compulsiva e intimidación* radica en que cuando el Código Civil habla de violencia en el artículo 1.267, éste centra su atención en la entidad del móvil que impulsa y provoca el negocio jurídico, centrándose para ello en la actitud del sujeto activo (fuerza irresistible), la cual provoca que el violentado se encuentre ante una situación de fuerza, de la que no cabe resistencia y en la que además no se le ha dado la oportunidad de ejercer una posición eficaz, por ej.: renuncia de derechos en las que el vicio se basa en una carencia (incompleta) de libertad (no en unas meras amenazas de hacer sufrir un mal inminente y grave). Por tanto, el Código Civil, lo que vendría a pretender con esa separación autónoma de ambos conceptos no sería otra cosa sino que categorizar la importancia de la violencia como vicio de la voluntad respecto a la intimidación, dado su *grado de incidencia antijurídica y reprochable* sobre la persona del violentado, permitiendo por ello a éste último que, en lo que a efectos prácticos se refiere, dicha gravedad suponga una descarga de tareas probatorias, no siendo necesario en consecuencia que esa acción de “*fuerza irresistible*”, que se insta por parte del sujeto activo para arrancar el consentimiento, disponga de los requisitos de la intimidación⁶⁴.

⁶¹ Algunos autores parecen reforzar esta opinión, vid. *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.162, y MORALES, ANTONIO MANUEL, *Comentario a los artículos 1.267 y 1.268 del Código Civil*, en Cándido Paz-Ares Rodríguez/Luis Díez Picazo Ponce de León /Rodrigo Bercovitz/Pablo Salvador Coderch, *Comentario del Código Civil*, Tomo II, Ministerio de Justicia, Madrid.

⁶² DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.134

⁶³ *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.161, y DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.134, entre otros.

⁶⁴ S.T.S 825/1918, 28 de diciembre. Se declara nulo, en base a la prescripción de la violencia del art. 1.267, el aumento de salario suscrito por un capitán de navío bajo imposición de los marineros y en ausencia de libertad.

§. Virtualidad Práctica de la Intimidación del Negocio Jurídico. –

El término invalidez del negocio jurídico abarca dos tipos de supuestos en concreto. Comprende en primer lugar los denominados negocios nulos, los cuales carecen de efectos jurídicos ex artículos 6.3 y 1.261 del Código Civil, y en segundo lugar a los denominados negocios anulables, que son aquellos negocios cuya validez pende de que la parte afectada por el vicio (intimidado, violentado, etc.) lo impugne conforme a las prescripciones legales de los artículos 1.300 a 1.314 del citado texto legal. En este sentido, la característica común a ambos supuestos de invalidez reside en que las consecuencias que le corresponde a cada uno de ellos, nulidad y anulabilidad, proceden de un defecto intrínseco al propio negocio jurídico, es decir, el negocio nace y se desarrolla con dicho defecto intrínseco, tal y como pudimos apreciar en el apartado del proceso de formación viciosa de la voluntad. En contra de lo anterior, es posible apreciar cómo no ocurre lo mismo con el resto de categorías de negocios ineficaces, en los que su ineficacia procede de una causa externa a los mismos (rescisión).

§. A) **Anulación del contrato**⁶⁵: Abordamos a continuación la institución de la anulabilidad o nulidad relativa del contrato, cuyo ámbito de aplicación ocupa desde el artículo 1.300 a 1.314 del Código Civil.

Nuestra codificación civil dispone en su artículo 1.300 que “*los contratos en que concurran los requisitos que expresa el artículo 1.261 pueden ser anulados, aunque no haya lesión para los contratantes, siempre que adolezcan de alguno de los vicios que lo invalidan con arreglo a ley*”. En base a esta transcripción literal, observamos que el negocio jurídico anulable es plenamente válido *ab initio*, pero el mismo, por haberse celebrado con algunos de los vicios del consentimiento tasados en nuestro código civil, está pendiente de la impugnación que se ejercerá por el titular legitimado, y con la cual se borrarán retroactivamente los efectos producidos “*ex negotio*”. Posteriormente y una vez que se invalide el negocio jurídico de manera eficaz, dicho negocio jurídico equivaldrá a un negocio nulo.

Seguidamente, debemos hacer mención que la expresión “*vicios que lo invalidan con arreglo a la ley*” ha sido matizada de manera general por la doctrina⁶⁶, en aras de discernir cuáles son aquellas causas tasadas que permitan el ejercicio de la acción de la anulabilidad o nulidad relativa. Distinguímos en *pro* de dicha matización las siguientes causas:

- i.- Son anulables aquellos contratos que han sido celebrados tanto por las personas que poseen una capacidad de obrar limitada, así como por aquellos sujetos con la capacidad de obrar modificada judicialmente (artículo 1.263 del Código Civil).
- ii.- Del mismo modo, también son anulables aquellos contratos donde hayan intervenido los denominados vicios de la voluntad o del consentimiento, es decir los celebrados por error, violencia, ***intimidación*** y dolo (artículos 1.266 a 1.270 CC.).
- iii.- En tercer y último lugar, también serán anulables aquellos contratos en los que falta el consentimiento del otro consorte, cuando el mismo sea necesario de acuerdo con el régimen jurídico de la sociedad conyugal para los actos realizados por uno de los cónyuges, (artículo 1.322 CC).

⁶⁵ Con carácter general vid. ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., pág.112.

⁶⁶ DELGADO ECHEVARRÍA, JESÚS, *Comentarios al Código Civil: artículo 1.301*, Tomo XVII, Vol 2º: Artículos 1.281 a 1.314 del Código Civil, 2º edición, Edersa, Madrid, 2005, DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.490 y ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., pág.416, entre otros.

i.- Legitimación. – Dentro del ya comentado sistema de anulabilidad de los contratos, el artículo 1.302 del Código Civil determina que “*podrán ejercitar la acción de nulidad de los contratos los obligados principal o subsidiariamente en virtud de ellos*”, especificándose a su vez *in fine* que las personas capaces no podrán sin embargo alegar la incapacidad de aquellos con quienes contrataron; ni tampoco podrán ejercitar esta acción de anulabilidad aquellas personas que causaron la intimidación o violencia, emplearon el dolo, o produjeron el error.

Por tanto y respecto a nuestro objeto de estudio, se viene a excluir del presente sistema garantista de anulación de los contratos a:

- *las personas que causaron la intimidación;*

Observamos cómo el citado precepto aduce a un sistema de protección de intereses⁶⁷ del cual es beneficiario la persona que suscribe un negocio jurídico que viene adoleciendo de “*alguno de los vicios que lo invalidan con arreglo a la ley*”, en nuestro caso **la intimidación**.

En consecuencia, será *la persona*, nunca “*ex officio*”, *que sufre la intimidación* en un supuesto de hecho negocial concreto la legitimada para ejercitar la acción de anulación conforme a las prescripciones del Código Civil⁶⁸. De manera subsidiaria, y en el caso de que estos agentes, que se encuentran activamente legitimados, hubiesen fallecido, sus herederos podrán ejercitar la acción de anulabilidad siempre y cuando la misma no se extienda más allá de los cuatro años prescritos por el Código Civil en su artículo 1.301.

Respecto a esta legitimación activa, Díez Picazo entiende que, en los casos de violencia e intimidación empleada por terceros, la citada acción de anulación subsiste en favor del contratante cuyo consentimiento quedo viciado, aunque no haya tendido participación y culpabilidad en el vicio del consentimiento el otro contratante⁶⁹.

De otra parte, debemos indicar que la *legitimación pasiva*, es decir contra quien se deberá interponer la acción de anulabilidad, involucrará a los sujetos (contratantes o tercero) que mediante presión negocial intimidatoria forzaron la suscripción de un negocio jurídico no deseado. En este sentido, la doctrina⁷⁰ también opta por incluir en el término contratantes a aquellos terceros adquirentes que resultase afectados por el negocio jurídico que se impugna. Además, y del mismo modo que ocurre en los casos de legitimación activa, en caso de muerte o fallecimiento del sujeto intimidante, la acción de anulabilidad deberá ir dirigida contra sus causahabientes.

ii.- Plazo. – En virtud de lo dispuesto por el artículo 1.301 del Código civil, el plazo del ejercicio de la acción de anulación contra un negocio jurídico inválido por intimidación es de 4 años.

“La acción de nulidad sólo durará cuatro años.

Este tiempo empezará a correr:

En los casos de intimidación o violencia, desde el día en que éstas hubiesen cesado

[...].”

⁶⁷ DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.490.

⁶⁸ ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, cit., pág.416.

⁶⁹ *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.490.

⁷⁰ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.506, y *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.494.

Dicho plazo de prescripción es considerado por la doctrina⁷¹ y la jurisprudencia⁷² como un plazo de caducidad. Para la doctrina esta consideración encuentra su fundamento en la interpretación literal del término “durará”, incluido en la citada transcripción. De forma paralela, esta concepción de caducidad de la acción ha sido apoyada también por la jurisprudencia más reciente, en base a que es opinión común que “*las acciones de anulación responden al esquema propio de los llamados «derechos potestativos» o «facultades de configuración jurídica»*”⁷³, asignándole la ley por ello un periodo de vida limitado en el tiempo.

En cuanto a la regla de computo de plazo o “*dies a quo*” de los cuatro años establecidos por el Código Civil, se dispone que dicho computo de plazo variará en función de las diferentes causas en virtud de las cuales se ejercita la acción de anulación⁷⁴.

Así conforme al párrafo 1º del artículo 1.301, se prescribe que el plazo de caducidad para los casos de intimidación o violencia comienzan desde el día en que ésta hubiese cesado.

Transcurridos esos cuatro años sin que el sujeto legitimado hubiese ejercitado la acción de anulación, ésta quedará extinguida, purificando en consecuencia al negocio de aquellos vicios que éste padeciese y configurándose de manera retroactiva como si de un negocio plenamente válido se tratase⁷⁵.

ii.- Efectos. – Respecto al ámbito de los efectos jurídicos que acarrea el correcto ejercicio de la acción de anulación, debemos matizar lo siguiente.

En primer lugar, una vez que se declare la nulidad de un negocio jurídico en pleito por sentencia judicial, se producirán los efectos de un negocio nulo apareciendo la invalidez absoluta del mismo. Obsérvese que la sentencia constitutiva tiene efectos retroactivos (“*ex tunc*”), y en tal caso serán de aplicación los artículos previstos en el Código Civil sobre el ejercicio de las obligaciones restitutoria (artículos 1.303, 1.304, 1.307 y 1.308 del Código Civil). Obsérvese en este sentido, que el artículo 1.303 atiende como principal fundamento al brocardo romano de la “*restitutio*”⁷⁶, disponiendo que “*declarada la nulidad de una obligación, los contratantes deben*

⁷¹ Confróntese con DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.492, DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.509.

⁷² SS.T.S 259/1986, de 29 de abril, 729/1989, de 17 de octubre, y S.T.AP MAD 60/2015, de 20 de febrero. En base a la línea jurisprudencial marcada por la Sentencia del Tribunal Supremo núm. 1395/1957 de 4 de julio, donde se entiende mediante interpretación analógica del artículo 1.076 del Código Civil, que nos encontramos ante un supuesto de caducidad y no de prescripción, “*por lo preciso y bien expresivo de la locución empleada durará y por su peculiar naturaleza del término preclusivo fijado para el ejercicio eficaz de un derecho que corre fatal y automáticamente en razón objetiva de su no utilización, sin contemplación de causas subjetivas que puedan suspenderlo o interrumpirlo, todo ello de conformidad con la doctrina científica y con la tendencia jurisprudencial cada vez más acusada que ensancha el campo de la decadencia de derecho o caducidad, ante la necesidad de consolidar los negocios jurídicos.*”

⁷³ S.T.AP MAD 60/2015, de 20 de febrero.

⁷⁴ La exégesis de la doctrina respecto al cómputo de plazo en el supuesto de intimidación arroja una clara imprecisión técnica respecto al mismo, algunos autores como Díez Picazo argumentan que colocar el momento de arranque del cómputo de plazo en el momento de la cesación del vicio del consentimiento supone una cierta dosis de inseguridad y obliga a decir a quien le corresponde la carga de la prueba de que la cesación de la intimidación se produjo en un momento anterior al alegado por el intimidado. No obstante, ante tal interrogante, el citado autor propone que dicha carga probatoria corresponderá por circunstancias obstativas de la acción al sujeto que ejercito la acción, es decir al demandado.

⁷⁵ Confróntese con DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.509.

⁷⁶ Constituye un hecho significativo que la primera causa recogida en el Digesto, en virtud de la cual opera la institución de la “*restitutum in integrum*”, es aquella donde el contrato se hizo por miedo o por violencia. “*Continet igitur haec clausula, vim, metus; si qui bi compuslos aliquid fecit, per hoc Edictum restituitur*”. (Ulp., D., 4, 2, 3).

restituirse recíprocamente las cosas que hubiesen sido materia del contrato, con sus frutos, y el precio con los intereses [...]”. La transcripción realizada manifiesta principalmente la obligación de que las partes afectadas por el ejercicio correcto de una acción de anulabilidad procedan a la restitución de las prestaciones, atribuciones, o cuantas disposiciones patrimoniales hayan sido efectuadas entre las mismas, en virtud del contrato anulado. En el mismo sentido, el artículo 1.307 del Código Civil ordena que ante la imposibilidad de proceder a la restitución de las cosas -determinadas- que hubiesen sido materia del contrato, el obligado “*deberá restituir los frutos percibidos y el valor que tenía la cosa cuando se perdió, con los intereses desde la misma fecha*”. Por tanto, ante tal situación el obligado deberá restituir el valor pecuniario de la cosa perdida.

Concluimos matizando que estos efectos destructivos, es decir, declaración de nulidad y restitución *ab initio*, también se extenderán sobre aquellos títulos y derechos que se encuentren fundados en el negocio que se anula⁷⁷.

La confirmación del negocio jurídico anulable: El Código Civil prescribe en el artículo 1.309 que “*la acción de nulidad queda extinguida desde el momento en que el contrato haya sido confirmado válidamente*”. Acto seguido, procede a delimitar el ámbito de aplicación de la institución de la confirmación regulando para ello los efectos de la presente figura desde los artículos 1.310 y 1.314 del citado texto legal. Merece ser destacado de manera breve y sencilla que la confirmación del negocio jurídico se presenta como contrapeso de la acción de anulación, debiendo matizar que, si antes hicimos mención a que la sentencia constitutiva de nulidad producía de manera retroactiva la invalidez originaria del negocio jurídico correspondiente, la confirmación, en contra de lo anterior y virtud de lo dispuesto en el artículo 1.313 del Código Civil, tiene efectos purificadores *ab initio* sobre aquel. Algunos autores, como Díez Picazo⁷⁸, entienden que el transcurso de los cuatro años que se prevé en el artículo 1.302 del Código Civil para poder impugnar la acción de anulación sin que se ejercite constituye un supuesto de confirmación tácita. Sin embargo, otros teóricos, “como Clavería”⁷⁹, optan por afirmar el carácter autónomo e independiente de las figuras de confirmación tácita y caducidad, aunque bien reconocen que las mismas producen unos efectos jurídicos idénticos.

⁷⁷ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.509.

⁷⁸ Confróntese con Díez PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.502.

⁷⁹ En este sentido confróntese con LACRUZ BERDEJO, JOSÉ LUIS, *La confirmación del contrato anulable*, Anuario de Derecho Civil, 1976, y Díez PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.502.

§. Supuesto específico de intimidación en la Contratación Mercantil. –

Basta con posar la mirada en la coyuntura social del momento para interpretar que la sociedad contemporánea del siglo XXI ha experimentado en estas últimas décadas una acentuada internacionalización de la economía, acarreado como principal consecuencia jurídica un aumento en lo que a contrataciones mercantiles se refiere. Por ejemplo, contratos de agencia, contratos de transportes, contratos bancarios, y contratos de seguros entre muchos otros. No obstante, dentro de ese citado elenco de contrataciones considero que merece prestar especial atención, debido al lugar en el que estamos ubicados, a una en concreto. Nos referimos pues, a la contratación en materia de transporte marítimo.

La localización estratégica de los puertos españoles ha permitido que los mismos se constituyan como puertos de primera línea respecto a sus homólogos en el resto de la Unión Europea. Además, debemos matizar que en lo que a rutas marítimas respecta, los corredores Panamá, Suez y Estrecho de Gibraltar, se implantan en la actualidad como las principales vías marítimas mundiales, atrayendo *de facto*, por razones de seguridad jurídica comunitaria, la confluencia de empresas navieras de gran calado internacional, las cuales precisan de un extensa asistencia técnica y jurídica respecto a su amplio ámbito de operaciones (contrato de asistencia, reparación de casco del buque, o carga y descarga de mercancías entre otros).

Bajo estas contrataciones observamos que, en la práctica marítima, los diversos negocios jurídicos realizados entre empresarios navieros parten en la mayoría de las ocasiones del axioma “*merchants customs made law*”, asegurando, al igual que en el ámbito de las contrataciones civiles el fundamento de la autonomía de la voluntad. No obstante, este principio de autonomía de la voluntad en el ámbito marítimo puede verse amenazado por la inclusión en las diferentes declaraciones contractuales de aquellos vicios de la voluntad negocial prescritos en el artículo 1.267 del Código Civil, aplicable en el ámbito marítimo ex artículo 2 del Código de Comercio. Sin embargo, dentro de la práctica marítima internacional es preciso destacar la existencia de un contrato específico, que dadas sus características particulares e inusuales hacen de él un blanco fácil para que se produzca la inserción de un elemento intimidatorio en la declaración de voluntad de una de las partes contratantes, siempre en aras de conseguir una presión negocial que nunca, para la Ciencia del Derecho, puede ser justificada. Este contrato al que hacemos referencia es el contrato de salvamento marítimo o *maritime salvage*.

El Derecho español dispone que por contrato de salvamento marítimo⁸⁰ se debe entender todo acuerdo contractual entre las partes interesadas (*normalmente capitán del buque en peligro o su naviero, con los agentes salvadores*), por medio del cual una de ellas se compromete a realizar aquellos actos o actividades emprendidos para auxiliar o asistir a un buque, o para salvaguardar cualesquiera otros bienes que se encuentren en peligro en aguas navegables o en cualesquiera otras aguas. Esta definición proviene de la redacción del artículo 1 del Convenio Internacional sobre Salvamento Marítimo, hecho en Londres el 28 de abril de 1989⁸¹ y aplicable a España mediante remisión expresa del artículo 357 de la Ley de Navegación marítima de 2014.

⁸⁰ Confróntese con GABALDÓN GARCÍA, JOSÉ LUIS Y RUIZ SOROA JOSÉ MARÍA, *Manual de Derecho de la Navegación Marítima*, Marcial Pons, Madrid, 1999., pág.599-624.

⁸¹ Debe indicarse que el Convenio Internacional sobre Salvamento Marítimo de 1989 tiene su fundamento en su homólogo precedente, el Convenio de 23 de septiembre de 1910 para la Unificación de ciertas Reglas en materia de Asistencia y Salvamento Marítimos, el cual se encargó de unificar aquel conjunto de reglas jurisprudenciales que, sobre esta materia, se habían establecido y desarrollado en Reino Unido durante finales del siglo XIX y XX. *Manual de Derecho de la Navegación Marítima*, Marcial Pons, Madrid, 1999., pág.600.

Ateniéndonos a la naturaleza propia del contrato, debemos destacar como caracteres intrínsecos del mismo dos elementos en concreto. En primer lugar, el estado de peligro; y, en segundo lugar, la suscripción del contrato de salvamento bajo el influjo ambiental de ese peligro.

Originariamente, la ya derogada Ley reguladora de auxilios, salvamentos, remolques, hallazgos y extracciones marítimas de 1962 prescribía en su artículo 8 que “*todo convenio de auxilio y de salvamento estipulado en el momento y bajo el influjo del peligro podrá ser, a petición de una de las partes, modificado por el Tribunal Marítimo Central, si se estima que las condiciones estipuladas no son equitativas*”. En este sentido, observamos cómo la citada ley consideraba impugnabile aquel contrato de salvamento marítimo celebrado ante unas circunstancias ambientales en las que una de las partes contratantes se encuentra en estado de peligro⁸².

En la actualidad se ha optado por preservar esta vía de protección jurídica. Siguiendo esta línea, debemos matizar que con la aprobación de la Ley de Navegación marítima de 2014 este artículo octavo queda derogado, sustituyéndose por la ya citada remisión expresa que el artículo 357 realiza hacia al Convenio Internacional sobre Salvamento Marítimo de 1989.

Acudiendo a dicho Convenio Internacional, podemos apreciar que su artículo 7 prescribe lo siguiente:

“*Un contrato -de salvamento marítimo- o cualesquiera de sus condiciones podrán anularse o modificarse si:*

a) en la conclusión del contrato intervino una presión indebida o se concertó bajo la influencia del peligro y sus condiciones no son equitativas...”.

Así pues y en base a la anterior transcripción literal del artículo 7, observamos cómo el Convenio de Londres de 1989 concreta que para que el contrato de salvamento marítimo sea anulado o modificado se requiere de la concurrencia de los dos requisitos expresados en la letra a) del presente precepto: en primer lugar, se requiere que el contrato se haya realizado “*bajo la influencia del peligro*” o “*la intervención de una presión indebida*”, y en segundo lugar que sus condiciones no sean justas y equitativas. Algunos autores, como Geoffrey Brice y John Reeder⁸³, en apoyo de la jurisprudencia⁸⁴ inspiradora del convenio, entienden que para poder beneficiarse de los efectos de protección jurídica (anulabilidad o modificación contractual) que ofrece el artículo 7 del convenio, el demandante deberá probar el nexo causal existente entre el temor producido por el estado de peligro y el consentimiento contractual otorgado a raíz de ese temor,

⁸² En opinión de De Castro, dicha prescripción legal rompe con el histórico esquema implantando por la concepción romanista de que “*no se considera impugnabile el contrato celebrado en estado de peligro o necesidad, aunque éste suponga una situación de grave temor*”. Vid. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.142.

⁸³ BRICE, GEOFFREY in REEDER, JOHN, *Brice on Maritime Law of Salvage*, Thomson Reuters, London, 2011, pág.371.

⁸⁴ *The Port Caledonia and the Anna* (1903) P 184. Los hechos acaecidos en el citado asunto son los que se expresan a continuación: Los navíos Puerto de Caledonia y The Anna se encontraban refugiados en el puerto de Holyhead a causa de una tormenta. Durante la tempestad, el navío Puerto de Caledonia empezó a ser arrastrado hacia el buque The Anna. Ante tal situación el capitán del Puerto Caledonia hizo señas de socorro hacia un remolcador cercano, pero el capitán del remolque reclamó que aquel le pagase la cantidad de £1.000 por tal actividad o no le remolcaría. El capitán del Puerto Caledonia se opuso inicialmente, pero ante la presión ambiental de estado de peligro (inminente abordaje/colisión con el navío The Anna) aceptó pagar la cantidad descrita por el remolcador. Acto seguido, el remolcador trasladó al Puerto Caledonia hacia su original embarcadero. El capitán del remolque reclamó para obtener las £1.000 pactadas, pero el tribunal conocedor del litigio revocó dicho acuerdo de pago por recompensa por entenderlo injusto y no equitativo (*extortion* o chantaje), y además procedió a reformular el acuerdo entre el agente salvador y el capitán, por medio del cual se rebajó el precio de la recompensa por las actividades de salvamento a £200.

el cual da lugar a la existencia de prestaciones injustas y no equitativas. Este nexo causal deberá ser alegado ante el órgano jurisdiccional que conozca del asunto, el cual se encargará de valorar, en base a las circunstancias particulares del caso, el grado de equidad existente en las prestaciones contractuales que han sido pactadas entre los agentes salvadores, y el capitán o naviero del buque en peligro. Esta actividad de valoración e interpretación tiene su fundamento en la sentencia recaída sobre el asunto *Akerblom v. Price, Potter, Walker & Co.* (1881).

En la citada sentencia se establece que serán los tribunales de justicia los que determinen si los términos del contrato celebrado entre las partes bajo el influjo de peligro son justos y equitativos o si por el contrario no lo son.

“The fundamental rule of administration of maritime law in all courts of maritime jurisdiction is that, whenever the Court is called upon to decide between contending parties, upon claims arising with regard to the infinite number of marine casualties which are generally of so urgent a character that the parties cannot be truly said to be on equal terms as to any agreement they may make with regard to them, the Court will try to discover what in the widest sense of the terms is under the particular circumstances of the particular case fair and just between the parties.”⁸⁵

A mi juicio y vertiendo una interpretación sobre todo lo anterior, considero que el hecho de que una de las partes contratantes se encuentre en un estado de peligro (“*under the influence of danger*”) en el momento de proceder a la emisión del consentimiento, tal y como ocurre en los contratos de salvamento marítimo, llevaría a reforzar la opinión ya reflejada en el ámbito del terror ambiental, consistente en que determinadas circunstancias objetivas también pueden incidir en el fenómeno intimidatorio, concretamente en el elemento del temor.

Continuando en el ámbito *ius maritimista*, podemos concluir que estas circunstancias objetivas deberán ser alegadas y probadas por el capitán del navío en estado de peligro o bien por su naviero, ya que son ellos los que, en un correspondiente supuesto de hecho negocial, pueden consentir determinadas prestaciones contractuales de carácter injusto y no equitativo a favor de los agentes salvadores, todo ello al encontrarse ante el temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave sobre su persona, tripulación, y bienes de la embarcación en virtud de aquel estado de peligro, el cual se encuentra intrínseco en la presente tipología contractual. Además, es necesario recalcar que toda aquella presión negocial suscrita bajo el influjo de peligro y que además goce de los caracteres de injusticia y no equidad “*unfair and unjust*” debe ser valoradas por los jueces, tribunales, y restos de operadores jurídicos⁸⁶ que conozcan del asunto, y siempre en base al criterio de su prudente arbitrio, pudiendo darse como principal resultado de esta interpretación o bien la anulación del contrato, o bien su modificación, todo ello en virtud de lo establecido en el apartado a) del artículo 7 del Convenio Internacional de Londres sobre Salvamento Marítimo.

⁸⁵ *Akerblom v. Price, Potter, Walker & Co.* (1881) 7 QBD 129, 133, per Brett LJ.

⁸⁶ La expresión “operadores jurídicos” deber ser matizada e interpretada en el sentido de que, en la actualidad, la competencia jurisdiccional en materia marítima se ha extendido hacia los métodos ADR (*Alternative Dispute Resolution*) más concretamente, hacia el ámbito del Arbitraje Marítimo Internacional.

§. Conclusiones. –

Como conclusión a todo lo expuesto podemos señalar que:

- ~ Cualquier negocio jurídico trae causa de su existencia en el concepto de autonomía de la voluntad. Esta autonomía de la voluntad ha sido reforzada mediante un sistema de protección garantista que actúa frente aquellas conductas antijurídicas y antisociales que puedan desvirtuar la esencia propia de la presente figura. En la actualidad, el incremento de las relaciones comerciales y la existencia de una globalización económica han supuesto un incremento considerable en lo que a la celebración de negocios jurídicos se refiere, derivándose como principal consecuencia la existencia de diferentes modos o tipologías de poder atacar y constreñir la libertad contractual de algunas de las partes contratantes, por ejemplo: error, violencia, intimidación y dolo. No obstante, a lo largo del presente estudio ha quedado demostrado un cierto grado de obsolescencia técnica y literal respecto a la originaria redacción prevista en nuestro Código Civil sobre la institución de la intimidación. En este sentido podemos observar cómo cada uno de los elementos que componen la presente figura han tenido que ser interpretados por la doctrina⁸⁷, dando lugar, en algunas ocasiones, a multitud de imprecisiones técnicas como por ej.: consideración de la existencia de intimidación en supuestos de terror ambiental. De forma paralela, la jurisprudencia⁸⁸ ha dado cabida a determinadas matizaciones o precesiones sobre dichas interpretaciones doctrinales, las cuales han de tenerse en cuenta a la hora de valorar la existencia de la intimidación como elemento invalidante del negocio jurídico, por ej.: aclaración a la concepción general de que aquellas presiones negociales basadas en iniciar procedimientos judiciales contra el intimidado pueden ser consideradas como justas.

- ~ Se demanda, bajo un criterio de especial prudencia, la necesidad de incluir componentes o aditivos materiales a los elementos centrales que se recogen en la figura de la intimidación, en aras de poder asegurar y proveer de una incuestionable seguridad jurídica y protección a aquellas personas que por circunstancias íntimas y ambientales pueden ser constreñidos de una forma más sencilla en la emisión de su consentimiento. En concreto considero la necesidad de ampliar las prescripciones taxativas del párrafo 2º del artículo 1.267 del Código Civil respecto a los sujetos que pueden sufrir el elemento mal de la amenaza. Esta consideración tiene su apoyo en la interpretación práctica de los tribunales de justicia, los cuales consideran que dicha prescripción taxativa debe aplicarse de manera genérica y extensiva sobre cada uno de los supuestos de hechos negociales en los que intervenga la figura de la intimidación. No obstante, tendrá que ser el juez o el tribunal en estos últimos supuestos, los que valoren la influencia que produce el mal de la amenaza sobre el ánimo psíquico del intimidado. Así mismo, reclamamos que la actividad discrecional y calificadora de los tribunales, extienda su labor de interpretación hacia las circunstancias personales del intimidado, edad, condición laboral, condición social, etc., así como las circunstancias objetivas en las que éste se encuentre, temor ambiental o estado de peligro. En la actualidad algunos textos europeos e internacionales remarcan tal actividad discrecional en sus preceptos, tal y como ocurre con el Código Civil Italiano, artículo 1.436, y el Convenio Internacional de Londres sobre Salvamento Marítimo de 1989, artículo 7. Esa labor ha dado lugar a la existencia de una afirmación doctrinal implícita sobre la necesidad de adaptar y valorar el artículo 1.267 del Código Civil, conforme a la realidad social del momento, ex artículo 3.1 del mismo cuerpo legal. Esta demanda podría conjugarse en la actualidad con la propuesta de redacción y modificación del artículo 1.267 del Código Civil elaborada y configurada por la Comisión General de Codificación. Dicha propuesta de modificación prescribe lo siguiente:

⁸⁷ V. gr. DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, cit., pág.142 y DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, cit., pág.164.

⁸⁸ V. gr. SS.T.S. 34/1944, de 18 de febrero, 790/2005 de 21 octubre, 1159/2007, de 8 de noviembre, entre otras.

“Hay intimidación cuando se inspira injustamente a uno de los contratantes el temor racional y fundado de un mal inminente y grave.

Para calificar la intimidación ha de atenderse a la edad y a la condición de la persona.”⁸⁹

- ~ Ha quedado demostrada la vía o mecanismo de solución jurídica que, ante tales situaciones de indefensión, nuestro Código Civil ofrece a la parte que ha visto transgredido su consentimiento por aquellos vicios de la voluntad. Concretamente, en situaciones de intimidación, nuestro Código Civil legitima activamente tanto al afectado por el vicio del consentimiento, así como a sus causahabientes en caso de muerte prematura del primero, para proceder al ejercicio de la acción de anulación prescrita en el artículo 1.300. Como consecuencia, las partes contratantes afectadas se restituirán de manera recíproca tanto las cosas que hubiesen sido materia del contrato, así como sus frutos, y el precio de la cosa con los intereses. Eso sí, dicha acción estará limitada en el tiempo y sólo se podrá ejercer durante el plazo de cuatro años desde que la violencia o intimidación hayan cesado. En caso contrario, el de trascurso de los cuatro años sin ejercitar la acción de anulación, nuestro código civil dispone que, o bien el negocio jurídico se convalidará por caducidad y obtendrá efectos válidos desde la celebración del mismo (*“ab initio”*), o bien, se podrá confirmar de manera tácita conforme a las prescripciones del artículo 1.309, cuyas consecuencias jurídicas son idénticas a las de la caducidad, es decir la validez del negocio jurídico.

⁸⁹ Redacción del 1^{er} y 2^o párrafo (desde *“Hay [...] hasta [...] persona”*) elaborados por la Comisión General de Codificación, Sección de Derecho Civil, en *“Propuesta de anteproyecto de ley modernización del derecho de obligaciones y contratos”*, Art. 1299.2 PMCC, Imprenta Nacional del Boletín Oficial del Estado, Madrid, 2009.

§. Bibliografía. – ⁹⁰

- ~ ALBALADEJO GARCÍA, MANUEL, *El negocio jurídico*, Librería Bosch, Barcelona, 1958.
- ~ BRICE, GEOFFREY in REEDER, JOHN, *Brice on Maritime Law of Salvage*, Thomson Reuters, London, 2011, pág.371.
- ~ DE CASTRO Y BRAVO, FEDERICO, *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid, 1985.
- ~ DEL OLMO GARCÍA, PEDRO, *La renegociación de los contratos bajo amenaza. (Comentario a la Sentencia del T.S de 29 de julio de 2013)* Anuario de Derecho Civil, BOE, 2014.
- ~ DELGADO ECHEVARRÍA, JESÚS, *Comentarios al Código Civil: artículo 1.301*, Tomo XVII, Vol 2º: Artículos 1.281 a 1.314 del Código Civil, 2º edición, Edersa, Madrid, 2005
- ~ DÍEZ PICAZO, LUIS, *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Volumen I, 5ª ed., Civitas, Madrid, 1996.
- ~ GABALDÓN GARCÍA, JOSÉ LUIS Y RUIZ SOROA JOSÉ MARÍA, *Manual de Derecho de la Navegación Marítima*, Marcial Pons, Madrid, 1999.
- ~ GARCÍA GOYENA, FLORENCIO, *Concordancias, motivos y comentarios del código civil español: Volúmenes 3-4*, 1852.
- ~ LACRUZ BERDEJO, JOSÉ LUIS, *La confirmación del contrato anulable*, Anuario de Derecho Civil, 1976,
- ~ LAUTERBACH, WOLFGAM ADAM, *Compendium Iuris Brevis*, 1677.
- ~ MORALES MORENO, ANTONIO MANUEL, *Comentario a los artículos 1.267 y 1.268 del Código Civil*, en Cándido Paz-Ares Rodríguez/Luis Díez Picazo Ponce de León /Rodrigo Bercovitz/Pablo Salvador Coderch, *Comentario del Código Civil*, Tomo II, Ministerio de Justicia, Madrid.
- ~ SOLÉ FELIU, JOSEP, *La intimidación o amenaza como vicio del consentimiento contractual: textos, principios europeos y propuestas de reforma en España*, InDret, N°4/2016, Barcelona.

⁹⁰ Bibliografía expuesta por su correspondiente orden alfabético.

§. Índice jurisprudencial. –

España:

- Declaración de voluntad como elemento esencial del negocio jurídico:
Sentencias del Tribunal Supremo 1077/1959 de 5 de noviembre, y 1392/1959 de 13 de mayo.
- Concepto de intimidación y sus requisitos:
Sentencias del Tribunal Supremo 790/2005 de 21 de octubre, y 81/2012 de 20 de febrero.
- Amenaza injusta:
Sentencias del Tribunal Supremo 135/1944 de 25 de mayo, 819/1993 de 21 de julio, 790/2005 de 21 de octubre, y 160/1985 de 11 marzo.
- Mal inminente y grave:
Sentencias del Tribunal Supremo 4357/1964 de 27 de febrero, 291/1991 de 22 de abril, y 497/2013 de 29 de julio.
- Temor racional y fundado:
Sentencia del Tribunal de 325/1950 de 21 de marzo.
- Terror ambiental:
Sentencia del Tribunal Supremo núm. 34/1944 de 18 de febrero, 682/2013, de 5 de noviembre, y Sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Sevilla de 11 de febrero de 2008.
- Declaración de voluntad viciada a raíz del temor:
Sentencias del Tribunal Supremo de 790/2005 de 21 de octubre, 1077/1959 de 5 de noviembre, y 1392/1959 de 13 de mayo.
- Distinción entre violencia e intimidación:
Sentencias del Tribunal 825/1918 de 28 de diciembre, y 359/1934 de 22 de septiembre.
- Sistema de anulabilidad:
Sentencias del Tribunal Supremo 259/1986 de 29 de abril, 729/1989 de 17 de octubre, y S.T.AP MAD 60/2015 de 20 de febrero.

Internacional:

- Estado de peligro en los Contratos de Salvamento Marítimo:
Akerblom v. Price, Potter, Walker & Co. (1881) 7 QBD 129, 133, per Brett LJ., and *The Port Caledonia and the Anna* (1903) P 184.



Esta obra está sujeta a la licencia Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional de Creative Commons. Para ver una copia de esta licencia, visite: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>.

