



EEI

Espacio Editorial
Institucional UCU



TRABAJOS DE GRUPOS DE INVESTIGACIÓN

RENEGOCIACIÓN Y ADECUACIÓN CONTRACTUAL CONVENCIONAL

ROMINA MARIELA SANCHEZ SILVEYRA¹

¹ Abogada. Maestranda en Derecho Privado por la Universidad Nacional de Rosario. Secretaria Académica de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Concepción del Uruguay. Docente e Investigadora de la carrera de Abogacía de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la universidad de Concepción del Uruguay. Coordinadora por la Universidad de Concepción del Uruguay en la Red Iberoamericana Interdisciplinaria de Investigadores e Investigadoras. Nodo Socio Jurídico. Correo electrónico: sanchez_romina@ucu.edu.ar

RESUMEN

Este artículo, propone el análisis de la revisión y adecuación contractual convencional, en contratos paritarios, con independencia de los remedios legales específicos que se han incorporado a la normativa para reestablecer cierto equilibrio prestacional, por situaciones sobrevinientes, y la conveniencia de incorporar la obligación de renegociar como una previsión expresa y operativa en los contratos.

PALABRAS CLAVE

Deber de renegociación, revisión del contrato, adecuación contractual, cláusula de revisión.

ABSTRACT

This article proposes the analysis of the revision and conventional contractual adjustment, in joint contracts, regardless of the specific legal remedies, which have been incorporated into the regulations to reestablish a certain balance of benefits due to overcoming situations, and the convenience of incorporating the obligation of renegotiate as an express and operative prevision in the contracts.

KEYWORDS

Renegotiation duty, contract review, contractual adjustment, review clause.

INTRODUCCIÓN

El deber de renegociación de los contratos y su adecuación a las circunstancias que pueden presentarse al momento de su ejecución, es un tema que no resulta novedoso. Las crisis económicas cíclicas que estamos atravesando en nuestro país, habiéndose agravado la situación por la pandemia causada por Covid-19 y las medidas políticas tomadas, restituyen la discusión sobre estas herramientas jurídicas.

Por su parte, la sanción del Código Civil y Comercial de la Nación le da a los principios generales del derecho, un rol central en la interpretación de la ley. La doctrina vuelve de esta manera, a repensar la relación de tensión que se da entre la seguridad jurídica y la flexibilización del contrato. Las XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil celebradas en Mendoza en el mes de septiembre de 2022, dan cuenta de los debates respecto a esta temática.

Los contratos, especialmente los de larga duración, muchas veces, ven afectada su etapa de ejecución, por diferentes circunstancias, ajenas a la voluntad de las partes, que pueden dar lugar a la revisión o a la adecuación del contrato. Aquí, la negociación tiene un papel fundamental para evitar la extinción por otros medios, como la resolución o la injerencia de un tercero con la adecuación judicial.

Así, la renegociación del contrato, con independencia de los remedios legales específicos, que se han incorporado a la normativa como consecuencia de los desequilibrios prestacionales, se constituye como un deber de las partes, basado en los principios de buena fe, razonabilidad, autonomía de la voluntad, conservación de los actos jurídicos y prevención del daño. No debe olvidarse que el contrato, está destinado a regular relaciones jurídicas en un contexto económico, dinámico y cambiante.

Se propone en este artículo, abarcar esta temática, limitada a la revisión y adecuación contractual convencional, en contratos paritarios y la conveniencia de la incorporación de la obligación de negociar como una previsión expresa en los contratos.

1. NOCIÓN DE CONTRATO Y LÍMITES DE LA AUTONOMÍA PRIVADA

Según el Código Civil y Comercial de la Nación (CCCN), el contrato es el acto jurídico mediante el cual, dos o más partes manifiestan su consentimiento para crear, regular, modificar, transferir o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales (artículo 957). Este acuerdo, tiene efecto vinculante, tal cual se lo reconoce el artículo 959 del CCCN, lo que sugiere que, celebrado válidamente, solo puede ser modificado o extinguido por las partes o en los supuestos que la ley lo prevea. De aquí se desprenden las fuentes de modificación de un contrato: la fuente convencional y la fuente legal/judicial.

Uno de los pilares fundamentales donde descansa la teoría general del contrato, es el principio *pacta sunt servanda* establecido por el actual artículo 959 del CCCN ya mencionado y su antecesor artículo 1197 del Código Civil de Vélez, que denota que el contrato forma para las partes una regla, a la que deben someterse como a la ley misma “*tiene jerarquía de un principio general del Derecho y constituye el verdadero pilar de*

la vida en sociedad. Sin el respeto a la palabra empeñada no habría ninguna clase de seguridad en el tráfico jurídico” (Brebbia, 1991, n. IX).

Este principio promueve a su vez, la seguridad jurídica, condición para el desarrollo de los negocios y transacciones bajo diferentes proyecciones, a saber, certidumbre en: el sistema normativo aplicable, el fenómeno adquisitivo y los casos específicos de modificación, pérdida o extinción de derechos y confianza razonable sobre las situaciones jurídicas (Díez Picazo y Ponce de León, 1996, p. 52 y ss.).

Asimismo, debe limitarse esa autonomía que las partes tienen para celebrar acuerdos, en las normas de orden público tuitivas del interés general, las que funcionan como requisitos de validez, condicionando el nacimiento del contrato, o bien, de eficacia, determinando la subsistencia del negocio.

Otro de los principios que atraviesan la teoría general de los contratos, es el de conmutatividad en el intercambio, que implica reciprocidad e interdependencia de las prestaciones y funciona también con la lógica de validez y eficacia de los contratos, aportando diversas exigencias: Causa suficiente para el desplazamiento de bienes de un patrimonio a otro (artículo 1013 del CCCN); equilibrio de prestaciones originario y posterior o contraprestación económicamente adecuada (artículos 332 y 1091 del CCCN) cuyo remedio será la lesión o excesiva onerosidad sobreviniente; y satisfacción del interés del acreedor, tanto al perfeccionarse el contrato, como en su etapa de ejecución, cuya carencia genera la frustración del fin (Freytes, 2022).

En contratos de larga duración y con los ribetes a los que nos tienen cíclicamente acostumbrados las circunstancias económicas y sociales de nuestro país, se pueden plantear inconvenientes relativos al precio, el plazo, la conmutatividad del negocio, la prestación, entre otros, que den lugar a la necesidad de revisar el acuerdo inicial, en función de volver a encontrar el equilibrio y equidad al inicio del negocio y procurar la subsistencia del mismo.

El principio preventivo del daño, transversal a la teoría general del contrato, también configura un límite a la autonomía de los contratantes y un fundamento del deber de renegociar, atento a que se constituye en un medio de prevención, mitigación o contención de daños en el ámbito contractual, operativizando lo establecido en los artículos 1032 y 1710, incisos b) y c), del CCCN, complementado por principios generales del Derecho como la buena fe, y la conservación del contrato (Galdós, 2020).

2. EL CONTRATO Y LAS CIRCUNSTANCIAS

La concepción del contrato se ha ido modificando a lo largo del tiempo oscilando entre: una concepción subjetiva y consensualista, predominante en el derecho continental que pone énfasis en la autonomía privada y el contrato como ley para las partes; y otra más objetiva, cercana al derecho anglosajón, que presta más atención al equilibrio de las prestaciones y la consecución de la finalidad subjetiva y objetiva perseguida por las contratantes (Nicolau, 2002, p. 1).

Ambas concepciones fueron dando lugar a diferentes teorías que han propiciado la readecuación del contrato, y en particular, en el derecho norteamericano, el mayor avance lo ha dado la llamada “teoría relacional del contrato” desarrollada en sus comienzos por el académico Ian R. Macneil a fines de la década del sesenta (Martínez Ochoa, 2005, p. 203-229.). Esta teoría, expande la visión del contrato, utilizando un enfoque interdisciplinario, con especial énfasis en el sociológico. Reconoce la especial vinculación que existe entre el contrato y las circunstancias exteriores y propone ver los contratos de duración, aunque sean de cambio, como asociativos, susceptibles de transformación por las circunstancias externas, pero con un fin común que exige solidaridad y cooperación y no competencia. Para esta teoría, los contratos de duración, están sujetos por un acuerdo implícito de las partes a permanente revisión o renegociación (Nicolau, 2002, p. 2).

En nuestro país, por su parte la revisión y adecuación contractual, es un tema que adquirió nuevamente actualidad. El mismo fue tratado en las XXVIII Jornadas de Derecho Civil realizadas en Mendoza, en septiembre de 2022. Así, por unanimidad, con una abstención sobre cuarenta y cinco, se afirmó que tanto la adecuación como la revisión, deben privilegiarse por sobre la extinción contractual, al ser conservatorias del contrato y medios aptos para satisfacer el fin y objeto del mismo. Asimismo, se afirmó que deben aplicarse los principios de buena fe, conservación y razonabilidad, los que deben distinguirse respecto de los contratos paritarios, por adhesión y de consumo.

3. REVISIÓN Y RENEGOCIACIÓN CONTRACTUAL CONVENCIONAL

Podemos decir que la adecuación del contrato, es el género, dentro del cual encontramos la revisión convencional del contrato por parte de los contratantes, a la que denominaremos renegociación y la revisión o reajuste por causas imputables a las partes (fracaso de renegociación por incumplimiento de la obligación de renegociar, por ejemplo) o no imputables a las partes (fuente legal /judicial)

Revisar, según el diccionario de la Real Academia Española (<https://dle.rae.es/revisar>) significa en su segunda y tercera acepción: someter algo a nuevo examen para corregirlo, enmendarlo o repararlo; y actualizar o poner al día. En materia contractual, ese reexamen reconoce como fuentes: la convencional o la legal/judicial.

A la modificación de los contratos se arriba por revisión o adecuación y proviene de la autonomía de la voluntad, decisión judicial o arbitral. La modificación legal, por su parte, ha de ser excepcional y puede ser revisada en sede judicial².

En este artículo, nos ocuparemos de la revisión contractual de fuente convencional, que es aquella facultad que tienen los contratantes de volver a analizar el contenido y alcance de las prestaciones acordadas y realizar las adecuaciones necesarias para un cumplimiento equitativo y equilibrado. Esta facultad de revisar o renegociar tiene

² Conclusión n. 3, Bloque 1 Parte General, comisión n. 4: Revisión y adecuación contractual, *XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil*, Mendoza, Argentina, septiembre 2022. Recuperado en <https://drive.google.com/file/d/1jNeC6NSzd5fAyAECveH0FgtUlkgdP0oa/view>

su apoyo en el principio de autonomía de la voluntad que les da a los contratantes la facultad primera de obligarse y la posterior de revisar, modificar, adecuar o hasta dejar sin efecto lo acordado (Freytes, 2022).

Revisar el contrato, implica que hay circunstancias, ajenas a las partes, que se han modificado y que han afectado el equilibrio de las prestaciones, por lo cual, los contratantes por el principio de buena fe, deciden volver a examinar lo acordado y negociar una adecuación a la realidad actual. La negociación contractual, es aquel “conjunto de tratativas que se realizan procurando su mejor logro, con miras al cambio o a la colaboración entre los sujetos, especialmente por lucro o interés” (Nicolau, 1991, p. 25 y ss.)

La revisión convencional del contrato, puede ser tácita o expresa. Es tácita cuando deriva implícita del acuerdo, es decir, que se ejerce en la etapa de ejecución del contrato. Aquí, la renegociación es una instancia optativa, iniciada por las partes del negocio jurídico, en el marco de su autonomía privada, para adecuar el contenido del mismo a las circunstancias no previstas y preservar el contrato.

Por su parte, es expresa, cuando las partes incorporan una “obligación” de renegociar como previsión contractual. Aquí, los contratantes incorporan dentro del propio contrato, una obligación de hacer, *intuitu personae*, que tiene por objeto impulsar la negociación, mantenerse en ella y cumplir con los deberes de conducta conexos, propios de la negociación (Nicolau, 2002, p. 5). Se trata de una obligación de medios, que de ninguna manera obliga a los contratantes a llegar a un acuerdo para adecuar el contrato, y presupone la libre negociación de las partes, sin que admita la imposición de compulsión o sanción³.

Como ejemplo, de este tipo de cláusulas, debemos citar las cláusulas *hardship* utilizadas en la costumbre comercial internacional, impulsadas por los Principios UNIDROIT⁴ (artículo 6.2.3). Estas cláusulas tienen como objetivo corregir la desigualdad sobreviniente de las prestaciones, la excesiva onerosidad, dando la potestad a la parte en desventaja de solicitar la renegociación del contrato y en caso de no haber acuerdo, acudir al tribunal, el que puede rescindir el contrato determinando fecha y condiciones o adaptarlo restableciendo el equilibrio original.

4. INCORPORACIÓN CONTRACTUAL DE LA OBLIGACIÓN DE RENEGOCIAR

³ Conclusión n. 5, Bloque 1 Parte General, comisión n. 4: Revisión y adecuación contractual, XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil, Mendoza, Argentina, septiembre 2022. Recuperado en <https://drive.google.com/file/d/1jNeC6NSzd5fAyAECveH0FgtUlkgdP0oa/view>

⁴ Reglas de derecho flexible o soft law, creadas por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, que en últimos años son normas recurrentes en los contratos de larga duración, de compraventas internacionales de mercaderías. Pueden consultarse a través del siguiente link: [https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/1508/TRABAJO%20FINANCIAL%20Mar%C3%ADa%20Elena%20Zan.pdf?sequence=2#:~:text=Art%C3%ADculo%206.2.3&text=\(2\)%20La%20solicitud%20de%20renegociaci%C3%B3n.puede%20acudir%20a%20un%20tribunal.](https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/1508/TRABAJO%20FINANCIAL%20Mar%C3%ADa%20Elena%20Zan.pdf?sequence=2#:~:text=Art%C3%ADculo%206.2.3&text=(2)%20La%20solicitud%20de%20renegociaci%C3%B3n.puede%20acudir%20a%20un%20tribunal.)

La incorporación en el contrato de esa obligación de renegociar, es una herramienta ventajosa para los contratos de duración y hay doctrinarios que afirman que, atendiendo las crisis cíclicas argentinas, su inclusión debe ser de rigor, configurando su ausencia una falta de cuidado injustificada (Tavano, 2022, p.1). En los contratos paritarios es aconsejable incorporar cláusulas de renegociación con sus correspondientes protocolos de actuación⁵.

Ahora bien, no alcanza con la mera incorporación, sino que, es necesario detallar algunas previsiones que la tornen operativa y que traten, al menos, las siguientes cuestiones (Nicolau, 2002, p. 5):

a) Delimitación de las circunstancias que darán origen a la renegociación:

Con esta previsión, las partes limitan los supuestos que dan lugar al nacimiento de la obligación y brindan seguridad jurídica evitando la renegociación permanente. Aquí por ejemplo, se aconseja que se limite la utilización de la cláusula cuantitativamente: con un plazo mínimo desde la celebración del contrato y/o desde que se ha invocado para volver a utilizarla; o cualitativamente estableciendo supuestos puntuales que desencadenan la obligación de renegociar, como creación o incremento específico de costos fiscales o tasas de cambio determinadas, porcentaje de inflación en un plazo específico, entre otras cuestiones que pueden preverse, pero no medirse con anterioridad (Quaglia, 2005).

Leiva Fernández puntualiza que

puede enunciarse una fórmula general, por ejemplo, tomar en cuenta una situación grave de carácter financiero, económico o política o acudir a un escenario puntual (por ejemplo dar relevancia a nuevos costos fiscales, restricciones derivadas de políticas ambientales, variaciones en la tasa de cambio, etc.), establecer que dadas las circunstancias previstas, las partes deberán renegociar el contrato en cierto plazo o someterse al arbitraje; permitir, por fin, que la parte perjudicada se desligue del contrato etc. (Leiva Fernández, 2017, p. 332)

Por su parte, Hernández manifiesta que es fundamental incorporar cláusulas, que delimiten las causales que originen la renegociación, sin que estén acotadas únicamente a la alteración de la ecuación económica del contrato, atento a que las variables que afectan el contrato, pueden tener múltiples manifestaciones (Hernández, 2003, p. 1443 y ss.).

⁵ Conclusión n. 6, Bloque 1 Parte General, comisión n. 4: Revisión y adecuación contractual, XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil, Mendoza, Argentina, septiembre 2022. Recuperado en <https://drive.google.com/file/d/1jNeC6NSzd5fAyAECveH0FgtUlkgdP0oa/view>

Al respecto de la renuncia a la modificación, en contratos paritarios, por causa sobrevinida, será válida si es libremente pactada, sin perjuicio de su eventual revisión judicial⁶.

b) Plazos de renegociación:

Es conveniente establecer plazos en los que debe darse el inicio de la negociación y plazo máximo para llegar a un acuerdo de adecuación, vencido el cual, las partes podrán continuar por la vía ordinaria judicial.

En este punto, el artículo 6.2.3 de los Principios UNIDROIT, cuando regula las cláusulas *hardship*, puntualiza que la solicitud de renegociación debe realizarse sin demora injustificada. Parece oportuno en la praxis, establecer un plazo de caducidad respecto al momento de solicitud de la renegociación, el que esté vinculado con el hecho generador o circunstancia del punto anterior que da origen y el momento en que comienza el desequilibrio.

c) Regulación del procedimiento de renegociación.

Resulta indispensable a los fines de evitar la frustración de la renegociación, pactar cuáles serán los pasos a seguir para evaluar las nuevas circunstancias (Hernández, 2003, p. 1443 y ss.), determinando la forma de documentar las reuniones y posiciones de los contratantes. Forma de notificación de la convocatoria a renegociar, domicilio a donde se cursarán las notificaciones (facultamiento en su caso, a una de las partes de fijarlo en el futuro), invocación detallada de la/s causa/s de renegociación, el deber de información constante entre los contratantes, entre otras previsiones procesales que puedan servir para analizar responsabilidades ante un eventual fracaso (Nicolau, diciembre 2002, p. 8).

Como pautas similares a las previstas, por ejemplo, en los Principios de UNIDROIT, se puede acordar que la solicitud de inicio de renegociación, venga acompañada de los detalles sobre la naturaleza de la modificación de las circunstancias, el impacto económico sufrido y propuestas para remediarlo. Ello, con el objetivo de hacer operativo el deber de información.

Aquí también, se puede acordar la asistencia de un facilitador, para llevar a delante la renegociación (mediador) o directamente recurrir al juicio de un tercero que puede ser un árbitro o un juez.

d) Efectos de la etapa de renegociación sobre el contrato.

Por el principio de eficacia, si las partes nada dicen, se supone que la ejecución del contrato continúa con el cumplimiento de las obligaciones. Los contratantes pueden, sin embargo, optar entre un abanico de opciones respecto a la ejecución, como establecer que los pagos realizados se tomen a cuenta, para de minimizar riesgos o hasta directamente suspender la ejecución del contrato por el plazo de renegociación.

⁶ Así lo afirma la Conclusión n. 4, Bloque 1 Parte General, comisión n. 4: Revisión y adecuación contractual, XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil, Mendoza, Argentina, septiembre 2022. Recuperado en <https://drive.google.com/file/d/1jNeC6NSzd5fAyAEC-veH0FgtUlkgdP0oa/view>

e) Medios preventivos y compulsivos para asegurar la renegociación:

Se trata de explicitar las herramientas que tendrá la parte no culpada, para evitar el fracaso, ante conductas de mala fe de la contraparte, como por ejemplo: facultad de la parte no culpada para suspender, hasta tanto cese la conducta culposa, el cumplimiento de las prestaciones a su cargo; cláusula penal a su favor; estipular que la parte culposa cargue con los gastos ocasionados como consecuencia del proceso de renegociación y, la pérdida de chance que implica la frustración de la renegociación.

Es conveniente analizar, según las circunstancias, estas u otras estipulaciones que se dirijan a desalentar conductas de mala fe, apartamiento intempestivo de la negociación, preservar pruebas de las conductas y diligencia o asegurar en definitiva una negociación eficaz (Nicolau, 2002, p.6).

5. EFECTOS DE LA ADECUACIÓN CONTRACTUAL CONVENCIONAL POR RENEGOCIACIÓN EXITOSA

La adecuación contractual, a la que se llega por un proceso exitoso de renegociación del contrato (Quaglia, 2005, V.), lleva consigo la posibilidad de revisión judicial. Nótese que puede no ser justo lo acordado, existir una cláusula abusiva, que una parte se haya impuesto sobre la otra, entre diversas situaciones que ameritan la revisión.

Por otra parte, hay quienes sostienen que, con la adecuación, estamos ante la presencia de un nuevo contrato (novación objetiva), cuyo efecto es la novación de las obligaciones originariamente contraídas cuando la modificación genera una obligación incompatible con la originaria (Quaglia, 2005, V.).

Mientras que otra corriente, afirma que no hay novación objetiva, ya que los vínculos, fines y razones son las mismas, es decir, el contrato en sí mismo (Mosset Iturraspe, Falcon, Piedracasas, 2002, p. 36)

Este efecto novatorio es discutido, pero, a los fines prácticos, genera incidencia sobre los accesorios del contrato, como las garantías, por lo que sería conveniente incluir a los garantes en la renegociación, o bien, optar por garantías abiertas dentro del contrato originario si se incluyen cláusulas de renegociación.

Finalmente, podemos afirmar que una renegociación exitosa, es siempre una mejor opción ante las intromisiones autoritarias, ya que se funda en la autocomposición de los intereses de las partes y trae posibilidades de mayor justicia, si se compara con aquellas que se dirigen a la extinción: nulidad, resolución o revocación (Nicolau, 2002, p. 2).

CONCLUSIÓN

La renegociación contractual y la adecuación convencional del contrato son los mecanismos más idóneos y justos para salvaguardar el contrato y el equilibrio de las prestaciones y siempre deben privilegiarse por sobre las demás herramientas jurídicas y por sobre la extinción de contrato.

En un contexto social, económico y político como el que atravesamos en nuestro país, las situaciones extraordinarias se presentan con cierta regularidad y de diferentes formas. Esto interpela a los operadores jurídicos y requiere que, partiendo de la base de paridad entre partes, se analice incorporar cláusulas en los contratos que propicien la renegociación y adecuación convencional, teniendo presente su mejor posición de renegociar y defender sus intereses, sin necesidad de la intervención del juzgador.

Es prudente en este ejercicio, que las partes y los auxiliares jurídicos prevean distintas situaciones que hagan operativo ese deber de renegociar, como circunstancias que darán origen a la renegociación, plazos en que deberá llevarse a cabo, regulación del proceso, e incluso, incorporación de mecanismos compulsivos para asegurar la negociación.

LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Brebbia, R. (1996). La frustración del fin del contrato. *La Ley 1991-B,876*, (n. IX)
- Díez Picazo y Ponce De León, L. (1996) *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, Tomo I, Madrid, España: Civitas.
- Freytes, A. E. (22, 23 y 24 de septiembre de 2022) *Revisión y adecuación contractual* [Ponencia en Comisión 4: Contratos] XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil, Mendoza, Argentina. Recuperado de <https://drive.google.com/file/d/1hK3oCf4BWGrpsVNfG8-SURARMorW-Bc3/view>
- Galdós, J. M. (2020) La tutela preventiva del coronavirus en el Código Civil y Comercial de la Nación. *La Ley*, (n. 07/04/2020), 1, Cita online: AR/DOC/951/2020.
- Hernández, C. A. (2003) Las diferentes manifestaciones de la revisión contractual, *La Ley* (2003B), Cita online: AR/DOC/19601/2001.
- Leiva Fernandez, L. F. (2017) *Tratado de los Contratos*. Parte General II. Buenos Aires, Argentina: Thomson Reuters, La Ley.
- Martínez Ochoa, S. (2005) Teoría relacional de los contratos: una visión alternativa del derecho de contratos. *Revista de Derecho Privado* (n. 35)
- Mosset Iturraspe, J.; Falcon, E.; Piedracasas, M., (2002) *La frustración del contrato y la pesificación*. Buenos Aires, Argentina: Rubinzal Culzoni.
- Nicolau, N. L. (1991) Documento de trabajo para un análisis jurídico de la negociación contractual. *Boletín del Centro de Investigaciones de Filosofía jurídica y Filosofía Social*, Facultad de Derecho, UNR., (n. 14), p. 25 y ss.
- Nicolau, N. L. (diciembre 2002) La revisión y renegociación del contrato como instrumentos útiles para su adecuación a las circunstancias sobrevenidas, *Revista Lexis Nexis*, (Número Especial: Emergencia y revisión de los contratos).
- Nicolau, N. L. (2002) La revisión y renegociación del contrato como instrumentos útiles para su adecuación a las circunstancias. *TR LA LEY*, J.A. Cita online: 0003/009167.
- Quaglia, M. C. (2005) La renegociación del contrato, *La Ley (Litoral)* Id SAIJ: DASA050088. Recuperado en: http://www.saij.gob.ar/doctrina/dasa050088-quaglia-renegociacion_contrato.htm
- Tavano, M. J. (22, 23 y 24 de septiembre de 2022) *Revisión y adecuación contractual* [Ponencia en Comisión 4: Contratos] XXVIII Jornadas Nacionales de Derecho Civil. Mendoza, Argentina. Recuperado en https://drive.google.com/file/d/1ChM7LOSKAevd_zhTtbPwZeNTHUbSYQSw/view