

La *laesio ultradimidium* en la compraventa de inmuebles: Una ausencia injustificada en el Código Civil cubano

Pedro Luis LANDESTOY MÉNDEZ
Estudiante de 5º año
Facultad de Derecho
Universidad de La Habana

Sumario:

1. Debate sobre el origen. 2. Problemas de su conceptualización. 3. Mecanismos de protección sustancial. 4. Consideraciones *ad finem*. Bibliografía.

La compraventa es el contrato típico de la organización económica civilizada¹, vino a sustituir, por su arcaísmo, a la permuta, cuya relevancia se corresponde con la economía natural, como ya afirmaba ARISTÓTELES en su *Ética* a Nicómaco (cfr. lib. V, cap. 5) y su *Política* (cfr. lib. I, cap. 3). En nuestro ordenamiento jurídico y nuestra realidad negocial la compraventa de inmuebles entre entes privados fue por años una utopía, pero recientemente el panorama legislativo ha cambiado.

Vender y comprar una vivienda u otro inmueble ya no es una facultad exclusiva del Estado, en virtud de lo dispuesto en el artículo 70.3, 4 y 5 del Decreto-Ley Nro. 288 de 28 de octubre de 2011².

Empero, si bien esta apertura tan esperada constituye una posibilidad de que los cubanos participemos a plenitud del tráfico negocial de bienes inmuebles, esta medida acarrea otros problemas que nuestro ordenamiento no está preparado para afrontar y que dan al traste incluso con los principios básicos que lo informan. Uno de ellos es la ausencia de la *laesio ultradimidium*, instituto que trata de proteger, desde el Bajo Imperio romano, el equilibrio de las prestaciones en el contrato de compraventa.

Esta ponencia se propone analizar la figura, así como el régimen jurídico aplicable, sobre la base de posibles soluciones de *lege ferenda* para nuestro país.

1. Debate sobre el origen

El origen del instituto de la *laesio ultradimidium* parece encontrarse mencionado en un rescripto del año 285 proferido por la cancellería de DIOCLECIANO e incluido por la

¹ Así lo afirmaba explícitamente TAPIA en la primera mitad del siglo XIX: «El contrato más general en el comercio es el de compra y venta», *cit. pos.* GARCÍA SÁNCHEZ, Justo: «La *laesio enormis*: del rescripto de Diocleciano (c. 4, 44, 2) al Código de Comercio hispano de 1829, pasando por Hevia Bolañó», en *Revue Internationale des droits de l'Antiquité*, XLVIII, 2001, p. 91

² Modificativo de la Ley N° 65 de 23 de diciembre de 1988 «Ley General de la Vivienda», publicado en la *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, N° 35, Extraordinaria, de 2 de noviembre del 2011.

comisión de JUSTINIANO, según CHAMIE³ como solución al comportamiento oscilante de la jurisprudencia de la edad clásica frente al problema del contrato desequilibrado.

En este rescripto se lee lo que será la base de toda la construcción jurídica posterior en la materia: «*Si tú o tu padre hubiereis vendido por menor precio una cosa de precio mayor, es humano, o que, restituyendo tú el precio a los compradores recobres el fundo vendido, mediando la autoridad del Juez o que, si el comprador lo prefiere, recibas lo que le falta al justo precio. Pero se considera que el precio es menor, si no se hubiere pagado ni la mitad del verdadero precio.*»⁴

Sobre este fragmento la doctrina romanista ha estado debatiendo desde finales del siglo XIX, principalmente acerca su autenticidad⁵. Hoy, existe un consenso generalizado en que el instituto no estaba formulado en el derecho clásico y que aparece recién en el *Corpus Iuris Civilis*, posiblemente con una marcada influencia del cristianismo. De hecho, fue por la interpretación de los glosadores que la *dimidia pars veri pretii*, conocida hasta entonces como *lex secunda*, comenzó a ser llamada *laesio enormis*⁶.

A pesar de su dudoso origen, lo cierto es que la lesión enorme o *laesio ultradimidium* es configurada como tal a partir del fragmento analizado, posteriormente en el Derecho intermedio se la transformará poco a poco en la lesión contractual que conocemos hoy, enfocándola hacia un carácter más subjetivo y extendiéndola a todo los contratos onerosos⁷.

2. Problemas de su conceptualización

³ CHAMIE, José Félix, «Rescisión por lesión enorme: el problema del origen», en *Revista de Derecho Privado*, Nº 19, 2010, p. 24.

⁴ «*Rem maioris pretii si tu vel pater tuus minoris pretii distraxerit, humanum est, ut vel pretium te restituente emptoribus, fundum venditum recipias, auctoritate iudicis intercedente, vel, si emptor elegerit, quod deest iusto pretio recipias. Minus autem pretium esso videtur, si nec dimidia pars veri pretii soluta sit*». (C. 4.44.2)

⁵ Según RUGGIERO, GRADENWITZ demostró que JUSTINIANO utilizó el rescripto de DIOCLECIANO para introducir la institución de la *laesio enormis* o *ultradimidium*, contra la opinión de LANDUCCI, que quiso probar inútilmente la autenticidad de los dos textos. (RUGGIERO, Roberto, *Instituciones de Derecho Civil, Volumen Segundo*, Reus, Madrid, 1931, p. 339).

⁶ La expresión se le atribuye a UGOLINO PRESBITERI, jurista de la tercera generación entre IRNERIO y ACURSIO. *Vid.* CHAMIE, J. F., «Rescisión por lesión...», *cit.*, p. 34.

⁷ La excepción es quizás la Novísima Recopilación que en el Libro 10, Título 1, Ley 2 que conservó la regulación original

«*Si el vendedor o comprador de la cosa dixiere que fue engañado en mas de la mitad del justo precio, así como si el vendedor dixiere, que lo que valió diez vendió por menos de cinco maravedís, o el comprador dixiere que lo que valió diez dio por ello mas de quince, mandamos, que el comprador sea tenido de suplir el precio derecho que valía la cosa al tiempo que fue comprada, o de la dexar al vendedor, tornándole el precio que recibió, y el vendedor debe tomar al comprador lo demás del derecho precio que le llevo, o de tomar la cosa que vendió, y tomar el precio que recibió; y esto mismo debe ser guardado en las rentas y en los cambios, y en los otros contratos semejables; y que haya lugar ésta ley en todos los contratos sobredichos, aunque se haga por almoneda del día que fueren hechos fasta en quatro años, y no después. Y mandamos que ésta ley se guarde salvo si la vendición de los tales bienes se hiciera contra voluntad del vendedor y fuesen compelidos y apremiados compradores para la compra, y fueren vendidos por apreciadores y públicamente, que en tal caso, aunque haga engaño de más de la mitad del justo precio, no haya lugar ésta ley*».

Partiendo del rescripto mencionado *ut supra*, podría esbozarse como primera definición que la *laesio ultradimidium* es la lesión objetiva del contrato. O sea, la esencia de la figura es el dolo *ex re ipsa*⁸ o dolo real donde no hay, o no tiene porque haber, culpa de partes.

Cómo se llega a esa definición es simplemente hacer un análisis de los términos que engloban el *nomen* del instituto: lesión y ultradimidium (superior a la mitad).

Los MAZEAUD⁹ dicen que, «un contrato lesivo es un contrato injusto para una de las partes, en el sentido que no obtiene las ventajas correspondientes a la prestación que efectúa». Por su parte para JOSSERAND: «la lesión contractual puede definirse como el perjuicio sufrido por uno de los contratantes, en razón de las cláusulas mismas que figuran en el convenio; reside esencialmente en una desigualdad de trato entre las partes, en una falta de equilibrio de la operación que se inclina claramente de un lado, con detrimento del otro»¹⁰.

De estas definiciones puede percatarse que el elemento fundamental de la lesión es la desproporción o el desequilibrio de las prestaciones en un contrato oneroso conmutativo. Así, el segundo término lo que hace es cualificar este elemento poniendo a la cifra matemática como compulsor principal de la institución.

En la *laesio ultradimidium*, al menos desde una interpretación original, el contrato de compraventa de bienes inmuebles puede hacerse ineficaz por la sola desproporción entre el precio pagado por el comprador y el precio justo, siempre que esta desproporción sea superior a la mitad. Siendo así, no es necesaria la concurrencia de ningún elemento subjetivo ni en el comprador ni en el vendedor para que se configure la institución, pues a decir de POTHIER¹¹: «la lesión que sufre uno de los dos contratantes aún en el caso de que el otro no se haya empleado artificio alguno para engañarle, es bastante en si mismo para considerar vicioso el contrato.»

Esta configuración del instituto está vigente hoy en el artículo 1674 del *Code* de Napoleón, el artículo 1889 del Código Civil chileno¹² y el artículo 321 de la Compilación Foral de Cataluña, aunque esta última lo extiende para los demás contratos onerosos relativos a

⁸ Para la doctrina canónica, el *dolus ex re ipsa* radica en la misma estimación de la cosa vendida, según la apreciación de la parte perjudicada, el cual ni invalida el contrato ni da lugar a reparación alguna, puesto que dentro del mismo hay libertad de regateo y negociación, salvo que se produzca *laesio enormis*. Vid. GARCÍA SÁNCHEZ, J., «La *laesio enormis*...», *cit.*, p. 127.

⁹ MAZEAUD, Henri, León y Jean, *Lecciones de Derecho Civil*, Parte Segunda, vol. I, EJE, Buenos Aires, 1960, p. 233.

¹⁰ JOSSERAND, Louis, *Los móviles en los actos jurídicos de derecho privado (teleología jurídica)*, Editorial José M. Cajicá Jr., Puebla, 1946, p. 112.

¹¹ POTHIER, Robert Joseph, *Tratado de las obligaciones*, Dirección General de Anales de Jurisprudencia y Boletín Judicial, México DF, 2003, p. 29.

¹² Consecuentemente es regulado en otros Códigos latinoamericanos que, seducidos por la propuesta de Andrés BELLO en el Código Civil chileno, adoptaron la *laesio* redactado su articulado casi al calco de su análogo chileno. Así el artículo 1856 del Código Civil ecuatoriano y el artículo 1947 del Código Civil colombiano. Este último en una prístina redacción hizo extensivo su alcance a la compraventa de muebles, sin embargo, con relativa prontitud, se regresó a la concepción del proyecto de BELLO, en virtud de la modificación que a dicha norma introdujo la Ley 57 de 1887 (art. 32), que volvió a limitar su aplicación exclusivamente a la compraventa de inmuebles.

bienes inmuebles. JOSSERAND¹³, analizando el artículo mencionado del *Code*, resume los elementos esbozados: «el sistema francés no es manifiestamente subjetivo, no tiene ninguna pretensión declarada de orden psicológico; a decir verdad, es un sistema puramente mecánico; la ley ha decidido que la lesión no debía ir más allá de cierta proporción: tan pronto como sea excedida esta proporción, el consentimiento ha sido viciado, pudiendo impugnarse la operación que no esté equilibrada. (...) Si el contratante sufre lesión (...) se incurre en la sanción, sin que sea necesario hacer investigaciones subjetivas, inquirir las condiciones en que se ha producido el desequilibrio; existe, bastando esto para que el acto esté expuesto a perecer o a transformarse a iniciativa de la víctima (...) en su aplicación, todo el problema se reduce a una cuestión de cifras».

Salta a la vista que para hablar de *laesio ultradimidium* es necesario entrar en definiciones algo engorrosas, y sin lugar a dudas el clímax lo es la categoría «precio justo». Esta va a ser la medida central de todo el problema pues sobre la base de él se comparará el precio pagado y con una simple operación aritmética se determinará si hay o no lesión enorme.

ALESSANDRI RODRÍGUEZ¹⁴ define al precio justo como «el valor que, comercialmente hablando, se le asigna (al bien), independientemente de todo valor de afección; en una palabra, es el valor intrínseco de la cosa, el valor que tiene en si misma, atendidas su naturaleza, importancia, etc.»

La categoría del precio justo fue introducida por los canonistas y dependía en gran medida de un fuerte contenido moral y metaeconómico, así es tratado por las figuras excelsas de la escolástica, fundamentalmente Tomás DE AQUINO y DUNS SCOTO¹⁵. En la época medieval si el juez no se sentía con conocimientos para determinar el precio justo, debía recurrir al *arbitrium boni viri*, hasta que se comenzó a sistematizar científicamente los criterios de determinación del precio, en este sentido resulta paradigmática la obra de Luis DE MOLINA¹⁶. La doctrina de la época estableció la determinación del precio justo a partir de cuatro criterios¹⁷:

- a) precio corriente en el comercio
- b) aplicación proporcional del precio corriente de un todo a la venta de una de sus partes, particularmente útil en las ventas de fundos e inmuebles
- c) rentabilidad del fundo, comparado con otros
- d) criterio de los *aestimatores* (en realidad se trataba de evaluar el precio corriente en el lugar de celebración del contrato).

Si bien esta categoría podría considerarse obsoleta para una economía actual de mercado, lo cierto es que desde el más actual capitalismo también puede manejarse la determinabilidad del precio justo, aunque suele llamarse precio normal. Así, la teoría economicista clásica crea el concepto de «principio del costo», por el cual resulta necesario y beneficioso llegar

¹³ JOSSERAND, L.: *op. cit.*, pp. 117-118.

¹⁴ ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, *De la compraventa y de la promesa de venta*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, 2003, p. 753.

¹⁵ Vid. DE MOLINA, Luis, *Teoría del justo precio*, edición preparada por F.G. CAMACHO, Madrid, 1981, p. 5.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ Está clasificación se le atribuye a AZÓN y ODOFREDO. Vid. GARCIA SANCHEZ, J., «La *laesio enormis*...», *cit.*, p. 94.

a una noción de «precio justo» o «equitativo» tanto para el productor como para el consumidor, donde el precio se aproxime al coste de trabajo de producir o de adquirir un bien/servicio, junto al coste de introducirlo al mercado y, desde su esencia liberalista, plantea que este precio se lograría, de forma más o menos natural, a través del ejercicio pleno del mercado libre, incluyendo aplicaciones cooperativas de éste.

No resulta osado decir entonces que en la actualidad es perfectamente posible determinar un precio que podemos llamar justo, implicándole consideraciones morales, o simplemente normal o estándar. De hecho, en el comercio actual, los precios de los bienes y servicios, así como el de los factores productivos, son fijados por el mercado, en forma automática, independientemente de la voluntad de las personas, en base a leyes objetivas entre las cuales son determinantes las de oferta y demanda, la calidad y la competencia¹⁸. Así, el mercado termina fijando para cada producto y activo económico, un «precio normal». Tal es la concepción que predomina entre los economistas, y corresponde con importante aproximación a lo que ocurre en el mercado convencional.

De esto se deduce que uno de los principales argumentos de la doctrina jurídica que desdeña el instituto de la lesión enorme, a saber: la abstracción e indeterminabilidad del precio justo¹⁹, es perfectamente desdeñable desde criterios estrictamente económicos.

La fundamentación básica de la *laesio ultradimidium* se encuentra entonces en el justo equilibrio contractual, manifestación del principio de equidad o justicia conmutativa, en palabras de ARISTÓTELES, que «desde el punto de vista comercial, consiste en la igualdad, y así desde el momento que esta igualdad se siente herida y que uno de los contratantes da más de lo que recibe, el contrato es vicioso, por cuanto peca contra la igualdad que en el mismo ha de reinar»²⁰.

Empero, sobre la base de ese mismo principio legitimador, resulta necesario hacer un análisis crítico de la definición de la lesión enorme, pues llevar a extremos sus componentes puede resultar contraproducente. En este sentido sería útil cuestionarse la objetividad de la lesión y los casos en los que puede aplicarse.

¹⁸ Así lo ha entendido la jurisprudencia chilena:

«En nuestro derecho no puede concluirse que el justo precio es el valor intrínseco de lo vendido, sino el valor real que la cosa tiene en el momento del contrato, que no es otro que el que regula la oferta y la demanda en relación con la valorización actual del dinero y con el interés por la adquisición de los terceros.» (sentencia de la Corte Suprema de 21 de septiembre de 1981, recogida en *Fallos del mes*, Nº 274, p. 381).

¹⁹ En este sentido MANRESA considera a la lesión «un absurdo económico evidente, defendido por una idea errónea acerca de la equidad. Es un absurdo económico, porque niega las variaciones enormes de los precios, empeñándose en fijar sus oscilaciones alrededor de un justo límite imposible de determinar.» (*Cit. pos* DIEZ-PICAZO, Luis, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, volumen I, Civitas, Madrid, 1993, p. 484). Por su parte los MAZEAUD enseñan que «a diferencia de la moral, el derecho no impone, por regla general, un justo precio.» (*Lecciones...*, *cit.*, p. 235). Finalmente, según MESSINEO, «los economistas consideran que no existe un precio justo... En la noción del precio justo se debe ver un aspecto moral.» (*cit. pos* GHIRARDI, Juan Carlos *et al.*: «La *laesio ultradimidium*», artículo extraído de <http://www.edictum.com.ar/miWeb4/Ponencias>, consultado el 6 de julio de 2011).

²⁰ POTHIER, R. J., *Tratado...*, *cit.*, p. 29.

La primera cuestión se centra en determinar en qué medida debe ser objetivizada la *laesio*, partiendo de la no desconfiguración del instituto. Por un lado tenemos que no puede considerarse elementos configuradores a los matices subjetivos de la inexperiencia, extrema necesidad, abuso y aprovechamiento, pues entonces estaríamos saliendo del campo de la lesión enorme para adentrarnos en una lesión subjetiva. Pero llevar la objetivización al extremo puede atacar contra el fundamento mismo de la institución: la justicia contractual. En palabras de MARTÍ RAMOS: «desaparece el fundamento moral, el motivo racional de la rescisión por lesión *ultradimidium*»²¹.

Es así que se debe encontrar un punto medio donde, sin dejar de ser una lesión objetiva, se resguarde la esencia de la institución y no sea el ardid de comerciantes suspicaces para aprovecharse del vendedor y así convertir en víctima al que debería ser victimario. Por demás una objetivización a ultranza podría confundir una venta con lesión enorme con un negocio indirecto.

Si toda compraventa donde el precio pactado es inferior a la mitad del precio justo o normal es considerada un contrato viciado por lesión *ultradimidium*, entonces no habría cabida para las donaciones indirectas, en las que se engloban las compraventas en las cuales el precio fue determinado con *causa donandi*.

La solución a este conflicto debe partir de analizar la naturaleza jurídica de la *laesio ultradimidium* para encontrar el verdadero sentido de la institución y consecuentemente valorar en qué casos procede y en cuáles no.

Son muchas las teorías que tratan de explicar la naturaleza jurídica de la lesión enorme; algunas, incorporándola a los vicios de la voluntad; otras, caracterizándola como contrario a la equidad; hasta las que piensan que esta lesión constituye un abuso del derecho y un acto ilícito. Pero tomo partido por la que la enfoca como un vicio de la causa o una perturbación de la función de la causa²².

Los contratos conmutativos tienen por causa para cada parte la prestación de la otra, así al verificarse la lesión enorme queda sin causa eficiente la contraprestación recibida en exceso, afectándose el equilibrio entre las contraprestaciones y consecuentemente vicia la

²¹ MARTÍ RAMOS, Luis, «La rescisión de los contratos por lesión enorme en Cataluña», en *Anuario de Derecho Civil*, 1959, p. 1279. El autor cita a modo de ejemplo el caso de que «el vendedor sea persona experta en el manejo de sus negocios, que goce de una posición económica desahogada, y que, en un momento dado (...) decida, libremente, desprenderse de una finca por menos de la mitad de su justo precio, calculando hacer con el obtenido -rápidamente, sin esperar un mejor comprador- una inversión con la que aumente, quizá en poco tiempo, dos o tres veces, o más, la cifra obtenida, o que le produzca una renta superior a la que le daba la finca.

Pues bien, en este supuesto caso, el vendedor de tales condiciones, que vendiendo la finca a menos de la mitad de su justo precio ha realizado un buen negocio, podrá ejercitar la acción rescisoria por lesión -que, en realidad, no ha sufrido su patrimonio-(...); con lo cual, consiga lo que consiga, acabará el vendedor de redondear su negocio.»

²² *Apud.* DE CASTRO Y BRAVO, Federico, *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid, 1985, p. 241. El autor señala además como partidarios de considerar a la lesión un vicio de la causa a MAURY, CARIOTA-FERRARA, SANTORO-PASSARELLI y MIRABELLI (p. 519).

causa del contrato, frustrándola²³. La causa final se frustra cuando, por alguna razón, no puede satisfacerse la finalidad típica del contrato de que se trata o el motivo causalizado, propio del negocio concreto.

En este sentido es necesario ver cómo afecta la lesión a la causa del contrato desde sus dos principales concepciones doctrinales: la causa como función económico-social y la causa como fin del contrato.

En la llamada dirección objetiva, el contrato, en este caso la compraventa, es visto como fenómeno social y su causa sería su función típica. Desde esta perspectiva tenemos que el contrato de compraventa tiene como función económica típica el intercambio de bienes por su equivalente²⁴ en dinero, lo que comporta que la compraventa tenga claramente una *causa credendi*, es decir, no se vende ni se compra para perder sino para compensar algo que tengo con algo que necesito. Es así que la lesión enorme desvirtúa la función típica del contrato de compraventa, pues una de las partes está definitivamente viéndose perjudicada, patrimonialmente hablando, con el contrato celebrado al no recibir las ventajas patrimoniales equivalentes a las que recibió la otra parte. Así, y partiendo de la causa del contrato, se deduce que para que exista lesión enorme no basta con la desproporción matemática del precio pagado con el precio justo, sino que esta desproporción debe acarrear un perjuicio patrimonial para el vendedor.

Por su parte la dirección subjetiva apunta como causa del contrato la intención concreta perseguida por las partes al realizar el negocio. De esta postura se desprende que la lesión *ultradimidium* solo se producirá cuando las partes, o al menos el vendedor, fijan el precio atendiendo a la conmutatividad del contrato. De ahí se colige que no habrá lesión enorme en las compraventas o enajenaciones hechas en subasta pública, en las que la determinación del precio haya sido decisivamente influida por el carácter aleatorio o litigioso de lo adquirido y, claro está, en las que la determinación del precio responda al deseo de liberalidad del enajenante (donaciones indirectas)²⁵.

De lo expresado, se puede construir una fundamentación coherente sobre la *laesio ultradimidium*. Es evidente que, cuando se trata de individualizar a través de la causa, el ámbito de los intereses apreciables, es necesario delimitar la llamada «economía del contrato y del negocio»²⁶ y el fundamento finalístico del contrato-reglamento de intereses privados. De esta forma será necesario demostrar no solamente la cuantía de la lesión sino

²³ Sobre este punto PLANIOL y RIPERT concuerdan en que «es conveniente que en los contratos conmutativos el valor recibido corresponda sensiblemente al valor entregado, de modo que se asegure cierto equilibrio necesario a la buena armonía de las relaciones jurídicas. Así concebida, la lesión no es ya una teoría excepcional, relegada al dominio estricto en que el derecho interviene para asegurar la pretensión de las personas capaces, sino, un principio general que domina el juego de los contratos y cuyas aplicaciones han de ser múltiples.» (PLANIOL, Marcel y Jorge RIPERT, *Tratado Práctico de Derecho Civil Francés*, tomo X, Primera parte, Cultural, La Habana, 1946, p. 255).

²⁴ Nótese que digo equivalente y no igual.

²⁵ Estas son las causales de exclusión que establece el artículo 321 la Compilación foral de Cataluña en su párrafo segundo.

²⁶ Vid. DI MAJO, Adolfo: *Causa del negozio giuridico*, cit. pos MORALES HERVIAS, Rómulo, «Introducción al estudio del contrato con lesión enorme», en *JUS Doctrina & Práctica*, 8/2007, p. 146

el efectivo daño patrimonial del vendedor y que no concurra ninguna de las causales de exclusión mencionadas en el párrafo anterior.

En segundo lugar cabe cuestionarse los casos en los que puede aplicarse la *laesio ultradimidium*. Tradicionalmente, como ya se ha expresado, el instituto era aplicable solamente a la compraventa de bienes inmuebles, pero el desarrollo de la figura por los glosadores la extendió al resto de los contratos onerosos y al tráfico de bienes muebles.

Considerar que la lesión enorme pueda ser aplicable a los demás contratos onerosos (*v.gr.*, la permuta) no me parece una idea que afecte la esencia de la institución. En definitiva la compraventa, como contrato por excelencia, exporta supletoriamente su régimen a los demás contratos de intercambio²⁷ (Cfr. artículo 370 del Código Civil cubano). Pero la idea de extenderla al tráfico de bienes muebles me parece algo osado y contraproducente.

La importancia de los bienes inmuebles y su consecuente protección no radica en el valor de estos, pues puede darse el caso de que un bien mueble supere en valor a un inmueble, sino en la trascendencia que tienen para la sociedad y el Estado.

Para nadie es ajeno que el territorio de un Estado y sus componentes, aún en manos privadas, constituyen un elemento trascendental para la soberanía y la vida política. La protección legal a los bienes inmuebles, incluso a los que lo son por analogía, se traduce por regla general en una serie de normas de *ius cogens* que limitan su disposición en mayor o menor grado, pero siempre de forma más intensa que con los bienes muebles.

La idea de aceptar en una legislación la figura de la lesión enorme, objetiva por esencia, parte de la importancia que se le conceda al contrato afectado para la vida social y también para la vida política. MARTÍ RAMOS cuando critica la que sería regulación foral en Cataluña señala: «Viene, así, a quedar esta institución equiparada a una especie de Ley de Tasas, aunque sin la razón que motiva una ley de esa clase, inspirada en el interés público (...). La ordenación de que se trata, no tiene, ciertamente, un motivo de interés público, sino que sólo se mira al interés privado del vendedor, a cuya mano se deja pedir la, en realidad, sanción, para el caso de una venta realizada a precio excesivamente bajo, y por este solo hecho»²⁸.

Esta misma cuestión se debatió en las discusiones del *Code* francés, donde sobresalían las posiciones de PORTALIS y CAMBACERES por un lado, y BERLIER y REGNAUD por el otro, apoyando y negando respectivamente, la regulación de la lesión enorme en la compraventa. No obstante, se reconoce la decisiva intervención de NAPOLEÓN para su regulación, pero limitada únicamente a los inmuebles: «Poco importa cómo un individuo dispone de unos

²⁷ Opinión contraria la encontramos en el voto disidente de la mencionada sentencia de la Corte Suprema de Chile de 21 de septiembre de 1981, el que expresa: «(...) si bien es cierto, que el Código de Bello en el artículo 1900 establece que 'Las disposiciones relativas a la compraventa se aplicarán a la permutación en todo lo que no se oponga a la naturaleza de este contrato' es indudable que no le son aplicables a las normas de rescisión por lesión enorme, en atención a que en la permuta rige un aspecto subjetivo para el intercambio de las cosas que la conforman; y, por el contrario, en la compraventa de bienes raíces rige un principio objetivo que lo da la propia ley al señalar como sustento de la posible lesión, el justo precio de la cosa que se vende».

²⁸ MARTÍ RAMOS, L., «La rescisión de los...», *cit.*, pp. 1280-1281.

diamantes o cuadros, pero la manera como lo hace respecto de su propiedad territorial no puede ser indiferente a la sociedad y a ésta le pertenece marcar límites al derecho de disponer de ella»²⁹.

En tercer lugar cabría analizar los sujetos a los que protege la institución de la *laesio ultradimidium*. En su enfoque original y posterior desarrollo doctrinal y legislativo la lesión enorme se consagró como una acción destinada a proteger al vendedor en la compraventa de inmuebles.

De esta forma los críticos del instituto enarbolan, como uno de sus argumentos desfavorables a su regulación, la parcialidad de su protección exclusiva al vendedor lo que, según ellos, atenta contra la misma equidad que sostienen sus partidarios como estandarte. Al respecto DIEZ-PICAZO dice que la regulación de la lesión conduce a «la desigualdad, pues en general se limitaba a favorecer al vendedor en las ventas de inmuebles, dejando fuera (...) el posible perjuicio experimentado por el comprador que compra caro»³⁰.

No fue hasta la regulación del Código Civil chileno que Andrés BELLO extendió la protección de la lesión enorme en favor del comprador, y consecuentemente los códigos inspirados en la labor codificadora de BELLO³¹ también asumieron dicha fórmula. Pero incluso en estos la protección ofrecida al vendedor es mayor a la dada al comprador, pues mientras al primero se le exige solamente haber cobrado menos de la mitad del precio justo, el segundo debe haber pagado más del duplo de dicho precio para que pueda invocar la lesión enorme.

La justificación a esta postura nos la ofrece la Sentencia No. C-222/94 de la Corte constitucional de Colombia³², tomando como fundamentación el efectivo perjuicio patrimonial que sufre cada parte ante la lesión enorme: «*El comprador como adquirente de un inmueble se encuentra en una posición mucho mas ventajosa que el vendedor, porque la adquisición de un inmueble se considera como una inversión segura, menos afectable por los movimientos inflacionarios y con una mayor posibilidad de valorización; por consiguiente, aun cuando el comprador pague en exceso por el inmueble, se supone que con el transcurso del tiempo puede recuperar el mayor valor del precio que ha pagado. En cambio, el vendedor que recibe el dinero del precio de la compraventa, está mas expuesto a los efectos inflacionarios que gravitan sobre la moneda y de consiguiente colocado en una posición mas desventajosa.*»

A mi juicio no existen argumentos verdaderamente sólidos para limitar la lesión enorme a la protección del vendedor, si bien este se presume la parte más débil del contrato de compraventa. Soy partidario de extender la protección al comprador, incluso en igualdad de condiciones con respecto al vendedor. Simplemente ambos deben probar, no solamente la

²⁹ Cit. pos CARRANZA ÁLVAREZ, César, «La lesión: pareceres en torno a su regulación en el Código Civil del Perú», en *Vniversitas*, N° 107, Pontificia Universidad Javeriana Bogotá, Colombia, 2004, p. 299

³⁰ DIEZ-PICAZO, L., *Fundamentos...*, I, cit., pp. 484-485.

³¹ Vid. Nota 12

³² Expediente D-428, Magistrado Ponente: Antonio Barrera Carbonell.

diferencia aritmética del precio cobrado o pagado con el precio justo, sino además el efectivo perjuicio patrimonial que le causó esa desproporción.

3. Mecanismos de protección sustancial

Volviendo al rescripto atribuido a DIOCLECIANO, salta a la vista que el mecanismo de protección que le ofreció a la *laesio ultradimidium* fue la rescisión del contrato. En el antiguo Derecho francés la acción de lesión tenía la doble fase de procedimiento: una primera fase dirigida a obtener las *Lettres royaux* o *Lettres de rescission*, que autorizaban a instaurar el juicio de anulación y una segunda fase consistente en el juicio (rescindente y rescisorio); tal forma de procedimiento fue desapareciendo para las acciones de anulabilidad, mientras quedó la acción de lesión. Esta particularidad contribuyó a consolidar la calificación de «rescisión» atribuida al remedio de la lesión enorme.

Todo esto crea un clima más que favorable para asumir la rescisión como mecanismo de protección por antonomasia de la lesión enorme. Empero, a decir de DE CASTRO: «Los autores antiguos hablan de rescindir, al referirse al acto por el que el juez niega eficacia a un acto o contrato, declarándolo nulo. No sólo para los que ahora se consideran casos de anulabilidad, sino también para los de nulidad absoluta»³³.

Por eso no estaría de más contrarrestar los mecanismos que otras legislaciones han concebido (siempre en sede de lesión subjetiva) con el tradicional de la rescisión, para ver si es posible su admisibilidad en el derecho positivo cubano, o si tendremos que seguir hablando desde la *lege ferenda*.

El primero en apartarse de la línea tradicional de la rescisión como mecanismo de protección para la lesión fue el modelo del Código Civil alemán de 1900, quien establece como efecto jurídico la nulidad de un negocio con lesión (Cfr. parágrafo 138 del BGB). La fundamentación se centra en que el negocio con lesión es nulo porque viola las normas de buenas costumbres. Esta misma postura es seguida por el Código Civil austriaco (parágrafo 879).

La solución propuesta da realce a la intrínseca inmoralidad del desproporcionado aprovechamiento, pero siempre este tiene que ser producto de la explotación de la necesidad, la ligereza o la inexperiencia de otro. Esto hace que, desde la visión del BGB, lo inmoral y consecuentemente lo que viola las buenas costumbres no sea en sí la desproporción sino el elemento subjetivo de la lesión.

Opinión contraria sostiene MORALES HERVIAS, para quien «nada se opone a que un contrato en que la prestación y la contraprestación sean extraordinariamente desproporcionadas, según la opinión general de los hombres que piensan con espíritu de equidad y justicia, se tenga por contrario a la moral, y, en consecuencia, por nulo a tenor del § 138 ap. 1, aunque no medie explotación de la situación de necesidad, de la ligereza o de la inexperiencia»³⁴.

³³ DE CASTRO Y BRAVO, F., *El negocio...*, cit., p. 518.

³⁴ MORALES HERVIAS, R.: «Introducción al estudio...», cit., p. 149.

Empero, esta me parece una posición un poco forzada pues de un análisis del precepto en cuestión se desprende que la simple desproporción entre prestación y contraprestación no puede dar lugar a la nulidad a la luz del BGB, debe añadirse un elemento subjetivo, del que se desprenda la inmoralidad de la acción, sobre todo de una intención reprochable. Por demás, y en contra de la opinión del autor citado³⁵, el ordenamiento alemán no reconoce el instituto de la lesión enorme, el propio ENNECERUS³⁶ consigna que la *laesio enormis*, establecida por el Derecho Romano no fue receptada legislativamente en el BGB.

Si bien la postura del modelo alemán y sus seguidores no se ajusta a las características de la lesión enorme, la nulidad no tiene que descartarse automáticamente, aquí podría analizarse la frase citada de MORALES HERVIAS pues no cabe dudas que, conforme con la moral, es tan infame un precio abusivo como otro irrisorio.

En nuestro Derecho, la lesión enorme podría tener cauce en el artículo 67 a) del Código Civil, el que sanciona con la nulidad a los actos «*en contra de los intereses de la sociedad y el Estado*». Según DELGADO VERGARA: «el inciso halla su *ratio legis* en los fundamentos económicos y sociales del Estado y en la salvaguarda de los intereses colectivos con preeminencia a los individuales»³⁷.

En este sentido creo que podría considerarse la equidad y la justicia como fundamentos socioeconómicos del Estado y en ese sentido declarar nulo al contrato con lesión enorme. Pero me parece una interpretación demasiado extensiva y un argumento poco sólido.

Otro de los mecanismos de protección que han asumido algunas legislaciones en relación con la lesión es la nulidad relativa o anulabilidad. Tal es el caso del Código Civil portugués (artículo 282), el Código Civil argentino (artículo 954³⁸) y el Código Civil para el Distrito Federal (artículo 17), que, al permitir el saneamiento de la lesión con la reducción equitativa de su obligación, más el pago de los correspondientes daños y perjuicios, parece acoger más una nulidad relativa que absoluta.

Con la excepción quizás del modelo portugués, que hace semejante la lesión a la usura, las legislaciones que adoptan este mecanismo de protección se basan, al menos en su esencia, en la teoría que encuentra la naturaleza jurídica de la lesión en los vicios del consentimiento.

Los partidarios de esta teoría³⁹, parten de que la lesión representaría un vicio de la voluntad pues el lesionado actúa presionado por una situación tan singular que no le queda más alternativa que celebrar un contrato. Su consentimiento se encontraría, trastocado, vulnerado, por un estado tal que habría contratado en otras condiciones si es que aquella no

³⁵ *Idem*.

³⁶ Vid. ENNECERUS, Ludwig, *Derecho de Obligaciones*, Bosch, Barcelona, 1950, p. 56.

³⁷ DELGADO VERGARA, Teresa, «Comentario del artículo 67 y 68», en PÉREZ GALLARDO, Leonardo B., *Comentarios al Código civil cubano*, tomo I (en prensa).

³⁸ Modificado por la Ley No. 17.711 de 1968.

³⁹ Vid. *per omnia*: BULLARD GONZÁLEZ, Alfredo, «La parábola del mal samaritano. Apuntes sobre la lesión en el derecho de los contratos», en *Thémis*, № 43, Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2001, p. 232.

se hubiese presentado. Queda claro que se apela a un elemento subjetivo para considerar la lesión como un vicio de la voluntad, excluyendo totalmente a la lesión enorme.

Lo acertado de esta teoría es que desentraña de manera clara la esencia de la llamada lesión subjetiva, la que no constituye, a mi criterio, en si una lesión sino una manifestación o bien del dolo o bien del error. Al fijar la mira en requisitos como la necesidad, la ligereza o la inexperiencia del vendedor y el abuso o aprovechamiento del comprador, no se está configurando una lesión contractual, cuya esencia es ajena a la voluntad de las partes, sino un claro vicio del consentimiento. En este sentido los MAZEAUD concuerdan en que: «se ha concretado ya (...) que la lesión supone necesariamente error, dolo o violencia; porque, si el consentimiento ha sido dado libremente, es una liberalidad indirecta la que se ha consentido; no existe, pues, lugar a rescisión»⁴⁰.

En lo que yerran los autores citados, al igual que muchas legislaciones que siguen la línea subjetiva como el *Codice* o el Código Civil peruano, es el articular el mecanismo de protección a través de la rescisión, pues queda claro que en este caso lo que operaría es una nulidad relativa.

La anulabilidad no puede ser el mecanismo de protección para la *laesio ultradimidium*, pues su objetividad la descalifica como vicio del consentimiento, y a decir de VALDÉS DÍAZ: «La anulabilidad es también una sanción dispuesta por el ordenamiento jurídico para invalidar determinados actos que (...) padeciendo un defecto o vicio que afecta a la voluntad, nervio central del negocio, hace que el mismo pueda perder sus efectos jurídicos»⁴¹.

Otro mecanismo de protección que se le ha brindado a la lesión, esta vez desde el Derecho anglosajón, es la doctrina de la *unconscionability* (carácter abusivo del contrato), que hace referencia a la «*inequality of bargaining power*»⁴². Esta doctrina se aplica a la compraventa en el caso *William vs. Walter-Thomas Furniture Co*, de la *Court of Appeals* del Distrito de Columbia en 1965, por el cual Walter-Thomas vendió a la señora Williams a US\$ 514 un equipo de música, conociendo que ella recibía solo US\$ 218 mensuales del gobierno para ella y sus siete hijos y además ella también le debía al vendedor US\$ 164 por otros productos que había comprado. Hoy, en los Estados Unidos, la doctrina de la *unconscionability* ha sido regulada en el *Uniform Commercial Code* como excepción procesal ante la pretensión de ejecución forzosa del contrato.

La aplicación de la doctrina de la *unconscionability* a la lesión enorme cuenta con tres grandes inconvenientes, los requisitos subjetivos que exige, el propio mecanismo que adopta y los casos para los que se aplica.

⁴⁰ MAZEAUD, H., L. y J., *Lecciones...*, *cit.*, p. 249.

⁴¹ VALDÉS DÍAZ, Caridad del C., «Causa de las relaciones jurídicas civiles», en *Derecho Civil. Parte General*, bajo su coordinación, editorial Félix Varela, La Habana, 2006, p. 268.

⁴² Expresión fue utilizada por el juez inglés Lord DENNING en el caso *Lloyd's Bank LTD vs. Bundy* (1974), *cit. pos.* MORALES HERVIAS, R., «Introducción al estudio...», *cit.*, p. 155.

El primero de los inconvenientes procede de que los elementos que determinan si el contrato o la cláusula es *unconscionable*, estos se resumen en que las partes no tengan igual *bargaining power*, que la parte dominante usa inequitativamente su *bargaining power* y que la parte adherente no tenga razonable alternativa. Es decir, no dista mucho de los requisitos exigibles por las legislaciones que siguen el criterio subjetivo de la lesión.

El segundo inconveniente es que el mecanismo que articula la doctrina analizada resulta insuficiente para la protección del lesionado. Se prevé como una excepción perentoria que impide la ejecución forzosa del contrato con *unconscionable*. Empero, esto no impide que la parte dominante pueda transformar su pretensión en una indemnización por daños y perjuicios.

Finalmente la doctrina analizada ha sido aplicada fundamentalmente en contratos de consumo, precisamente como medio de protección a los consumidores. Esto no impide que pueda aplicarse a la compraventa de inmuebles pero definitivamente su concepción no está prevista para estos contratos y su aplicación puede no resultar muy atinada.

Sin duda alguna, el mecanismo de protección más ligado a la *laesio ultradimidium* en el Derecho histórico y el Derecho comparado es la rescisión.

Hoy todos los ordenamientos que regulan la lesión *ultradimidium* imponen como mecanismo de protección a la rescisión, incluso algunos que parten de la concepción de la lesión subjetiva o «mixta» también se acogen a este mecanismo (v.gr., artículo 1448 del *Codice* de 1942 o el artículo 1447 del Código Civil peruano), al igual que regulaciones supranacionales (v.gr., artículo 30 del Anteproyecto del Código europeo de contratos o el artículo 3.10 de los Principios de Unidroit).

Para VALDÉS DÍAZ: «La rescisión es un remedio jurídico que se establece para reparar un perjuicio económico que origina el negocio a determinadas personas, cuya esencia consiste en hacer cesar su eficacia»⁴³.

De esta definición se desprende que la rescisión centra su protección en el perjuicio económico, es decir la rescisión se aplica a contratos válidamente celebrados y obedece, no a la irregularidad de la formación del contrato, sino al hecho de que el contrato regularmente celebrado contribuye a obtener un resultado injusto.

Cuando se analizaba la naturaleza jurídica de la lesión enorme, tomaba partido en considerarla una frustración de la causa del contrato, es decir, se centra no en un vicio estructural sino en un vicio funcional. La *laesio ultradimidium* centra su atención en el desequilibrio patrimonial, no repara en los móviles subjetivos del desequilibrio, por esto el remedio que requiere es una ineficacia funcional, como lo es la rescisión.

El contrato con lesión enorme es, sin lugar a dudas, un negocio rescindible pues está válidamente celebrado, pero produciendo un perjuicio a una de las partes (tradicionalmente el vendedor) podrá ser declarado ineficaz, o reducida su eficacia, a petición del perjudicado.

⁴³ VALDÉS DÍAZ, C., «Causa de las relaciones...», *cit.*, p. 270.

Resulta importante señalar que la rescisión es un remedio «*in extremis*», que el perjudicado solo podrá reclamar cuando no puede reparar el perjuicio de otra forma (cfr. artículo 78 del Código Civil cubano), de modo que, no considero apropiada la rescisión del contrato con lesión subjetiva, pues en él priman los vicios del consentimiento y por lo tanto deberá protegerse por la anulabilidad.

Finalmente hablaré del que creo es el mecanismo de protección más provechoso, la *reductio ad aequitatem*, que busca corregir o adaptar el contrato con lesión enorme, a fin de satisfacer el interés del vendedor o comprador lesionado manteniendo la eficacia del negocio. Las legislaciones que aceptan la rescisión por lesión y algunas que prevén la anulabilidad aceptan en su generalidad esta alternativa.

Al adoptar este mecanismo, acorde con el principio de salvación del contrato (*favor negotii*), resulta evidente la necesidad de sanar la frustración de la causa que conlleva la lesión y se tiene preferencia por la conservación del contrato antes que por su ineficacia, para permitirle así alcanzar el fin práctico que aspira en cada caso concreto.

En virtud de este mecanismo, el comprador contra quien se ejercita la acción de rescisión, podrá acatarse a ella, o completar el justo precio; y el vendedor en el mismo caso, podrá restituir el exceso del precio recibido.

Este mecanismo es muestra de la existencia de un deber de cooperación fundado en la equidad correctiva, que llama a las partes a mantener el equilibrio entre las prestaciones y sanar entre ellas las anomalías.

4. Consideraciones *ad finem*

La *laesio ultradimidium* tuvo su ocaso cuando el solidarismo medieval cedió el paso al voluntarismo contractual propio del liberalismo capitalista. De este modo la teoría sobre la cual aquello que efectivamente cuenta a los fines de la celebración de un contrato válido no era ya la efectiva congruencia de los valores intercambiados sino sobre todo la voluntad de las partes de alcanzar un cierto resultado económico. El puro consentimiento había tomado el lugar de la teoría medieval del precio justo como elemento justificativo del intercambio.

En el campo legislativo, la idea de la lesión triunfó en aquellos ordenamientos que responden a criterios sociales mientras que fue desterrada de los que defendían una postura liberal que sostenían que el acatamiento ciego del contrato era el principio superior de progreso en una sociedad libre.

Sobre la base de esto cabe preguntarse, cómo es posible que un ordenamiento que responde a un sistema socialista, que pone tantas cortapisas a la autonomía de la voluntad en pos del interés social y estatal, no tenga regulada la institución de la lesión *ultradimidium*.

La única respuesta que encuentro es que el antecesor español del Código Civil cubano no aceptaba la rescisión por lesión enorme. Pero esta es también insuficiente pues el móvil de la codificación española y los principios sobre los que sentó su articulado respondieron a realidades políticas y económicas muy diferentes a las del Código civil cubano.

Es por eso que considero que la *laesio ultradimidium* es una ausencia injustificada en nuestro Código Civil, que pudiese, ante las reformas legislativas que se están realizando, traer consecuencias nefastas en sede de compraventa inmobiliaria.

Bibliografía

I. Fuentes doctrinales:

ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo, *De la compraventa y de la promesa de venta*, Editorial Jurídica de Chile, Santiago, 2003; **BULLARD GONZÁLEZ, Alfredo**, «La parábola del mal samaritano. Apuntes sobre la lesión en el derecho de los contratos», en *Thémis*, Nº 43, Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2001; **CARRANZA ÁLVAREZ, César**, «La lesión: pareceres en torno a su regulación en el Código Civil del Perú», en *Vniversitas*, Nº 107, Pontificia Universidad Javeriana Bogotá, Colombia, 2004; **DE CASTRO Y BRAVO, Federico**, *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid, 1985; **CHAMIE, José Félix**, «Rescisión por lesión enorme: el problema del origen», en *Revista de Derecho Privado* Nº 19, 2010; **DIEZ-PICAZO, Luis**, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, volumen I, Civitas, Madrid, 1993; **ENNECERUS, Ludwig**, *Derecho de Obligaciones*, Bosch, Barcelona, 1950; **GARCÍA SÁNCHEZ, Justo**, «La *laesio enormis*: del rescripto de Diocleciano (c. 4, 44, 2) al Código de Comercio hispano de 1829, pasando por Hevia Bolaño», en *Revue Internationale des droits de l'Antiquité*, XLVIII, 2001; **GHIRARDI, Juan Carlos, et al.**, «La *laesio ultradimidium*», en <http://www.edictum.com.ar/miWeb4/Ponencias>, consultado el 6 de julio de 2011; **JOSSERAND, Louis**: *Los móviles en los actos jurídicos de derecho privado (teleología jurídica)*, Editorial José M. Cajicá Jr., Puebla, 1946; **MARTÍ RAMOS, Luis**, «La rescisión de los contratos por lesión enorme en Cataluña», *Anuario de Derecho Civil*, 1959, fascículo IV; **MAZEAUD, Henri, León y Jean**, *Lecciones de Derecho Civil*, Parte Segunda, Vol. I, EJEA, Buenos Aires, 1960; **DE MOLINA, Luis**, *Teoría del justo precio*, edición preparada por F.G. CAMACHO, Madrid, 1981; **MORALES HERVIAS, Rómulo**, «Introducción al estudio del contrato con lesión enorme», en *JUS Doctrina & Práctica*, 8/2007; **OJEDA RODRÍGUEZ, Nancy de la C.**, *Derecho de Contratos*, tomo I, editorial Félix Varela, La Habana, 2006; **PÉREZ GALLARDO, Leonardo B.**, *Comentarios al Código civil cubano*, tomo I - *Disposiciones preliminares. La relación jurídica* (en prensa); **PLANIOL, Marcel y Jorge RIPERT**: *Tratado Práctico de Derecho Civil Francés*, tomo X, primera parte, Cultural, La Habana, 1946; **POTHIER, Robert Joseph**, *Tratado de las obligaciones*, Dirección General de Anales de Jurisprudencia y Boletín Judicial, México DF, 2003; **RUGGIERO, Roberto**, *Instituciones de Derecho Civil, Volumen Segundo*, Reus, Madrid, 1931; **VALDÉS DÍAZ, Caridad del C.**, *Derecho Civil. Parte General*, editorial Félix Varela, La Habana, 2006.

II. Fuentes legales:

Código Civil de Alemania (BGB) comentado, en vigor desde el 1º de enero de 1900, edición a cargo de Emilio EIRANOVA ENCINAS, Marcial Pons, Madrid, 1998; *Código Civil de Austria* (ABGB) consultado en <http://www.ibiblio.org/ais/disclld.htm/>, el 20 de

noviembre de 2010; ***Código Civil de la República de Argentina*** de 25 de septiembre de 1869, edición al cuidado del Dr. Ricardo DE ZAVALIA, Buenos Aires, 1996; ***Código Civil de Cataluña***, Ley 10 de 10 de julio de 2008 (versión digital). ***Código Civil de la República de Chile*** de 14 de diciembre de 1855, edición oficial al 31 de agosto de 1976, aprobada por Decreto Nº 1937, de 29 de noviembre de 1976 del Ministerio de Justicia, Editorial Jurídica de Chile. ***Código Civil de la República de Colombia***, sancionado el 26 de mayo de 1873 y puesto en vigor por Ley 57 de 1887, edición a cargo de Luis César PEREIRA MONSALVE, Medellín, Marzo, 1994; ***Código Civil de la República de Cuba***, Ley Nº 59 de 16 de julio de 1987, vigente desde el 12 de abril de 1988, Divulgación del MINJUS, La Habana, 1988; ***Código Civil de la República de Ecuador***, 7ª edición, Codificación RO-S 104: 20 de noviembre de 1970, actualizado a junio de 1997, editado por Corporación de Estudios y Publicaciones, S.L.; ***Código Civil de la República de Francia*** de 21 de marzo de 1804, 66ª edición, Petit Codes, Dalloz 1976–1977; ***Código Civil de la República de Italia*** de 16 de marzo de 1942, Casa Editrice La Tribuna, Piacenza, 1993. ***Código Civil de los Estados Unidos Mexicanos para el Distrito y Territorio Federales en materia común y para toda la República en materia federal***, de 30 de agosto de 1928, edición a cargo de Jorge OBREGÓN HEREDIA (concordado), Editorial Porrúa, México, 1988; ***Código Civil de la República del Perú***, promulgado por Decreto Legislativo Nº 295 de 24 de junio de 1984, en vigor desde el 14 de noviembre de 1984, edición a cargo de Jorge PALMA MARTINEZ, Ediciones y Distribuciones, Lima, 1994; ***Código Civil de la República de Portugal*** de 1966, vigente desde 1967, Livraria Almedina, Coimbra, 1992; ***Anteproyecto de Código Europeo de Contratos***, de la Academia de *Iusprivatistas* de Pavía (versión española de los profesores José Luis DE LOS MOZOS y Agustín LUNA SERRANO); ***Decreto-Ley Nº 288 de 28 de octubre de 2011***, modificativo de la Ley Nro. 65 de 23 de diciembre de 1988 «Ley General de la Vivienda», publicado en la *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Nº 35, Extraordinaria, de 2 de noviembre del 2011; ***Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales*** (UNIDROIT) Roma, 1995, consultado en www.unidroit.org, el 18 de julio de 2011.