

RECENSIÓN a YÁÑEZ VIVERO, Fátima, *Asimetrías contractuales por abuso de circunstancias. Un estudio en el marco de la renovación del Derecho contractual*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 2019, 148 pp.

(ISBN: 978-84-1313-660-8)

Book review of YÁÑEZ VIVERO, Fátima, *Asimetrías contractuales por abuso de circunstancias. Un estudio en el marco de la renovación del Derecho contractual*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 2019, 148 pp.

(ISBN: 978-84-1313-660-8)

Araceli Donado Vara

Profesora Titular de Universidad, Departamento de Derecho Civil

Facultad de Derecho de la UNED,

C/ Obispo Trejo, 2, 28040 Madrid, España

adonado@der.uned.es

<https://orcid.org/0000-0001-7011-9689>

WoS ResearcherID: Z-5788-2019

Enero de 2020

RESUMO: Recensión a YÁÑEZ VIVERO, F.: *Asimetrías contractuales por abuso de circunstancias. Un estudio en el marco de la renovación del Derecho contractual*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 2019, 148 pp. (ISBN: 978-84-1313-660-8)

PALAVRAS-CHAVE: Derecho contractual; intimidación; consentimiento; desequilibrio contractual.

ABSTRACT: Book review of YÁÑEZ VIVERO, F.: *Asimetrías contractuales por abuso de circunstancias. Un estudio en el marco de la renovación del Derecho contractual*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 2019, 148 pp. (ISBN: 978-84-1313-660-8)

KEY WORDS: Contract Law; contract will; undue influence; intimidation; economic duress.

**RECENSIÓN a YÁÑEZ VIVERO, Fátima, *Asimetrías contractuales por abuso de circunstancias. Un estudio en el marco de la renovación del Derecho contractual*, Valencia, Tirant Lo Blanch, 2019, 148 pp.
(ISBN: 978-84-1313-660-8)**

Multitud de los eventos y acontecimientos que ocurren en la vida surgen por casualidades o el destino, y analizando estos azares “académicos” del destino comienza la Profesora Yáñez esta obra, que me complace reseñar y cuya atenta lectura recomiendo para actualizar un tema que ha sido objeto de regulación en algunos ordenamientos jurídicos, aunque ya lo avanza, no en nuestro Código Civil común.

Y así, con ocasión del quinto aniversario del fallecimiento del Prof. Galgano, la Università degli Studi di Bologna, organiza un merecido homenaje al gran Profesor, jurista y Maestro de Maestros, en el que se presenta un número de la *Revista Contratto e Impresa*, titulado *Francesco Galgano giurista poliedrico*, que contiene algunos de sus ensayos, los denominados diálogos con la jurisprudencia en materia contractual. Echando un vistazo a la *Rivista*, la Profesora Yáñez centra su mirada en un tema que le resulta interesante, el artículo en cuestión del Profesor Galgano, *Squilibrio contrattuale e mala fede del contraente forte*, se publicó en 1997; y el reto que se propuso la Profesora Yáñez tiene como resultado esta Obra, en la que revisita y actualiza el tema desde la perspectiva del Derecho Privado Europeo de los Contratos, al tratarse de una materia que no ha perdido vigencia ni interés.

La autora realiza a lo largo de su estudio una comparación entre las distintas regulaciones en las que rige la posible impugnación ante el desequilibrio contractual, así como las propuestas actuales para su regulación. Estudia los distintos vicios del consentimiento, con la intención de encuadrar esta nueva situación en la categoría actual, prestando especial detalle a la intimidación, aunque finalmente y después de su análisis, considera que más bien nos encontramos ante un nuevo y concreto vicio del consentimiento, con su especial regulación y supuesto de hecho debido a sus especiales perfiles que lo diferencian del resto de los vicios del consentimiento.

Prestará atención a la solución jurisprudencial adoptada en el *Common Law* así como la influencia que ha tenido en la regulación del *Civil Law*. El Derecho contractual actual ha ido “humanizándose” a pesar de la dificultad de equilibrar la libertad o autonomía de las partes con la justicia contractual.

Tal ha sido la influencia de la regulación de la ventaja injusta que ha sobrepasado las fronteras, y así algunos textos legislativos de *Soft Law* europeo, así como otros textos prelegislativos, como algunos en España, se han hecho eco de esta figura, por lo que le decida una especial atención a esta regulación en un capítulo concreto, en el que presta atención a ambas cuestiones: la regulación de los textos europeos de *Soft Law* y la recogida en las propuestas de regulación de la figura en España. Interesante es también la regulación

que algunos países de América Latina dan a la ventaja desproporcionada por lo que también serán objeto de estudio en otro capítulo.

Después de analizar el contexto de la figura así como su regulación y posible implantación, se centra la Profesora Yáñez en estudiar la naturaleza jurídica de la figura, planteándose si se encuadra entre los vicios del consentimiento o se trata más bien como un vicio del contrato. La autora considera que estamos, más bien, ante un nuevo vicio del consentimiento, distinto de la intimidación y de las amenazas, así como también del dolo incidental.

Sugestivo y sugerente es el capítulo dedicado a los ingredientes de la “receta” de la ventaja injusta o del desequilibrio a causa de un aprovechamiento injusto, y que nos ha resultado de mucho interés, ya que en él analiza, tras el estudio detallado de distintos pronunciamientos judiciales significativos, los diferentes requisitos que desde su punto de vista deben darse para calificar esta situación de desequilibrio a causa de esa ventaja o beneficio excesivo, en palabras de la Profesora Yáñez, “ventaja injustificada”, así como del aprovechamiento injustificado de la situación de fragilidad, vulnerabilidad contractual de la otra parte del contrato. Situaciones que va analizando a través de distintas preguntas o supuestos que se pueden dar en las situaciones contractuales y que la autora se va planteando y va cuestionándose si en esos supuestos de hecho de situación de dependencia o confianza previa se puede generar una influencia indebida que le pueda provocar esa situación de desequilibrio; o también una situación de apremiante necesidad o peligro. Igualmente que se aproveche de un modo consciente de la situación de fragilidad de la otra parte; que no exista una alternativa razonable a la realización de ese contrato; qué sucede si los terceros son los que obtienen la ventaja injusta, cuestiones todas estas tratadas con detalle en el libro.

Analiza la Profesora Yáñez los posibles mecanismos de reparación entre los que están la anulación, anulabilidad, así como su diferente regulación respecto a la rescisión u otros posibles cauces aplicables al supuesto de estudio. Así mismo, estudia la posible adaptación o revisión del contrato, y cómo en algunos ordenamientos se permite que el Juez adopte una nueva función de adaptar o revisar el contrato, cuestión esta que le provoca ciertas dudas.

Cuando uno de los contratantes se aprovecha de una situación de vulnerabilidad del otro, originando un desequilibrio contractual en perjuicio del “agraviado” o “vulnerado”, con un resultado profundamente injusto para una de las partes, y además ese resultado inicuo es consecuencia de la explotación por la contraparte de su situación de desventaja en la contratación, muchos son los ordenamientos que actualmente contemplan esta situación y la regulan. Aunque no todos. Y así nada recoge al respecto nuestro Código Civil común. Sin embargo, uno de estos textos que sí la recoge es el *Codice Civile* italiano, cuyo artículo 1448, titulado “*azione generale di rescissione per lesione*”, dispone: “*se vi è sproporzione tra la prestazione (att 166) di una parte e quella dell'altra, e la sproporzione è dipesa dallo stato di bisogno di una parte, del quale l'altra ha approfittato per trarne vantaggio, la parte danneggiata può domandare la rescissione del contratto...*”. La presión que se produce puede ser humana, pero también podría derivar de hechos ajenos y que desemboca en la drástica

situación o tesitura ante la que se encuentra una parte contratante, que cuenta con dos alternativas: o contrata o sufre un mal o un perjuicio.

Diversos son los ordenamientos que establecen distintos mecanismos de reparación del desequilibrio contractual; ya sea focalizando la atención en el desequilibrio entre prestaciones, o bien en el abuso de determinadas circunstancias en las que se pueda encontrar la parte “vulnerable”, y que intentan resolver el conflicto de intereses que origina esta situación. La Profesora Yáñez cita, entre otros, los siguientes ordenamientos que irá desarrollando, comparando y analizando detenidamente a lo largo de su obra; además del Código Civil italiano (ya mencionado); el Código Civil Francés (art. 1143); el Código Civil portugués (art. 282); el Código Civil griego (arts. 178 y 179); el parágrafo 138 del BGB; el parágrafo 879 del Código Civil austriaco; el Código Civil suizo de obligaciones (art. 21); el Código Civil de la República de Eslovaquia (parágrafos 39 y 49); el Código Civil de Luxemburgo (art. 1118), el Código Civil de Holanda (art. 3:44); los parágrafos 31 y 36 del *Contract Act* de los países nórdicos; el Código Civil de Polonia (art. 388); el Código Civil de la República Checa (parágrafo 49); los parágrafos 201 y 202 del Código Civil de Hungría. Así mismo, en América Latina existen algunos ejemplos de la regulación de este mecanismo, como por ejemplo en el Código Civil y Comercial argentino (art. 954), y el Código Civil de Brasil, que en su artículo 156, lo regula bajo el título “*Estado de perigo*”, y en el 157 “*Lessoao*”.

Esta problemática tampoco ha sido ajena en los textos de *Soft Law* europeos que han generado una especie de estado de la cuestión y cuyo contenido es tenido en cuenta en los proyectos de reforma de los derechos nacionales, tal y como ha ocurrido con el caso francés, español, y dentro de nuestras fronteras, el catalán. En alguno de estos textos europeos también se recoge este mecanismo en el que existe un desequilibrio injustificado, y así en los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales (en adelante PICC) en su artículo 3.2.7 relativo a la excesiva desproporción (*gross disparity*); en los Principios de Derecho Contractual Europeo – *Principles of European Contract Law* (PECL), que contienen en su artículo 4:109 una mención al *excessive benefit or unfair advantage*; también la Parte General del Código Europeo de Contratos (conocido como Proyecto de Pavía o Proyecto Gandolfi), recoge en su artículo 30 una disposición complementaria a la “rescisión por lesión”; y en el *Draft Common Frame of Reference* (DCFR) en II. 7:207 una disposición sobre *unfair exploitation* en línea parecida a la contenida en los PECL. Recientemente, cabría mencionar la propuesta de la Comisión Europea sobre un Reglamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea (CESL), en cuyo artículo 51 trata sobre la “explotación injusta”. En España ha habido varias propuestas de regulación de la figura, y así en el Libro Sexto del Código Civil de Cataluña (Ley 3/2017, de 15 de febrero relativa a las obligaciones), se regula la ventaja injusta, en los contratos de compraventa (artículos 621-45, 621-46, 621-47 y 621-48), sumándose a la clásica acción rescisoria objetiva (por lesión *ultradimidium*) una figura de nuevo cuño inspirada en la explotación injusta de los textos europeos, aunque con alguna particularidad como la calificación de la acción dimanante de la explotación injusta de rescisión, y no de anulación. Además, entre

otros ejemplos que propondrían esta figura podemos mencionar la Propuesta española de modernización del Derecho de Obligaciones y contratos que adaptaría el artículo 1301 CC, y también una propuesta académica de reelaboración del Código Civil por parte de la Asociación Española de Profesores de Derecho Civil, en la que incluyen su artículo 527-9 relativo al “ventajismo”. Otra propuesta doctrinal interesante es la de los Profesores BOSCH CAPDEVILLA, DEL POZO CARRASCOSA y VAQUER ALOY que establecen unas reglas relativas a la “ventaja injusta”. Todas estas propuestas han sido objeto de estudio y análisis por parte de la Profesora Yáñez en este interesante capítulo.

La Profesora Yáñez no es ajena a que en nuestro ordenamiento estatal no resulta fácil encontrar rastro de la conclusión de los contratos en estado de peligro o de necesidad sin que haya intervenido la conducta amenazante de otra persona. Así por ejemplo se le ocurre el supuesto histórico de una persona que vende sus bienes a un precio muy bajo con la única intención de huir ante una situación de guerra o revolución, como les ocurrió a los judíos en la Segunda Guerra Mundial. Algunos autores han considerado que si la otra parte es conocedora del miedo de la otra parte y se aprovecha para obtener unas condiciones injustas, el contrato podría ser calificado como inmoral y será anulado por este motivo. Esta situación ha sido calificada por nuestro Tribunal Supremo como “miedo ambiental”, y la clave para la posible impugnación del contrato bajo tal miedo ambiental habría que buscarla en el conocimiento que la parte que no sufre tal presión o miedo tiene de la situación en la que sí se encuentra la otra parte, y que además se aprovecha de esta situación para obtener ventajas injustas del miedo ambiental sufrido. Hay que diferenciar por tanto la amenaza que provoca una intimidación de la presión o influencia indebida que coloca a una parte en un estado de necesidad. En el *Common Law* esta distinción no se recoge, y la referencia a *duress*, entendida como “*coertion of the will so as to vitiate consent*”, ha evolucionado últimamente hacia el calificado *economic duress*, o en palabras de la autora “la presión fruto de una supremacía en el plano económico”. Así mismo, desde el estudio de la *equity*, también se hace referencia a la *undue influence*, o la indebida influencia de una parte sobre la otra pero que tiene lugar en las relaciones de confianza o de dependencia, tanto psicológica como económica, ejemplos de estas relaciones podrían ser las que surgen entre padres e hijos, tutores y pupilos, bancos y clientes, entre otras que se podrían dar en el día a día. Y es en esta situación en la que se prestará una especial atención en esta obra debido a que en algunas legislaciones del *Civil Law* no existe una regulación específica relativa a esta segunda manifestación de “intimidación” contractual considerada en un sentido amplio, y esto en opinión de la Profesora Yáñez es debido a que se trataría de una noción que trasciende o va más allá del estado de necesidad.

Tras un estudio exhaustivo del concepto acuñado en el *Common Law* de la *undue influence* - entendida como la situación en la que está una de las partes que no ha sufrido amenazas de la otra pero que resulta influenciada por esta última, ya sea intencionalmente o no-, en el que se estudian los dos tipos de influencia, tanto la real o probada, como la presunta a través de diversos *leading cases*, muy sugestivos y sugerentes, la autora analiza su influencia en el *Civil Law*. Y así, nos ha resultado muy interesante la influencia de la figura de

la “violencia económica” en Francia, que a través del pronunciamiento del caso Kannas *versus Larousse-Bordas*, sentencia de la *Cour de Cassation civil*, de 3 de abril de 2002, se influyó de una manera decisiva en la reforma del Derecho de obligaciones francés de 2016, siendo una de las cuestiones principales de la reforma la denominada violencia económica, así como una de las innovaciones principales de la reforma la asimilación del abuso de dependencia a la violencia. En el caso mencionado la Sra. Kannas era una escritora asalariada de la sociedad Larousse-Bordas, desde 1972, quien firmó con la empresa en la que trabajaba, un contrato de cesión de los derechos de explotación de una obra confeccionado por ella, se trataba del diccionario *Mini débutants*, a cambio de una suma económica muy baja (30.000 francos), esto fue en 1984. Tras el despido de la Sra. Kannas, en 1996, demandará la nulidad del contrato de cesión por causa de *violence*, habiendo habido en su opinión una situación de dependencia económica con respecto a la otra parte, la empresa, que hizo que firmara ese contrato con esas cláusulas ante el temor a ser despedida en caso de no hacerlo.

Especial interés merecen los pronunciamientos de algunos de nuestros tribunales en los que se trattaron, sobre todo en las relaciones laborales (a modo de ejemplo, STS 3460/2010, de 24 de junio de 2011 (Sala de lo Social, Sección 1ª) y STS 495/2013, de 29 de julio (Sala de lo Civil), estos supuestos de “violencia económica” en los cuales se dan unas situaciones que rozan la intimidación -entendida como vicio del consentimiento contractual- y que sumadas a una situación de temor así como dependencia empresarial, que es aprovechada por una de las partes que se encuentra en una situación de superioridad, ventajismo o prepotencia, y que además se aprovecha de la debilidad o de determinadas circunstancias en las que está la otra parte, y que finalmente conlleva a aceptar unas cláusulas que posiblemente en otras circunstancias, con algo de tiempo para pensar, con cierto asesoramiento, sin esa presión o temor al despido o a ciertas represalias, no habrían sido aceptadas por una de las partes. Algunos autores han propuesto ampliar el concepto de intimidación recogido en el 1267 CC, para así dar cabida a estas situaciones que ataque a la libertad contractual, independientemente de su origen, y de si procede de la otra parte o no. Sin embargo, para la Profesora Yáñez a esta nueva realidad habría que darle, más bien, un nuevo espacio dentro de nuestra teoría general del contrato, en concreto de los vicios del consentimiento. El aprovechamiento injustificado de una situación de debilidad contractual es una situación distinta de la intimidación, ya que no es la intimidación la cuestión principal de esta situación, como sería el anuncio de un futuro perjuicio para una parte contractual, sino más bien, habría que poner el foco de atención en la obtención de una ventaja excesiva provocada como resultado de una disparidad contractual. La influencia injustificada, o indebida, que una parte ejerce sobre la otra, en concreto, la parte fuerte sobre la parte débil, o la situación de angustia y desesperación, es la que conlleva y desemboca en la contratación con unas condiciones injustas, y no tanto la presión, intimidación o amenaza, que serán importantes, desde luego, pero no le dotarían de esa especial característica y especificidad a la figura que comentamos. Esta figura o situación no habría que confundirla, a pesar de su proximidad y cercanía, ni con las cláusulas abusivas del Derecho de Consumo

ni con la cláusula penal, ya que pueden afectar a cualquier tipo contractual y al objeto principal del contrato.

El mero desequilibrio económico es consustancial al contrato, y siempre habrá alguna parte que esté más tranquila que la otra, esto es así, pero cuando se contrata consiguiendo unas ventajas a costa del perjuicio ajeno, aprovechándose de su situación de confianza, necesidad, vulnerabilidad de la otra parte, creemos conveniente, siguiendo a la Profesora Yáñez, que el derecho debería intervenir de alguna manera. Si ese desequilibrio ha sido producido por la prepotencia o influencia indebida de una parte impidiendo a la otra realizar una declaración de voluntad libre e independiente, podría ser que tal libertad contractual no lo fuera tanto, y que el contrato no fuera todo lo libre que debiera serlo, porque justo sabemos que puede no serlo, pero libre lo tiene que ser.

La Profesora Yáñez es conocedora de la difícil construcción de esta categoría contractual en estado de necesidad o bajo presión ambiental, con la legislación actual, pero considera que de *lege ferenda* habría que hacerle un hueco y darle su espacio y regulación en nuestro derecho contractual futuro, distinto de la amenaza y la intimidación, ni la rescisión por lesión. No se trataría tanto de la existencia de un desequilibrio entre las partes negociadoras, que también, sino más bien, del uso o mejor, del abuso de ese desequilibrio que limita, modifica, cambia, altera, o “atrofia” la libertad para decidir si contratar o no, y en qué términos se hace. Se trataría por tanto más bien de un defecto en la formación del consentimiento contractual, y habría que darle cabida a esta “nueva” patología contractual entre los “vicios” del consentimiento, eso sí, no a través de respuestas jurisprudenciales que restablezcan esas “asimetrías sociales patológicas”, en palabras de la autora, sino con una regulación legal concreta que la recoja expresamente. Tampoco habría que limitarla al consumidor, sino habría que proteger a cualquier sujeto débil en un contrato, insertando la regulación en la teoría general del contrato. Tres serían por tanto los “ingredientes” que la autora reconoce que se dan en las regulaciones de la figura: una asimetría de poderes contractuales por la situación de dependencia, confianza o necesidad apremiante, ignorancia que restringen la capacidad de crítica de una de las partes; un aprovechamiento consciente de esta situación por la otra parte; y finalmente, una ventaja o beneficio excesivo para una de las partes. Ahora bien, habría que valorar bien cada una de estas circunstancias para impedir abusos o situaciones injustas.

Analiza también la autora la naturaleza jurídica de la figura que prefiere calificar, -mejor que la utilizada en los textos europeos estudiados de “gran desequilibrio” o “ventaja o explotación injusta”- más bien de “aprovechamiento injusto de una parte que conocedora de la inferioridad o debilidad de la otra parte, genera un contrato desequilibrado”, y por tanto reconoce que concurren ambos factores, de formación de la voluntad y de contenido, conducirán a la causa de ineffectuación contractual que analiza en la Monografía, ahora bien, ello no impide como reconoce la Profesora Yáñez, que nos encontremos ante un vicio del consentimiento como lo es el error, dolo o la intimidación. Existe un vicio en la formación del consentimiento pero que ha sido provocado o es el resultado de una situación de inferioridad

o de debilidad en la que se encontraba una de las partes, y de la que se ha aprovechado la otra parte en la formación del contrato. Lo realmente importante en esta nueva figura no es la presión, amenaza o intimidación, sino la influencia injustificada que la parte fuerte ejerce sobre la parte débil y que la lleva a contratar en unas condiciones injustas, o en palabras de la autora que resumen a la perfección su idea, “el aprovechamiento injustificado de una situación de debilidad contractual es un fenómeno diverso al de la intimidación en la medida en que no es la intimidación –ni la del contratante ni una presión externa– la que lo define sino *la obtención de una ventaja excesiva a consecuencia de una disparidad contractual*”. El término “violencia” le parece algo excesivo debido a su carga semántica de empleo de medios para vencer la resistencia de una persona, que no se daría en la explotación injusta. Por tanto, lo especial e identificativo de esta nueva figura tendría más que ver con el aprovechamiento de las circunstancias por una de las partes, por lo que se trataría más bien de la libertad contractual o de la formación del contrato, que con el contenido del contrato. En realidad no habría libertad de criterio suficiente, entiende la Profesora Yáñez, para decidir si se contrata o no, o lo que se contrata. Ya que debido a las circunstancias, si esta persona no contrata o pierde las ventajas que sean u obtiene un perjuicio mayor que el que le reportaría la contratación. En esta cuestión habría una diferencia fundamental entre el *Civil Law* y el *Common Law*, ya que en los primeros cabría hablar de vicio del consentimiento ya que lo importante es la posición de la víctima y el consentimiento emitido en condiciones de falta de libertad (como lo dispone el derecho francés, entre otros); mientras que en el Derecho inglés, se presta atención a la conducta de influencias indebidas o inaceptable que es lo que convierte al contrato en anulable.

Son interesantes las distintas soluciones y remedios que se regulan en los textos analizados por la autora, ante una explotación injustificada que provoca un desequilibrio contractual, por lo que en una mayoría de textos se trataría de una causa de invalidez que conllevaría la anulación del contrato. Ahora bien, tanto en las propuestas españolas como en los textos europeos se recoge una novedad interesante y es la relativa a la posible facultad de anulación del contrato pero a través de la vía extrajudicial, configurada como un acto unilateral de ejercicio de un derecho. Dicho lo cual, no será extraño, sino más bien lo frecuente, que el asunto acabará siendo resuelto por un juez, ya que es probable que la parte no esté de acuerdo con la pretensión anulatoria, y sea el juez el que tenga la decisión final. Habrá supuestos en los que seguramente a las partes les interese corregir ese desequilibrio económico y continuar con el contrato, manteniéndose este. Siendo esta opción o posibilidad de adaptación o revisión del contrato, la más constructiva, reconoce la Profesora Yáñez, aunque no se le escapa que dar entrada al Juez, un sujeto que es completamente extraño al contrato, y que finalmente reescribirá y adaptará el contrato en vez de las partes, provocará que se le concedan mayores facultades al juez, teniendo un nuevo rol o posición en el moderno Derecho de contratos. Se le otorgan más facultades a la hora de adaptar el acuerdo, pero también se limita su función principal en la nulidad y resolución por incumplimiento, debido a que ahora dependerá de la parte afectada y no la sentencia judicial; aunque no olvidemos que esta facultad de anulación extrajudicial podrá

desembocar en que la autoridad judicial se pronuncie finalmente cuando existan problemas en la aplicación de esa facultad de las partes. No hay que olvidar que no todo podrá ser considerado “ventaja injustificada”, ya que hay que prestar atención a la causa que origina la lesión patrimonial, y además se podrían llevar a cabo comportamientos oportunistas por parte de la parte que se considera “víctima”, ello es cierto, ahora bien, recogemos las palabras de la Profesora Yáñez para la que “el éxito de la regulación de la figura dependerá de lograr el justo equilibrio entre la protección de la parte débil que garantice la libertad y la justicia contractuales y la seguridad del tráfico jurídico; hay que condenar los casos flagrantes de explotación injusta sin menoscabar la certeza o seguridad del tráfico; y, para ello, hay que medir mucho las dosis de los ingredientes de la receta”.

Cierra su estudio la Profesora Yáñez con unas conclusiones personales y críticas a esta situación de desequilibrio contractual en la que a través de la comparativa con otras regulaciones, así como la línea jurisprudencial seguida en otros ordenamientos, y con las propuestas de reforma planteadas, la autora es plenamente consciente de los retos que esta materia tiene, además de los detractores de la figura, ya que se amenaza la libertad de las partes ante la posible entrada de la equidad, que protegería a la parte vulnerable, pudiéndose rehacer o anular ciertos contratos en los que no hubiera una cierta justicia conmutativa de las prestaciones. Ahora bien, tal vez la cuestión debería replantearse en el sentido de que la justicia conmutativa se ha alterado más bien por un ejercicio defectuoso de la libertad contractual de una de las partes. El *quid* de la cuestión no sería tanto la lesión o el perjuicio patrimonial sino la causa que origina la lesión económica, que constituye un ataque a la misma libertad contractual. En definitiva habrá que lograr un justo equilibrio entre la protección de la parte débil que garantice la justicia y libertad contractuales y la seguridad del tráfico jurídico. Habrá que valorar bien cada “ingrediente de la receta”, en palabras de la Profesora Yáñez, ya que la justicia requiere ser justo con todos “con el que contrata sin libertad e independencia de juicio y con el que no ha originado esa falta de libertad o independencia y tal vez ni siquiera conoce”. Ingredientes de la receta todos ellos que han sido analizados y desarrollados de un modo meticuloso, pausado, con multitud de interesantes preguntas y respuestas dadas por la Profesora Yáñez a lo largo de esta Monografía que nos parece esencial en el actual Derecho de contratos europeo.