
Contratos traslativos de dominio

PID_00268217

Francisco Oliva Blázquez

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 5 horas





Francisco Oliva Blázquez

Catedrático de Derecho civil en la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla.

La revisión de este recurso de aprendizaje UOC ha sido coordinada por el profesor: Miquel Peguera Poch (2019)

Segunda edición: septiembre 2019
© Francisco Oliva Blázquez
Todos los derechos reservados
© de esta edición, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realización editorial: FUOC

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea este eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares de los derechos.

Índice

Introducción.....	5
Objetivos.....	7
1. Compraventa.....	9
2. Concepto y caracteres de la moderna compraventa.....	10
3. Elementos del contrato de compraventa.....	13
3.1. Sujetos	13
3.2. Objeto	14
3.3. Precio	15
4. Obligaciones del vendedor.....	17
4.1. La obligación de entrega de la cosa	17
4.1.1. La obligación de entrega: concepto, forma y régimen jurídico	17
4.1.2. Los problemas de cabida y calidad de los inmuebles. Cantidad y calidad en la venta mercantil	19
4.2. La obligación de entregar bienes conformes: el saneamiento en el marco del moderno derecho de la compraventa	20
4.2.1. Saneamiento por evicción	21
4.2.2. Evicción de cargas	23
4.2.3. Saneamiento por vicios ocultos	23
4.3. Compraventa y transmisión de la propiedad. El deber del vendedor de transmitir la propiedad. Venta de cosa ajena. Reserva de dominio. Doble venta	27
4.3.1. El deber del vendedor de transmitir la propiedad	27
4.3.2. La venta de cosa ajena	29
4.3.3. La reserva de dominio	30
4.3.4. La doble venta	31
5. Obligaciones del comprador. El pago del precio y la atribución de los riesgos. Otras obligaciones.....	33
6. La extinción del contrato. Resolución por peligro de pérdida, pacto de <i>lex commissoria</i> y resolución en la venta de bienes muebles.....	36
7. La resolución de la compraventa al consumo.....	38

8. Venta a plazos de bienes muebles.....	39
9. La permuta.....	41
9.1. Concepto. Régimen jurídico	41
9.2. La permuta de solar por edificación futura. Permuta internacional (<i>barter</i>)	41
10. Contrato estimatorio.....	43
11. Contrato de suministro.....	45
12. La donación.....	46
12.1. Concepto y naturaleza jurídica. Requisitos: capacidad, objeto y forma	46
12.2. La perfección de la donación: efectos	48
12.3. La revocación de las donaciones	48
12.3.1. Superveniencia o supervivencia	49
12.3.2. Incumplimiento de cargas	49
12.3.3. Ingratitud del donatario	49
12.3.4. Las donaciones especiales	50
Resumen.....	52
Actividades.....	55
Ejercicios de autoevaluación.....	55
Solucionario.....	57
Glosario.....	59
Bibliografía.....	61

Introducción

Los contratos traslativos del dominio son aquellos que resultan inicialmente aptos para transmitir la propiedad de los bienes que son objeto del negocio jurídico concluido (siempre y cuando concurra además la tradición o entrega de dichos bienes *ex art. 609 CC*). Éstos pueden ser tanto a título oneroso, como la compraventa o la permuta, o a título gratuito, como la donación.

La compraventa es el contrato paradigmático mediante el cual se articula el intercambio y la transmisión de los bienes de forma onerosa, por lo que su estudio es completamente fundamental. Sin embargo, el régimen jurídico de este contrato se ha disgregado y dividido en función de los sujetos que intervienen en el mismo. Efectivamente, en un principio se distinguía entre compraventa civil, sometida al Código civil, y compraventa mercantil, caracterizada por la intención del adquirente de revender las mercaderías para lucrarse y regulada por el Código de comercio. Posteriormente apareció la categoría de la compraventa internacional, regulada por la Convención de Viena de 1980 sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías. Finalmente, cuando los bienes son adquiridos con una finalidad personal o familiar, la compraventa es al consumo, modalidad que también cuenta con una serie de normas destinadas a proteger al consumidor en cuanto parte débil de la relación contractual (texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios).

En nuestra opinión, esta concurrencia de normas incrementa seriamente la inseguridad jurídica y genera problemas aplicativos e interpretativos. Sin duda, la condición del sujeto que interviene en la compraventa debe ser tenida en cuenta (por ejemplo, a efectos de plazos o de exigencia de una determinada diligencia no deben ser tratados de la misma manera el consumidor que el empresario profesional), pero ello no debe provocar la generación de hasta cuatro regímenes legales diferentes, sino la adaptación puntual de la regulación general al caso concreto. Así, nada justifica que, por ejemplo, un problema que se presenta habitualmente en la compraventa, los defectos del bien vendido, se resuelva de manera muy diferente en función del sujeto que intervenga. En cualquier caso, a lo largo de este tema se llevará a cabo una exposición única y comprensiva de la compraventa, que tendrá en cuenta las singularidades que este contrato presenta en cada uno de sus actuales regímenes jurídicos.

La permuta es un contrato más arcaico que la compraventa, cuya presencia en el tráfico jurídico es mucho menor. No obstante, sigue empleándose en ciertos casos, como la permuta de solar por edificación futura, y por ello será objeto de un breve análisis.

La categoría de los contratos traslativos del dominio a título oneroso finaliza con el estudio de dos contratos atípicos de carácter mercantil: el contrato estimatorio y el contrato de suministro. Aunque, como veremos, la naturaleza del primero es muy discutida, hemos optado por tratarlo en este capítulo por su innegable semejanza o afinidad con el contrato de compraventa.

Por último, concluiremos la exposición de los contratos traslativos del dominio con la donación. El carácter gratuito de la transmisión de los bienes hace que este contrato tenga unas características muy singulares, como el hecho de ser un contrato formal o de reconocerse su revocabilidad por la voluntad del donante en ciertas condiciones. Además, existen modalidades o especialidades contractuales de la donación que serán igualmente estudiadas.

Objetivos

Los objetivos que debéis alcanzar a partir del estudio de este módulo son los siguientes:

1. Comprender la importancia que asume el contrato de compraventa como instrumento paradigmático a partir del cual se articulan las relaciones comerciales.
2. Conocer las transformaciones esenciales que ha sufrido el contrato de compraventa a partir de la Convención de Viena de 1980.
3. Identificar cuáles son los elementos básicos del contrato de compraventa.
4. Conocer el régimen de las obligaciones del vendedor.
5. Distinguir las figuras del saneamiento por vicios ocultos, *aliud pro alio* y falta de conformidad.
6. Conocer el régimen de las obligaciones del comprador.
7. Saber en qué consiste y cómo se resuelve el problema de la transmisión de los riesgos.
8. Conocer las causas de resolución del contrato de compraventa.
9. Saber qué es la permuta.
10. Distinguir el contrato estimatorio y el contrato de suministro.
11. Comprender el concepto y la naturaleza jurídica de la donación.
12. Conocer las causas de revocación de la donación.

1. Compraventa

La compraventa es un contrato por medio del cual se articula el intercambio de cosas por dinero. Históricamente la *emptio-venditio* surgió como un estadio avanzado y evolucionado del simple trueque o permuta de bienes en el momento de la invención del dinero como moneda de cambio.

Puede decirse que actualmente su importancia es capital para la economía de mercado, ya que las operaciones del tráfico comercial, bien sea nacional o internacional (operaciones de importación y exportación de mercaderías), se estructuran a partir de contratos de compraventa en torno a los cuales se desarrollan otros contratos y figuras jurídicas complementarias, como el seguro, la agencia, la comisión o, entre otros, el depósito. Tal y como se indicaba en la exposición de motivos del Proyecto de Código de comercio (1882), el contrato de compraventa "es el más usual y frecuente en el comercio".

La trascendencia de este contrato se pone claramente de manifiesto tanto en la prolija regulación que el legislador nacional le ha reservado en el Código civil (arts. 1445 a 1525), como en el hecho de haber sido regulado de manera uniforme y a escala global por la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980 (CISG), como, finalmente, por ser el modelo al que responde la configuración de la relación obligatoria en nuestro ordenamiento jurídico. Tal y como indica **López y López**:

"La compraventa no es sólo el paradigma del contrato sinalagmático, sino el paradigma del contrato a secas."

Ved también

Vid., más adelante, las reglas de distinción en art. 1446 CC.

Lectura complementaria

Ángel López y López (2001). "Contratos traslativos del dominio a título oneroso: la compraventa y la permuta". En: R. Valpuesta y Fernández; R. Verdura Server (coords.). *Derecho civil. Derecho de obligaciones y contratos* (pág. 382). Valencia: Tirant lo Blanch.

2. Concepto y caracteres de la moderna compraventa

El artículo 1445 CC determina el concepto de la compraventa en los siguientes términos: "Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente". Por su parte, el artículo 325 CCo establece que es mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma en la que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa. Este precepto debe complementarse con el artículo 326 CCo, que enumera los contratos de compraventa que no pueden considerarse como mercantiles.

Por otro lado, el nuevo artículo 59 bis TRLGDC, introducido por la Ley 3/2014, de 27 de marzo, define el contrato de compraventa al consumo en los siguientes términos: "Todo contrato en virtud del cual el empresario transmita o se comprometa a transmitir a un consumidor la propiedad de ciertos bienes y el consumidor pague o se comprometa a pagar su precio, incluido cualquier contrato cuyo objeto esté constituido a la vez por bienes y servicios". En cualquier caso, hay que aclarar que este tipo de compraventa, caracterizada por la intervención de un empresario (art. 4 TRLGDC) y un consumidor (art. 3 TRLGDC), vendrá regulada tanto por la legislación especial relativa a la protección de los consumidores que le resulte aplicable, como, supletoriamente, por lo establecido en el Código civil.

La CISG no define al contrato de compraventa. No obstante, la doctrina ha señalado de forma prácticamente unánime que el concepto de "compraventa internacional" se encuentra recogido en los artículos 30 y 53 de la Convención, que regulan respectivamente los derechos y deberes del vendedor y del comprador. La interpretación conjunta de dichos artículos permite definir a la compraventa como el contrato en virtud del cual una parte se obliga a entregar y transmitir la propiedad de unas mercaderías, mientras que la otra se compromete a pagar el precio y a recibir dichas mercaderías.

En definitiva, el concepto tradicional de este modelo contractual gira en torno al intercambio de determinados bienes por una cantidad económica (o signo que lo represente) en la que aquéllos son valorados. No obstante, hay que señalar que el concepto de compraventa se ha visto extendido por medio de la Convención de Viena.

Lectura complementaria

Francisco Oliva Blázquez (2002). *Compraventa internacional de mercaderías. Ámbito de aplicación del Convenio de Viena de 1980* (pág. 173 y sigs.). Valencia: Tirant lo Blanch.

Efectivamente, el artículo 3 CISG, con la finalidad de dar un respaldo a la compleja realidad del comercio internacional, considera que se encuentran sometidos a su ámbito de aplicación (teoría de la unicidad del contrato) los contratos mixtos en los que, de alguna forma, el vendedor asume un *facere*, una obligación de hacer que se añade a la tradicional obligación de entregar o dar (*dare*):

1) **Contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas** (art. 3.1 CISG): estos contratos, similares a los de obra, se incluyen en el ámbito de aplicación de la CISG salvo que el comprador proporcione una "parte sustancial" de los materiales necesarios.

2) **Contratos mixtos de suministro de mano de obra o prestación de servicios** (art. 3.2): estos contratos, parecidos a los de servicios, también se incluyen, salvo que la "parte principal" de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Contrato de compraventa al consumo

El contrato de compraventa al consumo incluye igualmente cualquier contrato cuyo objeto esté constituido a la vez por bienes y servicios (59 bis TRLGDC).

Ejemplos

Una empresa italiana y una empresa búlgara concluyeron un contrato de suministro OEM (*original equipment manufacturer*), en virtud del cual la primera se obligó a suministrar a la segunda productos que llevaban la marca de la sociedad búlgara y que estaban fabricados con materias primas aportadas por esta última. Los árbitros que dictaron el laudo arbitral que puso fin al conflicto surgido entre los contratantes consideraron que la prestación de la empresa italiana consistía de hecho en una mera actividad de ensamblaje de los materiales suministrados por su contraparte, por lo cual la Convención no resultaba aplicable al tratarse de un contrato diferente al de compraventa. La sociedad francesa La Sarl Holding Marin Riviere vendió a Marques Roque Joaquim, establecido en Junqueira, provincia de Coimbra (Portugal), un "almacén de ocasión" por el precio de 500.000 francos franceses, comprendiéndose en dicho precio el desmantelamiento del almacén y los gastos necesarios para su puesta a disposición. El precio del almacén era de 381.200 F, mientras que los gastos de desmantelamiento y puesta a disposición se elevaban a 118.800 F. La *Cour d'Appel* de Grenoble entendió que el contrato quedaba sometido a la Convención de Viena, puesto que la prestación de servicios, consistente en el desmantelamiento y puesta a disposición del almacén, no constituía una parte principal de las obligaciones del vendedor.

En cualquier caso, los elementos que caracterizan a la compraventa son los siguientes:

- **Consensualidad (art. 1450 CC)**

El contrato de compraventa lo perfecciona el simple consentimiento contractual manifestado en torno a la cosa objeto de contrato y el precio, sin que se precise ningún elemento adicional, como la entrega efectiva de los bienes (no es, por lo tanto, un contrato real). No obstante, la simple promesa de vender o comprar, habiendo conformidad en la cosa y en el precio, dará derecho a los contratantes para reclamar recíprocamente el cumplimiento del contrato (art. 1451 CC).

- **Ausencia de forma (arts. 1280.1º y 1279 CC; art. 11 CISG)**

No es preciso que el consentimiento se manifieste por escrito o por medio de un instrumento público, siendo suficiente para la válida perfección del contrato con el acuerdo verbal de los contratantes. Como es obvio, el principio de informalidad facilita y fomenta el tráfico comercial.

No obstante, cuando se trata de contratos de compraventa al consumo el legislador puede, en ciertos casos, exigir el cumplimiento de una determinada forma. Por ejemplo, tanto en los contratos a distancia (art. 98 TRLGDCU) como en los celebrados fuera de establecimiento mercantil (art. 99 TRLGDCU), el empresario debe observar una serie de requisitos formales (como facilitar una copia del contrato firmado) cuyo incumplimiento puede provocar su anulación (art. 100 TRLGDCU).

- **Onerosidad**

La onerosidad significa que la relación contractual implica un sacrificio para cada uno de los contratantes.

- **Reciprocidad**

Las obligaciones que nacen del contrato vinculan por igual a cada uno de los contratantes.

- **Conmutatividad**

Esta característica equivale a la presunción de igualdad de las prestaciones involucradas en la relación obligatoria. No obstante, en ciertos casos, como en los contratos cuyo objeto lo constituyan cosas futuras de existencia insegura, la compraventa puede llegar a ser aleatoria.

3. Elementos del contrato de compraventa

3.1. Sujetos

El artículo 1457 CC establece, como principio general, que el contrato de compraventa pueden concluirlo todas las personas a quienes el Código civil autoriza para obligarse (el artículo 50 CCo realiza al respecto una remisión general al Código civil). Esto es, los que sean capaces *ex art.* 1263 CC de contraer válidamente obligaciones pueden comprar y vender.

No obstante, el mismo precepto citado hace referencia a la existencia de modificaciones o excepciones al régimen general de capacidad que se concretan en las llamadas "prohibiciones". Efectivamente, según el artículo 1459 CC, tienen prohibido adquirir, incluso por persona intermedia, los siguientes sujetos:

1) Los que **desempeñan cargos tutelares** (tutor, curador, defensor judicial), con relación a los bienes de las personas que están bajo su guarda o protección.

2) Los **mandatarios**, respecto a los bienes de cuya administración o enajenación estuviesen encargados. El legislador consagra, con el fin de proteger los intereses del mandante, una prohibición de autocontratación que cede en los casos en que el mandatario tenga autorización del mandante o cuando el mandante venda directamente al mandatario.

3) **Albaceas**, con relación a los bienes dejados a su cargo (art. 902.4° CC).

4) **Empleados públicos**, respecto a los bienes del Estado, de los municipios, de los pueblos y de los establecimientos también públicos de cuya administración estuvieren encargados.

5) **Personas encargadas** o relacionadas con la administración de justicia (magistrados, jueces, fiscales, abogados, procuradores etc.), respecto a los bienes y derechos que estuviesen en litigio ante el tribunal en cuya jurisdicción o territorio ejercieran sus respectivas funciones.

Las consecuencias o sanciones que acarrea la vulneración de estas prohibiciones son diferentes: cuando se infringen los mandatos de los supuestos 1.°, 4.° y 5.°, el contrato concluido es radicalmente nulo por contravenir el orden público, mientras que en los supuestos 2.° y 3.° la sanción debería ser la anulabilidad, puesto que están en juego intereses exclusivamente privados (no obstante, alguna jurisprudencia aplica la nulidad radical a estos supuestos: STS 11 julio 1966 y 7 septiembre 1987).

Nota

El artículo 1458 CC, en el que se recoge la posibilidad de que los cónyuges puedan venderse bienes, procede de la Ley de 13 de mayo de 1981, que derogó la prohibición de venta de bienes entre marido y mujer salvo en los casos en que el régimen fuera de separación de bienes o estuviesen separados.

3.2. Objeto

Pueden ser objeto de compraventa las cosas (muebles e inmuebles, corporales e incorpóreas), o los derechos de carácter patrimonial y naturalmente transmisibles. Sin embargo, la compraventa mercantil se reduce, según el artículo 325 CCo, a la de bienes muebles (mercaderías), siendo muy discutida por la doctrina jurídica mercantilista la admisibilidad de compraventas mercantiles sobre bienes inmuebles.

El Código civil presupone en su artículo 1460 que el objeto de la compraventa debe existir en el momento de realizarse el contrato, ya que si se hubiere perdido o extinguido en su totalidad al tiempo de celebrarse el acuerdo contractual éste quedaría sin efecto. En el mismo sentido, el artículo 1272 CC establece que no podrán ser objeto de contrato las cosas o servicios imposibles (*ad impossibilia nemo tenetur*), siendo en caso contrario el contrato radicalmente nulo por imposibilidad originaria de la prestación acordada (art. 1261 CC).

Ejemplo

La CISG también se aplica a intangibles, como el gas (OLG Colonia, 16 octubre 1992, LG Munich, 8 febrero 1995, UNILEX).

La regla puede parecer lógica, pero hay que decir que en la CISG se contempla implícitamente la validez de los contratos de compraventa internacional de mercaderías en tránsito (art. 68 CISG) aun cuando éstas ya no existieran en el momento de la conclusión del contrato. Del mismo modo, el artículo 4:102 PECL determina que un contrato no es inválido por el mero hecho de que en el momento en el que se concluyó el cumplimiento de la obligación asumida fuera imposible.

También es posible que sea objeto del contrato de compraventa una cosa futura, pudiendo distinguirse dos supuestos diferentes:

1) *Emptio rei speratae*

La venta de cosa futura o "compraventa de cosa esperada" es la que tiene por objeto un bien que no existe actualmente pero que se espera para un futuro más o menos inmediato (por ejemplo, compraventa de la cosecha de aceitunas del año próximo). Si la cosa no llega a existir, el vendedor se eximirá de su cumplimiento ante la ausencia de causa de la obligación asumida (art. 1274 CC), salvo que se haya debido a su actitud negligente, culposa o dolosa, en cuyo caso el incumplimiento le será imputable y cabrá una acción de resarcimiento de daños y perjuicios.

2) *Emptio spei*

Se trata del supuesto conocido como "venta de esperanza", caracterizada por el hecho de que el comprador se obliga a pagar el precio aun en el caso de que el bien no llegue a existir. En este caso, el contrato deja de ser conmutativo y condicional para convertirse en puramente aleatorio (art. 1790 CC).

Ejemplo

Imaginemos que el dueño de un restaurante ha acordado con un pescador adquirir anticipadamente y por un precio alzado la pesca que traiga después de faenar. La relación jurídica ha adquirido un componente nítidamente aleatorio, pues el comprador pagará el precio acordado con independencia de que el pescador haya o no llegado a tener éxito en la pesca (venta de esperanza). Distinto es el caso en el que una persona compra sobre plano un piso a una inmobiliaria. El objeto de su compra ni siquiera existe, pero, salvo fuerza mayor, es lógico pensar que en un tiempo razonable será construido y entregado (venta de cosa esperada).

Por otro lado, la cosa debe ser determinada (art. 1445 CC), lo que comprende tanto a las específicas como a las genéricas, aunque, en este último caso, desde que se especifiquen (art. 1273 CC). La determinación de los bienes puede hacerse en virtud de muestras o por referencia a calidades conocidas en el tráfico (art. 327 CCo).

Finalmente, el objeto de la compraventa ha de ser de lícito comercio (art. 1271 CC).

Es posible que la venta se haga en calidad de ensayo o prueba de la cosa vendida (compraventa a prueba) o que se trate de una venta de cosas que es costumbre probar o gustar (venta *ad gustum*). En ambos casos nos encontraremos ante un contrato de compraventa sometido a condición suspensiva (art. 1453 CC).

3.3. Precio

El precio, fijado en dinero o signo que lo represente, es el otro elemento esencial de la compraventa. De hecho, el precio ha de ser verdadero y real, ya que su inexistencia podría implicar la presencia de un contrato simulado.

Según el artículo 1445 CC, el precio debe ser cierto o determinado, lo que no implica que tenga que fijarse necesariamente su cuantía exacta en el momento de la perfección del contrato. Efectivamente, el precio puede determinarse con referencia a distintos elementos:

- Otra cosa cierta (art. 1447 CC).
- Una bolsa o mercado (art. 1448 CC).
- El arbitrio de un tercero (o varios) designado por las partes. Este sujeto puede actuar según su leal entender y saber (*arbitrium merum*) o de acuerdo con las reglas de la equidad (*arbitrium boni viri*), siendo en ambos casos

Ejemplo

Por ejemplo, contrato aparente de compraventa que, por motivos fiscales, oculta una donación.

su decisión obligatoria y vinculante para ambos contratantes. Si el tercero no pudiere o no quisiere señalar el precio, el contrato será ineficaz (art. 1447 CC).

Lo que no puede hacerse en ningún caso es dejar la determinación definitiva del precio al arbitrio de uno solo de los contratantes (arts. 1449 y 1256 CC), si bien la jurisprudencia ha admitido que se pacte el precio practicado por el vendedor en los bienes con los que habitualmente comercia (STS 13 abril 1982).

Sin embargo, estas reglas del Código civil no se siguen en el derecho uniforme. Por un lado, en la CISG se admiten los contratos con precio abierto (*open price contracts*), entendiéndose que los contratantes hacen referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil del que se trate (art. 55 CISG, aparentemente contradictorio con el artículo 14). Por otro lado, tanto los PECL como los Principios de UNIDROIT permiten que el precio sea fijado unilateralmente por una de las partes, previéndose que si fuera manifiestamente irrazonable se sustituirá por un precio razonable (art. 6:105 PECL y 5.7(2) PCCL).

El Código civil no exige que el precio sea justo, como lo evidencia el hecho de que no se permita la rescisión por lesión, excepto en los supuestos recogidos en el artículo 1291 CC. En el mismo sentido, el artículo 344 CCo determina que las compraventas mercantiles no pueden rescindirse por causa de lesión. Por lo tanto, el valor de las cosas es el que se paga, estando proscrita la posibilidad general de impugnar la compraventa por injusticia del precio. Tratándose de contratos de compraventa al consumo, hay que tener en cuenta que, según el artículo 87 TRLGDCU, se considerarán como abusivas las cláusulas que determinen la falta de reciprocidad en el contrato, contraria a la buena fe y en perjuicio del consumidor y usuario. En este sentido, la ley declara como abusivas las estipulaciones que prevean el redondeo al alza en el precio de los bienes o servicios o cualquier otra estipulación que prevea el cobro por productos o servicios no efectivamente usados o consumidos de manera efectiva. No obstante, es muy importante destacar que la justicia del precio (esto es, la adecuación entre precio y retribución), como tal, no puede ser objeto de control de abusividad (art. 4.1 Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores).

Ejemplo

También hay supuestos concretos de control legal de precios. Por ejemplo, las viviendas de protección oficial habrán de venderse al precio tasado, ya que en caso contrario el contrato será parcialmente nulo o, como indica una jurisprudencia mayoritaria, el vendedor sufrirá las consecuencias previstas en las normas administrativas vigentes, siendo el contrato válido.

4. Obligaciones del vendedor

4.1. La obligación de entrega de la cosa

4.1.1. La obligación de entrega: concepto, forma y régimen jurídico

La entrega es la obligación fundamental del vendedor. Efectivamente, establece el art. 1461 CC que el vendedor está obligado a entregar los bienes vendidos así como sus accesorios (art. 1097 CC) en el lugar pactado por las partes (en defecto de pacto rige lo establecido en el artículo 1171 CC y 338 CCo). El momento de la entrega es muy importante, especialmente en los contratos de compraventa mercantil, donde el incumplimiento del plazo tiene drásticas consecuencias *ex* art. 329 CCo (petición de cumplimiento o rescisión del contrato con indemnización). Si no se hubiere pactado en el contrato de venta mercantil un plazo de entrega, el vendedor deberá tenerlas a disposición del comprador dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato (art. 337 CCo). En cualquier caso, los bienes han de entregarse en el mismo estado en el que se hallaban al perfeccionarse el contrato, momento desde el cual se deben los frutos que hayan de entregarse con la cosa (art. 1468 CC).

La CISG establece que el vendedor tiene la obligación de entregar tanto las mercaderías como cualquier **documento** relacionado con ellas (art. 30), en el momento, lugar y forma establecidos en el contrato (art. 34). En caso de entrega anticipada de documentos podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanarse cualquier falta de conformidad de los mismos (art. 34).

En un principio, se entenderá entregada la cosa vendida cuando se ponga en poder y posesión del comprador (art. 1462.1 CC). No obstante, junto a esta forma de tradición real se contemplan otros tipos de entrega:

1) **Tradición simbólica.** En este caso no se produce la entrega física de la cosa, sino de una accesoria que de alguna forma simboliza a la principal:

a) La entrega de las llaves del lugar donde se encuentran almacenadas o guardadas las cosas (*traditio clavium* o *apud horreum*, *ex* art. 1463 CC).

b) La entrega de los títulos de pertenencia al adquirente (art. 1464 CC).

2) **Tradición meramente consensual.** Basta con el acuerdo o voluntad de los contratantes en los siguientes supuestos:

a) Cuando la cosa no puede transmitirse por una imposibilidad momentánea al comprador en el instante de la venta.

b) Cuando el comprador ya tenía la cosa en su poder por algún motivo (*traditio brevi manu*). Por ejemplo, el comprador era el arrendatario de un bien que adquiere en ejercicio de su derecho de retracto arrendaticio.

c) Cuando el vendedor no transmite la cosa al comprador, sino que sigue poseyéndola pero a título distinto del de dueño (*constitutum possessorium*). Por ejemplo, el vendedor dispone del bien pero se reserva un derecho de usufructo.

3) **Tradición instrumental.** Finalmente, el otorgamiento de escritura pública equivale a la entrega (art. 1462.II CC). Es la llamada *Traditio chartae* o *per chartam*.

El artículo 1465 CC (y, en parecidos términos, el art. 338 CCo) establece que los gastos para la entrega de la cosa vendida serán de cuenta del vendedor (por ejemplo, gastos de especificación si la cosa es genérica, embalaje, empaquetado, liberación de cargas y gravámenes, cumplimiento de deberes fiscales, etc.), mientras que los gastos de transporte son del comprador (se refiere a los gastos de transporte desde el lugar de la entrega hasta aquel en el que el comprador pretenda utilizarla, ya que los gastos hasta el lugar de entrega son del vendedor *ex arts. 1171.I y 1168 CC*).

La CISG cuenta con una serie de normas dispositivas, aplicables en defecto de la voluntad de las partes, que regulan tanto el lugar (art. 31) como el momento de la entrega de los bienes vendidos (art. 33). Por otro lado, en el tráfico mercantil internacional suelen emplearse cláusulas especiales, recogidas en los INCOTERMS 2000, que resuelven el complejo problema de la distribución de los gastos. Por ejemplo, la cláusula FOB (*free on board*) implica que el vendedor soporta los costes de transporte hasta que los bienes están a bordo del barco, del camión o tren. La cláusula CIF (*cost, insurance and freight*) Sevilla indica que son de cargo del vendedor los costes de transporte y aseguramiento hasta el lugar indicado.

En cualquier caso, debe tenerse en cuenta que el Código civil recoge dos excepciones a la obligación de entrega del vendedor:

1) Cuando el comprador no ha pagado el precio o no se ha señalado en el contrato un plazo para el pago (art. 1466 CC).

2) Si después de la venta se descubre que el comprador es insolvente (art. 1467 CC).

4.1.2. Los problemas de cabida y calidad de los inmuebles. Cantidad y calidad en la venta mercantil

La obligación de entrega comprende "la de poner en poder del comprador todo lo que exprese el contrato" (art. 1469.I CC). Pues bien, el Código civil prevé una serie de reglas aplicables a ciertos casos en los que el principio de identidad o exactitud (arts. 1166 y 1169 CC) de la prestación no puede cumplirse por concurrir problemas de cabida y calidad del bien inmueble vendido. Estas reglas son las siguientes:

1) Cuando se vende un inmueble con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, y resulta una menor cabida (art. 1469.II CC) o una menor calidad (art. 1469.III CC), el comprador puede solicitar la reducción del precio o la resolución del contrato, siempre y cuando en este último caso la diferencia entre la cabida expresada y la real sea igual o mayor a la décima parte de la total definida en el contrato.

2) En caso de venta de un inmueble con expresión de su cabida, a razón de un precio por unidad de medida o número, resultando una mayor cabida (art. 1470 CC), el comprador tiene la obligación de pagar el exceso de precio si la mayor cabida no pasa de la vigésima parte de la señalada en el contrato. Si excede de tal parte, puede optar entre pagar o resolver el contrato.

3) Si se ha realizado la venta de un inmueble a precio alzado (venta de "cuerpo cierto", en la que la cosa vendida es contemplada por las partes como un todo único por el que se paga un precio global y unitario), no cabe aumento o disminución del precio, aunque la cabida sea mayor o menor que la esperada o incluso la expresada o pactada (art. 1471.I CC).

4) Venta de dos o más fincas por un solo precio y con expresión de los linderos: se aplica la misma regla prevista para el caso de la venta de cuerpo cierto (art. 1471.II CC, inciso primero).

5) Venta de dos o más fincas con un solo precio, con expresión de los linderos así como una designación de la cabida o número (art. 1471.II CC, inciso final): en este supuesto el vendedor debe entregar lo que se encuentre en los linderos, aunque exceda de la cabida expresada en el contrato. Si no fuere posible (porque hay un enclave perteneciente a un tercero), el comprador goza de dos mecanismos: la reducción del precio o la resolución del contrato.

Las acciones que nacen de los artículos que regulan los problemas de cabida y calidad prescribirán a los seis meses contados desde el día de la entrega (art. 1472 CC).

Venta de un cuerpo cierto

Si en el contrato se establece precio cierto, se describen los linderos, así como su calidad o cabida, se presume que es venta de un cuerpo cierto.

Lectura complementaria

Díez-Picazo y Gullón entienden que el plazo debe entenderse de caducidad, puesto que se trata del ejercicio de un derecho potestativo de modificación de la situación jurídica creada por el contrato de compraventa.

Luis Díez-Picazo; Antonio Gullón (2003). *Sistema de Derecho Civil II* (pág. 272). Madrid: Tecnos.

En cualquier caso, la aplicación de estas reglas es perfectamente compatible con el recurso general a las normas sobre vicios del consentimiento, señaladamente al error.

Por otro lado, el Código de comercio también aborda las cuestiones de cantidad y calidad en la compraventa mercantil. Con relación a la cantidad, establece el artículo 330 CCo que, cuando se haya pactado la entrega de una cantidad determinada de mercaderías en un plazo fijo, el comprador no estará obligado a recibir una parte ni aun bajo promesa de entregársele el resto (*vid.*, con carácter general, art. 1166 CC). No obstante, si aceptare la entrega parcial se entenderá consumada la entrega en cuanto a los géneros recibidos. Por lo que respecta a la calidad, se regula en la venta sobre muestras (art. 327 CCo), estableciéndose al respecto que el comprador no puede rehusar el recibo de los géneros contratados si fueren conformes a las muestras o a la calidad prefijada en el contrato. También se refieren a la calidad, brevemente, los artículos art. 328 (compras de géneros) y 334.4° CCo (necesidad de que las mercaderías adquieran las condiciones estipuladas).

4.2. La obligación de entregar bienes conformes: el saneamiento en el marco del moderno derecho de la compraventa

1) Introducción: el saneamiento

El vendedor está obligado tanto a la entrega como al "saneamiento" de la cosa objeto de la venta (art. 1461 CC). El artículo 345 CCo también establece que en toda venta mercantil el vendedor está obligado a la evicción y saneamiento en favor del comprador, salvo pacto en contrario.

Mediante la expresión "saneamiento" se hace referencia a una serie de reglas destinadas a proteger al comprador frente a la posible concurrencia de determinados supuestos en los que su interés queda insatisfecho por el hecho de haber recibido un bien defectuoso, ajeno o con cargas ocultas. El saneamiento opera básicamente mediante la técnica de atribuir al vendedor el riesgo de dichos sucesos con independencia de cuál pueda ser su concreta responsabilidad. En otros términos, el vendedor tiene que responder ante el comprador por el hecho de que la cosa adquirida no resulte útil o idónea para satisfacer los fines para los cuales fue adquirida.

Los supuestos de saneamiento legalmente previstos son los siguientes:

- 1) Venta de una cosa ajena: saneamiento por evicción (art. 1478 CC).
- 2) Venta de una cosa con vicios ocultos: saneamiento por vicios ocultos (art. 1485 CC).
- 3) Venta de una cosa gravada: evicción de cargas (art. 1483 CC).

Ejemplos

El comprador de un terreno ha sido demandado por un tercero que afirma ser el propietario del mismo. Si finalmente la demanda prospera y es privado de la titularidad sobre el inmueble adquirido, el vendedor habrá de responder por evicción, debiendo, básicamente, devolver el precio, los frutos y los gastos en los que hubiere incurrido el comprador. Por otro lado, el vendedor de un vehículo de segunda mano que, una vez entregado, sufre una grave avería como consecuencia del desgaste excesivo de una pieza, está obligado a responder frente al comprador por los vicios ocultos del bien vendido.

4.2.1. Saneamiento por evicción

El saneamiento por evicción (de *evincere* o *evictio*) tiene lugar cuando se priva al comprador, por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra, de todo o parte de la cosa comprada (art. 1475 CC). Así pues, la evicción surge ante el incumplimiento por parte del vendedor de la obligación de garantizar la "posesión legal y pacífica del comprador"(art. 1474.1º CC).

Los presupuestos que exige el Código civil para que nazca la obligación de saneamiento por evicción son los siguientes (art. 1474 CC):

- Sentencia firme relativa a la titularidad de la cosa vendida y derivada de la acción reivindicatoria (o acción hipotecaria) ejercitada por el *verus dominus* (art. 1480 CC).
- Privación de todo o parte de la cosa vendida.
- Existencia de un derecho anterior a la compra (en tanto en cuanto resulta causalmente imputable al vendedor).

En referencia a los requisitos formales, se exige:

- Notificación por parte del comprador al vendedor de la demanda de evicción en virtud de la cual aquél puede ser privado del bien por la acción interpuesta por un tercero (art. 1481 y 1482 CC).
- En tal caso, el vendedor tiene la carga de comparecer para defender al comprador. Si no comparece en el juicio debe aceptar sus consecuencias.

El comprador, en caso de evicción, podrá exigir al vendedor el reembolso de las siguientes partidas (art. 1478 CC):

- 1) La restitución del precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evicción, ya sea mayor o menor que el de la venta.
- 2) Los frutos o rendimientos, si se le hubiere condenado a entregarlos al que le haya vencido en juicio.
- 3) Las costas del pleito que haya motivado la evicción, y, en su caso, la del seguido con el vendedor para el saneamiento.
- 4) Los gastos del contrato, si los hubiese pagado el comprador.
- 5) Los daños e intereses y los gastos voluntarios o de puro recreo u ornato, si se vendió de mala fe.

En caso de evicción parcial, si la parte de la cosa vendida y perdida es de tal importancia con relación al todo que sin dicha parte no la hubiera comprado, podrá exigir el comprador la rescisión del contrato, pero con la obligación de devolver la cosa sin más gravámenes que los que tuviese al adquirirla (art. 1479 CC).

La obligación de responder por evicción se impone en un principio sin necesidad de pacto expreso alguno (art. 1475.II y 1478 CC). No obstante, los contratantes podrán aumentar, disminuir o incluso suprimir esta obligación legal del vendedor, teniendo en cuenta las siguientes reglas:

- 1) Es nulo el pacto de exoneración en caso de mala fe del vendedor (art. 1476 CC).
- 2) Si no hay mala fe, el pacto de renuncia del comprador al saneamiento por evicción tendrá las siguientes consecuencias (art. 1477 CC):
 - a) **Renuncia cualificada:** sería una especie de "compraventa a riesgo y ventura del comprador" que produce plenos efectos y, en consecuencia, el comprador no puede reclamar nada.
 - b) **Renuncia simple:** se da cuando el comprador ignora el riesgo de ser vencido en juicio por un tercero que alegue un derecho anterior a la venta. En este caso el vendedor únicamente debe devolver el precio (excluyendo las demás consecuencias generales del artículo 1478 CC).

4.2.2. Evicción de cargas

El artículo 1483 CC regula el supuesto de una compraventa de una finca que, sin mencionarlo la escritura, se encuentra gravada con alguna carga o servidumbre no aparente, de tal naturaleza que deba presumirse que el comprador no la habría adquirido si la hubiera conocido. En tal caso, el comprador podrá pedir, durante un año a contar desde el otorgamiento de la escritura, la rescisión del contrato o la indemnización correspondiente.

Se trata de una regla compleja, ya que en un principio no se comprende bien la razón por la que el problema planteado no se resuelve acudiendo simplemente al régimen general de la anulación del contrato por error (inducido) del comprador o dolo del vendedor (art. 1304 CC). Realmente, parece que el precepto está pensando en supuestos de cargas y servidumbres no aparentes (o aparentes de difícil conocimiento) que no han sido objeto de inscripción. Si las cargas estuvieran inscritas, el comprador podría ejercitar acciones de responsabilidad por incumplimiento contractual contra el vendedor que hubiere manifestado que la finca estaba libre de cargas o que tenía otras distintas de las reales. En cualquier caso, es un artículo que no puede explicarse sin sus antecedentes históricos (el artículo 1405 del Proyecto de 1851) y que probablemente ha quedado vacío de contenido en la actualidad.

Anulación del contrato por error

Régimen jurídico más favorable por cuanto estas acciones se someten al plazo más extenso de cuatro años.

4.2.3. Saneamiento por vicios ocultos

1) El saneamiento por vicios ocultos. Concepto y régimen jurídico

Establece nuestro Código civil que el vendedor está obligado al saneamiento por los vicios o defectos ocultos que tuviere la cosa vendida (art. 1484 CC), aun cuando los ignorase (art. 1485.I CC).

Hay que entender por "vicio" la existencia de una cualidad peyorativa de la cosa vendida, o la ausencia de una cierta cualidad, que determinen su inutilidad total o parcial para la satisfacción del interés del comprador de acuerdo con el uso para el que fue adquirida. Ese vicio debe además ser "oculto", en el sentido de que no pueda ser conocido por un comprador que despliegue la debida diligencia, de acuerdo con sus conocimientos y los usos del tráfico. Por eso se excluyen los vicios manifiestos o los que fueran reconocibles por un perito.

El origen de la institución del saneamiento por vicios ocultos se remonta al derecho romano, cuando los ediles curules impusieron a los vendedores el deber de garantizar la ausencia de defectos ocultos de la cosa vendida. Por ello, a las acciones redhibitoria y *quantum minoris* que se les proporcionaron a los compradores se las conoce con el nombre de "acciones edilicias". Desde entonces y hasta nuestros días han permanecido inalteradas en la mayoría de los códigos civiles europeos.

El artículo 1486 CC otorga al comprador las siguientes acciones en caso de que la cosa adquirida se encuentre afectada por un vicio oculto (art. 1486.I. CC):

- **Actio *quantum minoris*** o acción de reducción del precio;
- **Acción redhibitoria** o acción de resolución del contrato;
- **Indemnización de daños y perjuicios**, siempre y cuando el vendedor haya incurrido en dolo.

El plazo general para el ejercicio de las acciones de saneamiento por vicios ocultos es de seis meses, contados desde la entrega de la cosa vendida (art. 1490 CC).

Además, tratándose de una compraventa mercantil, si el comprador, dentro de los 30 días siguientes a la entrega, no ha realizado una reclamación fundada en los vicios, perderá cualquier derecho para repetir por esta causa frente al vendedor (art. 342 CCo).

Finalmente, hay que señalar que el Código civil prevé algunas reglas especiales para los supuestos de ventas judiciales (art. 1489 C.C.), ventas de animales (arts. 1491 a 1499 CC) y ventas de un conjunto de cosas (art. 1492 CC).

2) Saneamiento por vicios ocultos y otros remedios. Régimen de responsabilidad por incumplimiento de la obligación de entrega

Junto al régimen especial de responsabilidad del saneamiento por vicios ocultos regulado en el Código civil, que resulta aplicable a los supuestos de un cumplimiento defectuoso de la prestación pactada, convive el régimen general de incumplimiento de las obligaciones, aplicable a los supuestos de falta de cumplimiento de la obligación de entrega (art. 1166 CC).

Aunque teóricamente no es lo mismo un defecto de la prestación que una ausencia de la misma, la jurisprudencia del Tribunal Supremo no ha tenido inconveniente alguno en aplicar las reglas generales del incumplimiento a los casos de vicios o falta de cualidades en la cosa vendida. Efectivamente, me-

Prescripción o caducidad

Se discute si el plazo es de prescripción o caducidad, siendo la jurisprudencia oscilante e indecisa, aunque parece que técnicamente habría que optar por la caducidad.

diante lo que se conoce como la doctrina jurisprudencial del *aliud pro alio*, supuestos que podrían considerarse a primera vista de cumplimiento defectuoso son tratados como casos de incumplimiento completo de la prestación principal.

"La jurisprudencia constante de esta Sala declara que debe entenderse que se produce entrega de cosa distinta («aliud pro alio») cuando existe pleno incumplimiento del contrato de compraventa por inhabilidad del objeto vendido [que en el caso de autos resulta especificada] para poder cumplir la finalidad que motivó su adquisición, lo que ocasiona evidente insatisfacción del comprador e inevitable frustración al tratarse de resultado negativo, por lo que en estos casos ha de otorgarse la protección que dispensan los artículos 1101 y 1124 del Código civil."

STS 10 octubre 2000

Esta solución se ha adoptado por razones de justicia y con la evidente finalidad de mitigar el rigor del sistema del saneamiento por vicios ocultos. Efectivamente, la protección que ofrece al comprador el régimen especial del saneamiento es menor que la del régimen general del incumplimiento:

- En cuanto a los plazos, en las acciones de saneamiento se limita a seis meses a partir de la entrega (art. 1490), lo que dificulta en ocasiones la protección del comprador, mientras que el general de incumplimiento de una obligación es de 5 años (art. 1964 CC).
- Por lo que se refiere a los remedios disponibles frente al cumplimiento defectuoso, el régimen del saneamiento por vicios ocultos otorga al comprador la posibilidad de resolver el contrato o de reducir el precio, pero no ofrece la pretensión de cumplimiento (reparación o sustitución de la cosa *ex* artículo 1124 CC) y, además, la indemnización de daños y perjuicios sólo procede en caso de dolo del vendedor (art. 1486 CC).

Lo que debía ser una excepción ha acabado siendo la regla general. Tal y como indica **Morales Moreno**:

"El sistema especial de saneamiento por vicios ocultos ha dejado de aplicarse, dando paso a una progresiva aplicación del sistema general de responsabilidad por incumplimiento particularmente mediante la doctrina del *aliud pro alio*."

Realmente, debe tenerse en cuenta que un defecto de conformidad de los bienes (o vicio oculto) es también una forma de incumplimiento, sometida por tanto a las consecuencias jurídicas previstas para el régimen jurídico unitario.

Por otro lado, el artículo 336 CCo establece que, en caso de entrega defectuosa, relativa a la cantidad o calidad de las mercaderías enfundadas o embaladas, el comprador tendrá derecho a repetir contra el vendedor, pudiendo optar entre la rescisión del contrato o su cumplimiento, con indemnización de daños y perjuicios, siempre y cuando hubiere denunciado el defecto en el plazo de

cuatro días desde su recepción y no proceda la avería de caso fortuito, vicio propio de la cosa o fraude. En definitiva, la entrega defectuosa se equipara a la falta de entrega y al incumplimiento completo de la obligación.

3) Falta de conformidad y sistemas de remedios en el nuevo derecho de la contratación

La Convención de Viena de 1980 ignora la existencia de la figura del saneamiento y, para resolver el problema de los vicios o defectos del bien vendido, acude al concepto de "falta de conformidad" de las mercaderías.

El vendedor tiene la obligación de entregar cosas que sean conformes, cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el mismo (art. 35.1 CISG). En caso de falta de conformidad, el incumplimiento de esta obligación provoca que se pongan a disposición del comprador todos los remedios legales que el texto legal prevé frente a cualquier tipo de incumplimiento. En otros términos, no se crea un régimen jurídico *ad hoc* o especial para los casos de defectos de los bienes vendidos, sino que por el contrario se reconducen al régimen general de incumplimiento de las obligaciones contractuales. De esta forma, el comprador podrá solicitar la reparación o la sustitución del bien (art. 46 CISG), la reducción del precio (art. 50 CISG), la resolución del contrato, siempre y cuando el incumplimiento pueda considerarse esencial (art. 25 CISG) o, entre otros, la indemnización de daños y perjuicios (art. 74 CISG).

La Directiva 1999/44/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de bienes de los bienes de consumo, se inspiró claramente en el sistema impuesto por la CISG y asumió tanto el concepto de falta de conformidad como el establecimiento de un sistema general de remedios unificado para cualquier supuesto de incumplimiento contractual. Por ello, el artículo 114 del texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios establece que el vendedor está obligado a entregar al consumidor productos que sean "conformes" con el contrato (el concepto de conformidad se determina en el artículo 116), respondiendo frente a él de cualquier "falta de conformidad" que exista en el momento de la entrega del producto. El artículo 118 añade que el consumidor y usuario tiene derecho a la reparación del producto, a su sustitución, a la rebaja del precio o a la resolución del contrato. Así pues, los defectos o vicios de los productos adquiridos en compraventas de consumo no se someten al régimen codificado del saneamiento por vicios ocultos, sino al sistema general del incumplimiento de la obligación de entregar bienes conformes a lo pactado.

Por otro lado, se consideran abusivas, por privar los derechos básicos del consumidor y usuario, las cláusulas que excluyan o limiten de forma inadecuada los derechos legales del consumidor y usuario por incumplimiento total o parcial o cumplimiento defectuoso del empresario, en particular las cláusulas que modifiquen, en perjuicio del consumidor y usuario, las normas legales sobre conformidad con el contrato de los bienes o servicios puestos a su disposición o limiten el derecho del consumidor y usuario a la indemnización por los daños y perjuicios ocasionados por dicha falta de conformidad (art. 86.1 TRLGDCU).

Entendemos que no existe actualmente ninguna razón objetiva para que sigan conviviendo dos sistemas dogmáticos completamente diferentes que respondan a distintos planteamientos técnicos: el saneamiento por vicios ocultos, aplicable a las compraventas de carácter civil y mercantil, y la falta de conformidad, aplicable a las compraventas al consumo e internacionales. Mientras el primero es percibido como una suerte de responsabilidad contractual especial basada en el principio de la atribución del riesgo al vendedor, el segundo concibe los defectos o vicios de la cosa vendida como un supuesto más de incumplimiento contractual sometido al régimen general. Creemos que por mor de garantizar la seguridad jurídica y la claridad del sistema debería acabarse con esta dualidad de regímenes y, en consecuencia, reformar los preceptos del Código civil relativos al saneamiento por vicios ocultos para adaptarlos al régimen contemporáneo de la falta de conformidad.

4.3. Compraventa y transmisión de la propiedad. El deber del vendedor de transmitir la propiedad. Venta de cosa ajena. Reserva de dominio. Doble venta

4.3.1. El deber del vendedor de transmitir la propiedad

Una de las cuestiones técnicas más complejas que presenta el contrato de compraventa es la de determinar si el vendedor tiene o no la obligación de transmitir la propiedad. Por de pronto, parece claro que, si el comprador contempló la adquisición del dominio como finalidad expresa del contrato, el vendedor queda obligado a transmitir la propiedad. Pero ¿qué ocurre si el vendedor no se obligó explícitamente a transmitir la propiedad? La doctrina jurídica no es pacífica al respecto, y se divide entre quienes sostienen la tesis contraria o favorable a la existencia implícita de tal obligación.

La tesis contraria se construye en torno a los siguientes argumentos:

- En principio, el vendedor sólo tiene la obligación de entregar (art. 1461 CC) y de responder de la "posesión legal y pacífica" (art. 1474.1° CC), algo que, en palabras de **López y López**, no es sinónimo de "propiedad".
- El comprador sólo tiene acción frente al vendedor si es perturbado en su posesión (art. 1474 CC), pero no por el mero hecho de carecer éste de la titularidad dominical sobre el bien vendido.
- Desde el punto de vista histórico, la regla procede del derecho romano (posteriormente incorporada al Proyecto de 1851): el vendedor no está obligado a que el comprador haga suya la cosa, sino a su pacífica posesión (D. 19, 1, 30).
- Además, en ningún sitio se dice que el vendedor tenga que gozar de un poder de disposición como titular sobre el objeto de la venta (no en vano, cabe la venta de cosa ajena), y, por otro lado, el incumplimiento de tal obligación no da lugar a la resolución del contrato, efecto último de cualquier incumplimiento de una obligación principal.
- Finalmente, se afirma que a efectos prácticos la inexistencia de la obligación de transmitir permite un más ágil y fluido tráfico jurídico (no se impone la acreditación de la titularidad dominical) y, además, con mucha frecuencia el adquirente está protegido como comprador de buena fe y a título oneroso por la apariencia (arts. 34 LH, 464 CC y 1295.2° CC).

La tesis favorable a la obligatoriedad de transmitir la propiedad, por su parte, se apoya en los siguientes argumentos:

- El artículo 1474.1° CC se refiere a la posesión "legal y pacífica", lo que implica que el poder de hecho que se ejerce sobre el bien derive de un derecho a tal ejercicio (**Díez-Picazo y Gullón**).
- A mayor abundamiento, la ausencia de referencia al deber de transmitir la propiedad se debe a que el contrato de compraventa sin tradición no produce ningún efecto transmisivo (art. 609 CC).
- Además, se rechaza que el Código civil haya seguido en este punto el Proyecto de 1851 de García Goyena.
- Algunas sentencias hablan de la "finalidad transmitiva del dominio" en la compraventa (SSTS 1 diciembre 1986 y 5 octubre 1996).

- Finalmente, también se afirma que en el tráfico normal y ordinario lo habitual es que el vendedor se obligue a transmitir la propiedad, por lo que puede entenderse que se trata de una de las obligaciones que integran el contrato de acuerdo con los usos (art. 1258 CC).

En el derecho uniforme las cosas parecen estar mucho más claras. La CISG consagra expresamente el deber del vendedor de transmitir la propiedad en su artículo 30. Además, establece que "deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones" (art. 41 CISG), "incluyendo los derechos o pretensiones basados en la propiedad intelectual e industrial" (art. 42 CISG). En tales casos, el comprador debe comunicar al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en el que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella (art. 43 CISG), salvo que alegue una excusa razonable (art. 44 CISG). Sin embargo, el artículo 4:102 PECL determina que el contrato no es inválido por el simple hecho de que la parte contratante carezca de facultades, derechos o poderes de disposición sobre los bienes a los que el contrato se refiera.

Finalmente, hay que tener en cuenta que el anteriormente citado artículo 59 bis 1.a TRLGDCU, a la hora de definir el concepto de contrato de compraventa al consumo, hace referencia expresa a la obligación del empresario de transmitir la propiedad de los bienes vendidos. No cabe ninguna duda de que este cambio es de una enorme importancia en términos jurídicos y, por ello, en nuestra opinión debería haberse incorporado al Código civil, estableciéndose con claridad que el vendedor tiene en todo caso –esto es, independientemente del tipo de compraventa de que se trate– la obligación de transmitir la propiedad de los productos vendidos.

4.3.2. La venta de cosa ajena

Para los autores que sostienen la tesis negativa, la compraventa de cosa ajena es esencialmente válida y eficaz, precisamente porque el vendedor no está obligado a transmitir la propiedad del bien y porque el contrato tan sólo genera el deber de entregar. No obstante, si media engaño deliberado por parte del vendedor podría aplicarse el artículo 1269 CC y considerar el contrato anulable por dolo.

La jurisprudencia también entiende que es válida la venta de cosa ajena, por no haber precepto del CC que indique que el vendedor deba ser propietario: "un contrato de compraventa, que por sí sólo no transmite la propiedad de la cosa vendida (art. 609 del CC); y de ahí que en el derecho español se admita la validez de la compraventa de cosa ajena (según abundante jurisprudencia), liberando en principio al vendedor de justificar la propiedad de la misma"(STS 9 octubre 1997 [RJ 1997/7106]).

STS de 7 de septiembre de 2007

La STS de 7 de septiembre de 2007 establece claramente que "no cabe sostener que la venta de cosa ajena sea nula o inexistente por falta de objeto o de poder de disposición del transmitente".

Lectura complementaria

Luis Díez-Picazo; Antonio Gullón (2003). *Sistema de Derecho Civil II* (pág. 263). Madrid: Tecnos.

La tesis positiva no tiene que ser necesariamente incompatible con la admisión de la validez de una venta de cosa ajena, ya que podría entenderse que el vendedor, carente inicialmente de facultades de disposición sobre el bien, hará todo lo posible por hacerse con la titularidad del mismo, lo cual no implica que el contrato sea nulo *ab initio* por falta de titularidad dominical. En este sentido, se sostiene que la venta de cosa ajena puede resolverse antes de la evicción (si se produjo la entrega), al no existir propio y verdadero cumplimiento por carecer el vendedor de poder de disposición sobre la cosa *ex* artículo 1160 CC.

En cualquier caso, si el comprador llega a perder el bien en virtud de la acción reivindicatoria ejercitada a posteriori por el *verus dominus*, caben distintas opciones:

- a) **Saneamiento por evicción**, reparándose los perjuicios sufridos en los términos del artículo 1478 CC.
- b) **Anulabilidad por error**. La posibilidad de que prospere esta opción resulta más dudosa, ya que el requisito de la esencialidad del error es discutible por cuanto la titularidad del vendedor no aparece más que implícitamente en la voluntad del comprador.
- c) Si el vendedor no llegara a entregar el bien, podrían aplicarse las normas generales sobre el **incumplimiento contractual**.

"El de autos es de compraventa de cosa ajena, como lo ha calificado rectamente la Audiencia, válido en nuestro derecho y que permite la condena a su cumplimiento, puesto que le cabe al vendedor la posibilidad de adquirir la cosa y, caso de no lograrla, la ejecución de la sentencia se llevará a cabo por transformación de la condena a vender y entregar la cosa, en la de indemnizar daños y perjuicios. Esta indemnización es la forma de dar satisfacción a la pretensión tanto de quien pide el cumplimiento del contrato, que no puede cumplirse, como de quien obtiene la resolución al amparo del 1124."

STS 31 diciembre 1997 (RJ 1997/9407)

4.3.3. La reserva de dominio

La reserva de dominio es una cláusula que se incluye en los contratos de compraventa con precio aplazado mediante la cual el vendedor se reserva el dominio de la cosa vendida hasta que el comprador satisfaga íntegramente el precio (excepción al art. 609 CC).

Esta cláusula, cuya existencia se admite *ex art.* 1255 CC, puede configurarse desde un punto de vista técnico de tres formas diferentes:

- a) Como un derecho de garantía por el precio aplazado, que presupone en cualquier caso la transmisión de la propiedad.
- b) Como condición suspensiva para la adquisición definitiva de la propiedad por parte del comprador. Ésta es la fórmula que comparte de forma mayoritaria la doctrina y la jurisprudencia.
- c) Como una condición resolutoria del traspaso de la propiedad.

En cualquier caso, es evidente que si el comprador no llega a pagar el precio pactado el vendedor recupera la cosa vendida. No obstante, si el bien se encontrara en manos de otra persona, habrá que recurrir a las reglas sobre protección de terceros (arts. 464 CC y 34 LH).

4.3.4. La doble venta

La doble venta se da cuando el vendedor ha concluido con el comprador un contrato de compraventa y, antes de proceder a la entrega del bien vendido, vuelve a venderlo por segunda vez a otra persona diferente. Tened en cuenta que, si el bien ya hubiera sido entregado al primer comprador, no estaríamos ante un caso de doble venta, sino de venta de cosa ajena, puesto que el transmitente ya había perdido la propiedad del bien en el momento de concluir el segundo contrato.

"Es reiterada doctrina de esta Sala la de que la tipificación de la doble venta, contemplada en el citado precepto, requiere para su existencia que, cuando se perfeccione la segunda venta, la primera no haya sido consumada todavía, pues, de haberlo sido, ya no se da el supuesto del artículo 1473, sino una venta de cosa ajena, con las consecuencias jurídicas propias de la misma."

STS 25 julio 1996 (RJ 1996/5572)

El artículo 1473 CC contempla una serie de reglas para resolver los casos de venta del mismo objeto por parte de su dueño a diferentes personas, distinguiendo entre los supuestos de doble venta de cosas muebles o inmuebles:

a) Bienes muebles

La propiedad la adquiere el primero que tome la posesión de los bienes de buena fe, esto es, ignorando que existía otra venta en el momento de su adquisición. Si ninguno de ellos tomare posesión, se tendrá en cuenta el título más antiguo *ex art.* 1473 CC.

b) Bienes inmuebles

La propiedad la adquiere el que antes haya inscrito en el Registro de la Propiedad (art. 32 LH). Se ha discutido si hace falta o no *treditio*, y, aunque parece que sí (se habla de "adquirente", no de "comprador"), la cuestión puede ser inocua si se tiene en cuenta que la tradición instrumental será lo normal en estos casos (art. 1462 CC).

Si no hay inscripción, adquiere la propiedad el primer poseedor de buena fe, y si no hay poseedor, se estará a la fecha del título, siempre que haya buena fe.

En cualquiera de los dos supuestos contemplados, el comprador que sea preterido podrá resolver el contrato con indemnización de daños y perjuicios.

5. Obligaciones del comprador. El pago del precio y la atribución de los riesgos. Otras obligaciones

La obligación paradigmática que tiene el comprador es la de pagar el precio de la cosa vendida en el momento y lugar pactados en el contrato (art. 1500 CC), constituyéndose en mora en caso contrario (arts. 1100 y 1501 CC). No obstante, el comprador podría suspender el pago si fuere perturbado en la posesión o dominio de la cosa adquirida o tuviere fundado temor de serlo por una acción reivindicatoria o hipotecaria (art. 1502 CC).

En la venta mercantil, la obligación de pago del comprador no surge hasta el momento en el que las mercaderías sean puestas a su disposición y éste se haya dado por satisfecho (art. 339 CCo), o, alternativamente, cuando hayan sido depositadas judicialmente en caso de que el comprador hubiere rehusado la recepción o demorado en la misma (*ex art. 332 CCo*). Además, la demora en el pago impone al comprador la obligación de satisfacer el interés legal de la cantidad que adeude al vendedor (art. 341 CCo). Por otro lado, el mismo artículo 339 CCo determina que el pago puede ser al contado o en los plazos convenidos con el vendedor.

Uno de los aspectos más interesantes y complejos vinculados al pago del precio es el de la "transmisión del riesgo". El supuesto de hecho es el siguiente: si los bienes vendidos sufren una pérdida o deterioro por caso fortuito (o por cualquier otra circunstancia no imputable a las partes) en el lapso de tiempo que media entre el momento de la perfección del contrato y el de la entrega, es obvio que el vendedor quedará liberado de su obligación de entregar las mercaderías perdidas o destruidas, o, en caso de que se hubieran deteriorado, tan sólo podrá entregarlas en dicho estado (artículo 1182 del Código civil); ahora bien, ¿subsiste la obligación correlativa del comprador de pagar el precio? Si la respuesta fuese afirmativa, el comprador soportará el riesgo de la destrucción o deterioro (*periculum est emptoris*) ya que, además de no recibir los bienes objeto del contrato o, en el supuesto de daño parcial, de recibirlos deteriorados, debe entregarle al vendedor la contraprestación prometida en su integridad. En caso contrario, cuando el vendedor pierde total o parcialmente la cosa así como su derecho a percibir el precio pactado, será él el que asume el riesgo (*periculum est venditoris*).

Habida cuenta de la trascendencia que una u otra solución tiene para los contratantes, la fijación exacta del momento en el que se produce la transmisión de la carga de los riesgos entre las partes se revela como el elemento clave del problema planteado. Según el artículo 1452 CC, el daño o provecho de la cosa vendida, después de perfeccionado el contrato, se regulará por lo dispuesto en los artículos 1096 y 1182 CC. El precepto es muy poco claro y resulta de difícil comprensión, si bien, en nuestra opinión, puede entenderse que consa-

gra la máxima *periculum est emptoris*: el riesgo se transmite al comprador desde el momento de la conclusión del contrato. Esta tesis, confirmada por la jurisprudencia del Tribunal Supremo, se basa en los antecedentes históricos del artículo 1452 –desde el derecho romano hasta el Fuero Real y las Partidas– en el hecho de que, si el acreedor tiene a su disposición todos los *commoda obligationis* desde que surge la obligación de entrega (1095, 1452, 1468 y 1186 –*commodum subrogationis*–), debe igualmente ser gravado con las cargas (*periculum eius esse debet cuius commodum est*), y, finalmente, en la interpretación *a contrario* del artículo 1452.2 y 3 CC, la cual permite concluir que el riesgo se transmite al comprador desde la conclusión del contrato.

No obstante, algún sector de la doctrina sostiene que el riesgo lo asume el vendedor, ya que la regla romana está en abierta contradicción con el artículo 1124 CC y con el principio de la reciprocidad e interdependencia de las prestaciones en los contratos bilaterales. Por ello, se sostiene que debe aplicarse sin más el artículo 1124 y, por consiguiente, el comprador debe quedar liberado de pagar el precio ante el incumplimiento de la otra parte de su obligación recíproca de entregar las mercaderías (art. 1274 CC).

El artículo 333 del Código de comercio establece que el comprador soporta los riesgos de la cosa adquirida desde que el vendedor tenga los efectos vendidos *a disposición* del comprador. La aparente claridad del precepto contrasta llamativamente con el artículo 331 CC, el cual parece vincular la transmisión del riesgo a la entrega de las mercaderías. La aclaración de esta antinomia ha sido una preocupación constante, tanto para los mercantilistas como para los civilistas. No obstante, **Uría** entiende que tal contradicción no existe, ya que el 331 establece el principio general y el 333 recoge una excepción para los supuestos anómalos en los que no se haya concluido la entrega efectiva y real a pesar de haberse verificado la puesta a disposición.

La CISG resuelve la cuestión de los riesgos de una forma original, mediante una nueva técnica jurídica denominada *typological approach*, que consiste en determinar el paso del riesgo en cada una de las distintas situaciones que la realidad del comercio internacional presenta. Es decir, en vez de establecer a priori un criterio jurídico general y omnicompreensivo de atribución del riesgo, se describen detalladamente los supuestos que con mayor frecuencia se presentan en el tráfico mercantil para, a continuación, determinar caso a caso el momento exacto en el que el comprador comienza a asumir el riesgo:

- **Compraventas que implican transporte (art. 67):** en cuyo caso el comprador asume el riesgo cuando se pongan en poder del primer porteador, siempre y cuando el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado.

Lectura complementaria

Rodrigo Uría (1997). *Derecho mercantil* (24.ª ed.) (pág. 659). Madrid: Marcial Pons.

- **Compraventa en tránsito (art. 78):** el riesgo se transmite desde el momento de la celebración del contrato.
- **Otros supuestos (art. 79):** el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías.

De esta forma, cada una de las situaciones que se pueden dar en la compraventa internacional cuenta con una solución propia, coherente y adecuada a la realidad comercial del supuesto de hecho planteado.

Por otro lado, la CISG también establece la obligación del comprador de recibir las mercancías (art. 60), así como de examinarlas y de comunicar su posible falta de conformidad (arts. 38 y 39). Esto significa, por un lado, que el comprador tiene que realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega. Por otro lado, la obligación de examinar las mercaderías es un presupuesto esencial para que el comprador pueda ejercer los remedios legales en caso de falta de conformidad, hasta el punto de que su incumplimiento provoca en numerosas ocasiones la pérdida de las acciones legales ante los tribunales. Se trata, por lo tanto, de una carga para el comprador cuya *ratio* reside en la posibilidad de que el vendedor pueda conocer los defectos y tomar las medidas oportunas. Recuérdese que nuestro Código de comercio también establece que el comprador cuenta con treinta días de plazo desde el momento de la recepción de los bienes para llevar a cabo una reclamación fundada en los vicios de la cosa adquirida (art. 342 CCo).

Por lo que respecta a la compraventa de bienes al consumo, el artículo 66 bis TRLGDCU (introducido por la Ley 3/2014, de 27 de marzo) distingue dos supuestos diferentes:

a) Cuando el empresario envíe los bienes al consumidor (esto es, cuando asuma la gestión del transporte de los productos de consumo), el riesgo de pérdida o deterioro de los bienes se transmitirá al consumidor cuando él o un tercero por él indicado, distinto del transportista, haya adquirido su posesión material. Por lo tanto, el criterio empleado para determinar la transmisión del riesgo es el de la adquisición física del bien por parte del consumidor.

b) No obstante, en caso de que sea el consumidor el que encargue el transporte de los bienes o el transportista elegido no estuviera entre los propuestos por el empresario, el riesgo se transmitirá al consumidor y usuario con la entrega de los bienes al transportista, sin perjuicio de sus derechos frente a éste. Así, pues, bajo estas condiciones, el riesgo se transmite con anterioridad, esto es, en el momento de su puesta a disposición al transportista escogido.

6. La extinción del contrato. Resolución por peligro de pérdida, pacto de *lex commissoria* y resolución en la venta de bienes muebles

El artículo 1503 CC establece que el vendedor puede resolver una compraventa con precio aplazado por el temor de pérdida de la cosa inmueble vendida y del precio, aun cuando no exista todavía incumplimiento propiamente dicho. Por su parte, el artículo 72.1 CISG determina con carácter general para ambos contratantes que, si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra podrá declararlo resuelto.

Dentro de las garantías del vendedor es necesario mencionar el pacto de *lex commissoria* o condición resolutoria expresa en la venta de inmuebles. Se recoge en el artículo 1504 CC y se trata de un pacto (inscribible en el Registro de la Propiedad *ex art. 11 LH*) en virtud del cual se acuerda que la falta de pago en el término convenido o en cada uno de los plazos señalados producirá de pleno derecho la resolución del contrato. No obstante, la eficacia del mismo se subordina al cumplimiento del requisito de que el vendedor ejerza su derecho a la resolución mediante un requerimiento judicial o acta notarial. El requerimiento normalmente se hace después del impago, pero puede hacerse antes, produciéndose tras éste sus efectos. Mientras no se lleve a cabo el requerimiento formal, el comprador podrá pagar aun cuando se haya cumplido el término previsto en el contrato. Hecho el requerimiento, el comprador no puede pagar ni el juez otorgar un plazo adicional (art. 1124 CC).

El "comiso" se refiere a la posibilidad (normalmente objeto de pacto) del vendedor de retener la totalidad o parte de las cantidades pagadas, actuando como una suerte de cláusula penal que puede ser objeto de moderación judicial *ex artículo 1154 CC*. En cualquier caso, debe señalarse que la jurisprudencia ha ampliado el ámbito de aplicación del artículo 1504 CC, haciendo que éste despliegue sus efectos de manera automática, se haya o no estipulado el pacto comisorio

Finalmente, se producirá una resolución de pleno derecho cuando el comprador, antes de vencer el término fijado para la entrega de la cosa, no se haya presentado a recibirla, o, presentándose, no haya ofrecido al mismo tiempo el precio, salvo que para el pago de éste se hubiese pactado mayor dilación (art. 1505 CC).

La resolución de la compraventa al consumo

El TRLDCU contempla algunas singularidades en relación con el ejercicio del derecho a la resolución del contrato por parte del consumidor que merece la pena mencionar. Por un lado, la resolución del contrato no procederá cuando la falta de conformidad sea de escasa importancia y, además, sólo podrá ejercitarse cuando el consumidor no pudiera exigir la reparación o la sustitución, y en los casos en que éstas no se hubieran llevado a cabo en plazo razonable o sin mayores inconvenientes para el consumidor y usuario (art. 121 TRLGDCU). Por otro lado, en caso de que el empresario no haya entregado los bienes, antes de resolver el contrato, el consumidor estará obligado a emplazarlo para que cumpla en un plazo adicional adecuado a las circunstancias. Si el empresario no hace entrega de los bienes en dicho plazo adicional, entonces el consumidor y usuario tendrá derecho a resolver el contrato (art. 66 bis TRLGDCU).

7. La resolución de la compraventa al consumo

Este tipo de compraventa se caracteriza por el hecho de que en la misma se incluye, en el momento de perfeccionar el contrato, un pacto en virtud del cual el vendedor del bien se reserva el derecho a recuperar la cosa vendida (art. 1507 CC). También se conoce como pacto de retroventa, a carta de gracia, o retracto convencional, y su finalidad principal consiste en la obtención de liquidez, operando como una causa de resolución unilateral de la venta (art. 1506 CC).

Ejemplo

Ernesto es un asesor fiscal de una gran compañía en Madrid que, por razones estratégicas y de reestructuración empresarial, ha sido trasladado a Santiago de Compostela. Ernesto necesita dinero para afrontar el traslado e instalación en su nueva ciudad, pero no quiere vender su casa de Madrid, entre otras cosas porque su trabajo en Santiago será temporal (cuatro años). La compraventa con pacto de retro de su vivienda sería una fórmula adecuada para Ernesto ya que, por un lado, obtendría una liquidez económica que le resulta necesaria y, por otro lado, se reserva el derecho a recuperar su casa cuando retorne dentro de cuatro años a Madrid.

Para que el vendedor pueda hacer uso del derecho de retracto ha de reembolsar al comprador el precio de la venta, los gastos del contrato, cualquier otro pago legítimo hecho para la venta así como los gastos necesarios y útiles realizados en la cosa vendida (art. 1518 CC). Además, el derecho de retracto, si no se hubiere pactado otra cosa, deberá ejercitarse en el plazo de cuatro años contados desde la fecha del contrato. En caso de estipulación expresa, el plazo no podrá exceder de diez años (art. 1508 CC). Mientras no se ejercite el retracto el comprador puede ejercitar todos los derechos y acciones del vendedor (art. 1511 CC).

El retracto puede ejercitarse frente a cualquier poseedor que traiga causa del comprador (art. 1510 CC), salvo que se trate de un tercero hipotecario (art. 34 LH). Por ello, es conveniente que el pacto figure inscrito en el Registro de la Propiedad con la finalidad de que pueda gozar de eficacia *erga omnes*. El retracto también pueden ejercitarlo los acreedores del vendedor (*ex art.* 1111 CC) después de haber hecho excusión en sus bienes (art. 1512 CC).

El vendedor, una vez ejercitado el retracto, recibirá el bien libre de toda carga o hipoteca impuesta por el comprador, con la salvedad de los arriendos realizados de buena fe (art. 1520 CC).

Finalmente, los artículos 1513 a 1518 CC regulan una serie de supuestos especiales en los que el Código civil pretende evitar que el ejercicio del derecho de retracto dé lugar a situaciones de cotitularidad.

8. Venta a plazos de bienes muebles

La venta a plazos es un contrato mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto, de forma total o parcialmente aplazada, en tiempo superior a tres meses desde la perfección del mismo (art. 3.1º Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles).

Este tipo de contratos ha sido, desde 1965 (fecha en la que se dictó la primera ley al respecto), objeto de la preocupación del legislador por la importancia que tiene para el consumo de determinados bienes y, en consecuencia, para la propia economía, lo cual se ha traducido en el establecimiento de un régimen especialmente concebido para proteger al consumidor de bienes muebles a plazos.

Efectivamente, por un lado, se trata de contratos formales, cuya validez en consecuencia queda vinculada al hecho de que consten por escrito (art. 6.1 LVPBM). El contenido básico del contrato viene impuesto por el artículo 7 de la Ley, el cual establece las estipulaciones que ha de contener, estando sancionada la ausencia o inexactitud de las mismas en el artículo 8.

Por otro lado, la operación de compraventa puede quedar condicionada a la efectiva obtención de un crédito de financiación, siendo nulo el pacto por el que se obligue al comprador a un pago al contado o a otras fórmulas de pago para el caso de que no se obtenga el crédito de financiación previsto. Igualmente, se establece que se tendrán por no puestas las cláusulas en las que el vendedor exija que el crédito para su financiación únicamente pueda ser otorgado por un determinado concedente (art. 6.2 y 3 LVPBM).

El otorgamiento del derecho de desistimiento es otra de las características típicas de cualquier norma destinada a proteger a los consumidores. El comprador puede desistir del contrato dentro de los siete días hábiles siguientes a la entrega del bien, comunicándolo mediante carta certificada u otro medio fehaciente al vendedor y, en su caso, al financiador, siempre que no hubiere usado el bien y pueda devolverlo en el lugar, forma y estado en que lo recibió (art. 9.1 LVPBM). Esta facultad de desistir es, además, irrenunciable.

Si el comprador demora el pago de dos plazos o del último de ellos, el vendedor podrá optar entre exigir el pago de todos los plazos pendientes de abono o la resolución del contrato. Si opta por la resolución, las partes deberán restituirse recíprocamente las prestaciones realizadas (art. 10 LVPBM). No obstante, se reconoce una facultad moderadora a los jueces y tribunales, los cuales, con carácter excepcional y por justas causas (desgracias familiares, paro, accidentes

Art. 68.1 TRLGDCU

Art. 68.1 TRLGDCU, contenido y régimen del derecho de desistimiento. El derecho de desistimiento de un contrato es la facultad del consumidor y usuario de dejar sin efecto el contrato celebrado, para lo que deberá notificárselo a la otra parte contratante en el plazo establecido para el ejercicio de ese derecho, sin necesidad de justificar su decisión y sin penalización de ninguna clase.

de trabajo, larga enfermedad u otros infortunios), podrán señalar nuevos plazos o alterar los convenidos, determinando, en su caso, el recargo en el precio por los nuevos aplazamientos de pago (art. 11 LVPBM).

La Ley prevé dos garantías muy importantes para el vendedor: la reserva de dominio y la prohibición de disponer. La reserva de dominio no es obligatoria (art. 7.10 LVPBM), debiendo inscribirse en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles para que pueda ser oponible frente a terceros (art. 15 LVPBM). El comprador de un bien cuyo dominio se hubiera reservado el vendedor o financiador carece de legitimación dispositiva y, en consecuencia, cualquier acto de enajenación o gravamen por él realizado será nulo de pleno derecho (art. 4 Ordenanza, de 19 de julio de 1999, de Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles). Tampoco podrán ser embargados dichos bienes por deudas del comprador, aunque sí por deudas del beneficiario de la reserva de dominio (art. 4 Ordenanza, de 19 de julio de 1999, de Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles). No debe confundirse la reserva de dominio con la prohibición de disponer, que aparece como una garantía legal que consta en el documento en el que se formaliza la venta *ex art. 7.11 LVPBM*. Esta prohibición de disponer implica que, en tanto no se haya pagado la totalidad del precio o reembolsado el préstamo, el comprador no puede enajenar o realizar cualquier otro acto de disposición sin la autorización por escrito del vendedor o, en su caso, del financiador.

Por lo que respecta a la publicidad relativa al precio de los bienes, ésta deberá expresar el precio de adquisición al contado, el precio total a plazos y, en caso de que se hubiera estipulado un tipo de interés variable, se fijará el precio estimado total según el tipo vigente en el momento de la celebración del contrato. Cuando la publicidad se realice en locales comerciales en los que se ofrezca un crédito o la intermediación para la celebración de un contrato sujeto a la Ley, deberá, en todo caso, indicarse el tipo de interés, así como la tasa anual equivalente, mediante un ejemplo representativo (art. 13 LVPBM).

Finalmente, se regula un procedimiento de ejecución especial en virtud del cual, si la operación estaba inscrita en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, el bien puede ser subastado notarialmente, permitiéndose al acreedor optar por la adjudicación de bienes para el pago de la deuda sin necesidad de acudir a la subasta pública (art. 16 LVBMP).

9. La permuta

9.1. Concepto. Régimen jurídico

La permuta es un contrato en virtud del cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa para recibir otra a cambio (art. 1538 CC). Se trata de un contrato oneroso, sinalagmático, no formal y consensual (no se requiere para su perfección la entrega de los bienes objeto de permuta).

El Código civil prevé la posibilidad de que la permuta se complemente con dinero, en cuyo caso el contrato se calificará según la intención de los contratantes y, si ésta no constara, sólo se considerará como permuta si el valor de la cosa dada como parte del precio excede al del dinero o su equivalente (art. 1446 CC).

El régimen jurídico que reserva el legislador a esta figura es muy elemental, reduciéndose a los siguientes extremos:

- **Permuta** de cosa ajena, en cuyo caso se le otorga al permutante una facultad de resolución con devolución de lo recibido (art. 1539 CC).
- **Evicción:** el que pierda por evicción la cosa recibida en permuta puede optar entre reclamar lo que entregó o exigir una indemnización de daños y perjuicios.

El sistema se cierra con una norma general de remisión al régimen de la compraventa (art. 1541 CC).

9.2. La permuta de solar por edificación futura. Permuta internacional (*barter*)

Aunque este contrato responde a las necesidades de una economía de trueque más primitiva y arcaica, sigue teniendo cierta aplicación en la actualidad.

Por un lado, en el sector de la construcción se emplea con cierta frecuencia la permuta de solar por edificación futura, en virtud de la cual el dueño de un solar lo entrega a un promotor o contratista para que éste construya un edificio a cambio de recibir una contraprestación consistente en la entrega de determinados pisos o locales de la construcción futura. Tal y como se ha expresado, se trata de una operación atractiva tanto para los promotores inmobiliarios, en la medida que les permite acceder a una propiedad sin perder la liquidez que exige una compraventa ordinaria, como para los propietarios, pues les

Lectura complementaria

Ángel Carrasco Perera; Encarna Cordero Lobato; Carmen González Carrasco (2008). *Derecho de la Construcción y la Vivienda* (5.ª ed.) (pág. 271). Madrid: Dilex.

otorga un acceso más barato al mercado de la vivienda, amén de permitirles aprovecharse de la plusvalía futura de las viviendas residuales con objeto de revenderlas posteriormente en el mercado.

Aunque la naturaleza de este contrato ha sido objeto de amplias disputas doctrinales, puede considerarse como una permuta de cosa presente por futura (STS 9 noviembre 1972).

Por otro lado, la permuta o *barter* es un contrato que ha visto renovada su importancia en el comercio internacional gracias al progresivo reconocimiento y aplicación del llamado *countertrade* o comercio compensatorio. Mediante esta expresión se hace referencia a una institución que engloba un conjunto heterogéneo y multiforme de figuras jurídicas que tienen como denominador común el hecho de surgir con la vocación de organizar de una forma alternativa el sistema convencional de los intercambios comerciales internacionales. El comercio compensatorio cuenta incluso con una guía editada por UNCTRAL¹. Pues bien, una de esas figuras jurídicas es precisamente la permuta, que se emplea especialmente cuando las mercaderías que cada una de las partes ofrece sean capaces, a su vez, de satisfacer las necesidades inaplazables de su contraparte.

⁽¹⁾(*Legal Guide on International Countertrade Transactions*, A/CN.9/SER.B/3, United Nations, Nueva York, 1993).

Ejemplo

Un ejemplo muy ilustrativo lo podemos encontrar en un contrato de permuta realizado entre los Estados Unidos de América y Jamaica. Efectivamente, el 25 de febrero de 1982 los gobiernos de estos países concluyeron un acuerdo en virtud del cual el primero recibía bauxita a cambio de los productos lácteos que entregaba al segundo. Realmente, este contrato fue suscrito porque mediante el mismo cada una de las partes conseguía satisfacer los deseos de la otra: los Estados Unidos, por un lado, obtuvieron bauxita con la que reducir la deficiencia de sus reservas y, por otro lado, se liberaron de los excedentes de producción de su cabaña; por su parte, Jamaica consiguió paliar las carencias nacionales en la producción de productos lácteos y, a su vez, dispuso libremente de su riqueza natural de bauxita.

10. Contrato estimatorio

El profesor **Uría** define el contrato estimatorio como aquel por el que una de las partes (*tradens*) entrega a otra determinadas cosas muebles cuyo valor se *estima* en una cantidad cierta (*aestimatum-taxationis causa*), obligándose ésta (*accipiens*) a procurar la venta de dichas cosas dentro de un plazo y a devolver el valor estimado de las cosas que venda y el resto de las no vendidas. Así, mediante el contrato estimatorio el proveedor entrega al comerciante minorista una serie de mercaderías que éste podrá revender, aunque con la particularidad de que tendrá la facultad de devolver todos aquellos bienes cuya comercialización a los consumidores no haya sido posible, limitándose por consiguiente su obligación de pagar el precio de aquellas mercaderías que haya revendido de forma efectiva y real, e, igualmente, de los bienes que decida mantener en su propio *stock*.

Mediante el contrato estimatorio el minorista satisface plenamente el objetivo de toda compraventa, esto es, la adquisición de mercaderías capaces de abastecer su propio negocio, y, además, consigue evitar el riesgo comercial y económico de no revender los bienes adquiridos. Por otro lado, los proveedores o distribuidores también consiguen importantes beneficios con esta relación obligatoria, ya que el contrato estimatorio les otorga la posibilidad de emplear un empresario especializado en un sector comercial determinado (con una actividad organizada y un nombre o prestigio profesional formado) para distribuir en el mercado los bienes objeto de su actividad industrial, y con la garantía de obtener, como mínimo, el valor de estimación de los mismos.

En el actual sistema legal español, ni el Código civil ni el Código de comercio contemplan el régimen jurídico del contrato estimatorio. No obstante, este "contrato atípico" y de carácter mercantil tiene lugar en numerosas transacciones mercantiles desarrolladas en nuestro país, tal y como pone de manifiesto la jurisprudencia del Tribunal Supremo (SSTS 30 noviembre 1972 y 17 enero 1992) o la legislación fiscal. Por todo ello, es necesario establecer qué normas se aplicarán, en defecto de la voluntad de los contratantes, a efectos de solucionar los conflictos que puedan surgir, lo cual nos remite a su vez al problema de la determinación de la naturaleza jurídica de este contrato.

La doctrina jurídica ha discutido mucho en torno a la naturaleza jurídica del contrato estimatorio. Se ha dicho que se trata de un depósito *ad vendendum*, de una compraventa bajo condición suspensiva, de una compraventa bajo condición resolutoria, de una venta con pacto de reserva de dominio o, finalmente, de una comisión de venta. En nuestra opinión, el descubrimiento, caso

Lectura complementaria

Uría, R.; Menéndez Menéndez, A. (coord.) (2007). *Curso de Derecho mercantil II* (2.ª ed.). Madrid: Civitas.

a caso, de la verdadera intención de las partes y de la finalidad económica de la operación en su conjunto permitirá determinar si el supuesto se puede identificar con una compraventa condicional, con una comisión de venta o con un depósito. Y en función de la calificación que acabemos dándole a cada contrato concreto podremos determinar qué normas del Código de comercio habrá que aplicar para resolver los problemas que se planteen.

11. Contrato de suministro

En nuestro ordenamiento jurídico no existe una norma general que defina o delimite el concepto de "contrato de suministro". No obstante, tanto la doctrina científica como la jurisprudencia (SSTS 8 julio 1988 [RJ 1988/5589] y 2 diciembre 1996 [RJ 1996/9042]) coinciden en reproducir el contenido conceptual del artículo 1559 del Código civil italiano, afirmando que se trata de un contrato por el que una parte, llamada "suministrador", se compromete frente a otra, denominada "suministrado", a realizar ciertas entregas o prestaciones periódicas y duraderas de bienes por un precio determinado o determinable.

El contrato de suministro se ubica en el ámbito de los contratos *qui habent tractum succesivum et dependentiam de futuro*, es decir, se encuadra en el grupo de los "contratos de duración" o de "ejecución continuada". Precisamente, la mayor parte de la doctrina cifra en el elemento temporal, esto es, en la duración y periodicidad de las prestaciones del suministrador, la nota caracterizadora por excelencia de la relación obligatoria que dimana de cualquier operación de suministro. De hecho, la causa unitaria o fin básico de este contrato reside en la *satisfacción de una necesidad reiterada y duradera* del suministrado, que no pretende tanto la entrega de una cosa concreta como la seguridad de que podrá recibir una prestación de forma constante y periódica.

Otra nota distintiva del contrato de suministro reside en la existencia de una pluralidad de prestaciones vinculadas entre sí pero autónomas a su vez. Efectivamente, cada una de las prestaciones individuales de suministro goza de un notable grado de autonomía jurídica (reflejado, por ejemplo, en la necesidad de que en cada prestación concurren todos los requisitos generales, capacidad, etc.), pero la independencia de cada cumplimiento o entrega no es absoluta, sino que tiene lugar en el marco genérico de la unidad obligacional y contractual de toda la operación de suministro.

El contrato de suministro puede ser tanto civil como mercantil, aunque lo más común es que el suministrado adquiera los bienes para revenderlos. Al ser un contrato atípico se regulará por lo establecido expresamente por los contratantes y, supletoriamente, por las disposiciones reguladoras del contrato de compraventa.

12. La donación

12.1. Concepto y naturaleza jurídica. Requisitos: capacidad, objeto y forma

Define el Código civil la donación como un "acto de liberalidad" por el cual una persona dispone gratuitamente de una cosa a favor de otra que la acepta (art. 618 CC).

Aunque ha habido autores que han defendido que la donación no es un contrato, sino un negocio dispositivo o traslativo del dominio (art. 609 CC), nosotros entendemos, con la mayor parte de la doctrina y la jurisprudencia del Tribunal Supremo, que se trata de un contrato propiamente dicho. Recordad al respecto que el artículo 1274 CC establece que en los "contratos de pura beneficencia" se entiende por causa (de la obligación) "la mera liberalidad del bienhechor".

Pueden realizar una donación todos los que puedan contratar y disponer de sus bienes (art. 624 CC). Así pues, es necesario, por un lado, tener capacidad de contratar (art. 1263 CC), lo que implica que los menores emancipados podrán ser donantes en las condiciones legalmente establecidas (art. 323 CC). Por otro lado, se exige poder de disposición sobre las cosas objeto de donación, por lo que los representantes de los menores o incapacitados podrán donar siempre y cuando exista autorización judicial (arts. 166 y 272.6° CC).

La condición de donatario puede tenerla cualquiera que no esté especialmente incapacitado por la ley para ello (art. 625 CC), por lo que es suficiente con la simple capacidad de entender y querer (por ello, un menor con capacidad de discernimiento puede aceptar una donación). Si la donación se hubiere realizado a un concebido y no nacido, podrá ser aceptada por las personas que legítimamente lo representarían si se hubiera verificado ya su nacimiento (art. 627 CC).

El objeto de una donación lo constituyen los bienes muebles o inmuebles presentes del donante (la donación de bienes futuros está prohibida expresamente *ex art. 635 CC*). No obstante, el Código civil establece dos límites:

1) La donación podrá comprender todos los bienes presentes del donante, o parte de ellos, con tal que éste se reserve, en plena propiedad o en usufructo, lo necesario para vivir en un estado correspondiente a sus circunstancias (art. 634 CC).

2) Nadie podrá dar ni recibir, por vía de donación, más de lo que pueda dar o recibir por testamento (art. 636 CC). Es una norma establecida con la finalidad de proteger los derechos sucesorios de los legitimarios.

La donación es un contrato típicamente formal en el que la observancia de la forma legalmente exigida aparece como un requisito de validez *ab substantia*. En otras palabras, la donación que no respete las solemnidades exigidas legalmente es radicalmente nula. El Código civil distingue al respecto según se trate de bienes muebles o inmuebles:

- La donación de bienes muebles puede hacerse verbalmente o por escrito, si bien la primera requiere la entrega simultánea de la cosa donada. Faltando este requisito, no surtirá efecto si no se hace por escrito y consta en la misma forma la aceptación (art. 632 CC).
- La donación de cosa inmueble ha de hacerse en escritura pública, expresándose en ella individualmente los bienes donados y el valor de las cargas que deba satisfacer el donatario. La aceptación podrá hacerse en la misma escritura de donación o en otra separada; pero no surtirá efecto si no se hiciese en vida del donante. Hecha en escritura separada, deberá notificarse la aceptación en forma auténtica al donante, y se anotará esta diligencia en ambas escrituras (art. 633 CC).

No obstante, a menudo dejan de observarse los requisitos formales, especialmente por motivos fiscales, en la donación de inmuebles. Así, es hasta un cierto punto frecuente que las partes, con la finalidad de pagar menos impuestos, simulen realizar un contrato de compraventa que encubre una donación sometida a un tipo impositivo superior (simulación relativa). El problema reside en determinar si, una vez desvelada judicialmente la existencia de la simulación, los requisitos formales de la donación disimulada de inmuebles quedan amparados por la escritura pública de compraventa realizada. Aunque la jurisprudencia ha sido oscilante, la línea más reciente parece sostener la invalidez de la donación de inmuebles encubierta bajo la forma de compraventa por faltar el requisito *ad solemnitatem* de constar la donación en escritura pública y figurar también en ella la aceptación del donatario (26 febrero 2007 [RJ 2007/1769], 18 marzo 2008 [RJ 2008/3054], 5 mayo 2008 [RJ 2008/4130] y 27 mayo 2009 [RJ 2009/3045]).

12.2. La perfección de la donación: efectos

El donatario debe, so pena de nulidad, aceptar la donación por sí o por medio de representante con poder especial (art. 630 CC). Por lo tanto, la aceptación es un elemento consustancial a la donación, sin cuya presencia ésta no llega a existir.

No obstante, el Código civil parece registrar una antinomia a la hora de determinar los efectos de la aceptación, ya que en el artículo 623 CC establece que la donación se perfecciona desde que el donante conoce la aceptación del donatario, mientras que el artículo 629 CC determina que la donación no obliga al donante, ni produce efecto, sino desde la aceptación. Realmente, siguiendo a **Díez-Picazo y Gullón**, puede afirmarse que ambos preceptos regulan supuestos distintos. El artículo 629 CC se refiere a la donación de un bien mueble con entrega simultánea o de un bien inmueble en la que los contratantes manifiestan sus voluntades en escritura pública conjuntamente, mientras que el 623 CC se refiere a la donación de cosa mueble realizada por escrito o de inmueble cuya aceptación se hace en escritura pública separada.

Una vez perfeccionada la donación, se producen los siguientes efectos:

- El donante no queda obligado al saneamiento de las cosas donadas, salvo si la donación fuere onerosa (art. 638 CC).
- El donatario sólo responde del pago de las deudas si la donación se ha hecho en fraude de los acreedores (art. 643 CC) o cuando se haya estipulado tal obligación de forma expresa en el contrato (art. 642 CC), convirtiéndose en este caso en una donación con carga (art. 619 CC).
- Cuando se trate de donaciones conjuntas, se entenderá realizada por partes iguales; y no se dará entre ellas el derecho de acrecer salvo que el donante hubiese dispuesto otra cosa. La norma no se aplica a las donaciones hechas conjuntamente a ambos cónyuges (art. 637 CC).

12.3. La revocación de las donaciones

El Código civil permite en ciertos supuestos que una donación perfectamente constituida pueda ser revocada por determinadas causas legalmente tasadas. En otros términos, el donante está facultado para recuperar los bienes donados en ciertos supuestos taxativamente previstos y no susceptibles de aplicación analógica: supervivencia o superveniencia de hijos, incumplimiento de cargas e ingratitud.

Lectura complementaria

Díez-Picazo, L.; Gullón Ballesteros, A. (2003). *Sistema de Derecho civil. Vol. 2: Teoría general del contrato. La relación obligatoria. Las particulares relaciones obligatorias. La responsabilidad civil* (9.ª ed.). Madrid: Tecnos.

12.3.1. Superveniencia o supervivencia

Toda donación entre vivos, hecha por persona que no tenga hijos ni descendientes, será revocable por el mero hecho de ocurrir cualquiera de los casos siguientes (art. 644 CC):

- Que el donante tenga, después de la donación, hijos, aunque sean póstumos (*superveniencia*).
- Que resulte vivo el hijo del donante que éste reputaba muerto cuando hizo la donación (*supervivencia*).

El plazo para pedir la revocación es de cinco años contados desde que se tuvo noticia del nacimiento del último hijo o de la existencia del que se creía muerto (art. 646 CC). Esta acción es personal e irrenunciable y se transmite por muerte del donante a sus hijos y descendientes.

Una vez ejercitada la acción de revocación se restituirán al donante los bienes donados, incluyendo los frutos generados desde la interposición de la demanda (art. 651 CC), o su valor si el donatario los hubiese vendido (art. 645 CC).

12.3.2. Incumplimiento de cargas

El donante está facultado para revocar la donación cuando el donatario haya dejado de cumplir alguna de las condiciones que le impuso (art. 647.1° CC). Aunque el Código civil se refiere a la existencia de "condiciones", realmente debe entenderse que se trata de cargas, es decir, de donaciones modales (*vid.*, por ejemplo, lo previsto en el artículo 1343 CC para las donaciones por razón del matrimonio).

En caso de incumplimiento de la carga establecida, el donante puede recuperar los bienes donados, quedando nulas las enajenaciones que el donatario hubiese hecho y las hipotecas que sobre ellos hubiese impuesto (art. 647.2° CC). Por lo tanto, la acción goza de eficacia retroactiva.

Finalmente, la acción de revocación por incumplimiento de cargas tiene una duración de cuatro años (*ex art.* 1299 CC) y pueden ejercitarla tanto el donante como sus herederos.

12.3.3. Ingratitud del donatario

La conducta del donatario frente al donante puede dar lugar a la revocación de la donación por ingratitud en los siguientes supuestos (art. 648 CC):

1) Si el donatario cometiere algún delito contra la persona, el honor o los bienes del donante. La jurisprudencia ha realizado una interpretación flexible del término "delito", asimilándolo a la existencia de conductas socialmente reprochables que pongan de manifiesto la ingratitud del donatario, aunque no sean constitutivas de una conducta tipificada penalmente.

2) Si el donatario imputare al donante alguno de los delitos que dan lugar a procedimientos de oficio o acusación pública, aunque lo pruebe; a menos que el delito se hubiese cometido contra el mismo donatario, su cónyuge o los hijos constituidos bajo su autoridad.

3) Si le niega indebidamente los alimentos.

La revocación carece de efectos retroactivos (art. 649 CC), gozando en cualquier caso el donante del derecho a exigir del donatario el valor de los bienes enajenados que no pueda reclamar de los terceros, o la cantidad en la que hubiesen sido hipotecados (art. 650 CC). También debe el donatario abonar los frutos percibidos desde el momento de la interposición de la demanda (art. 651 CC).

El ejercicio de la acción de revocación corresponde al donante, no transmitiéndose a sus herederos si aquél, pudiendo, no la hubiese ejercitado (art. 653.1 CC). Tampoco se podrá ejercitar contra el heredero del donatario, a no ser que a la muerte de éste ya se hallase interpuesta la demanda (art. 653.2 CC).

Esta acción no puede renunciarse anticipadamente y prescribe (realmente se trata de un plazo de caducidad) en el término de un año contado desde que el donante tuvo conocimiento del hecho y posibilidad de ejercitar la acción (art. 653 CC).

12.3.4. Las donaciones especiales

Existen diferentes modelos o especialidades concretas en las donaciones que deben ser expuestas sucintamente.

1) La **donación *mortis causa* o por causa de muerte** es un tipo de donación que produce sus efectos por muerte del donante (art. 620 CC). Se trata de una donación que se lleva a cabo ante la existencia de una causa de muerte o peligro mortal (enfermedad grave, concurrencia de acontecimientos graves), siendo en consecuencia esencialmente revocable hasta que no llegue el momento de la muerte.

El artículo 620 CC señala, además, que participa de la naturaleza de las disposiciones de última voluntad, rigiéndose por las reglas establecidas para la sucesión testamentaria. Por ello, la jurisprudencia ha entendido que a las do-

naciones *mortis causa* deben aplicarse las normas sobre la forma en los testamentos (SSTS 29 octubre 1956 y 24 febrero 1986). Finalmente, se exige, como en cualquier disposición sucesoria, que el donatario sobreviva al donante.

2) La **donación modal o con carga** se recoge en el artículo 619 CC, el cual la define como la donación en la que "se impone al donatario un gravamen inferior al valor de lo donado". Se trata por lo tanto de una donación en la que el donante es sometido al cumplimiento de un determinado deber que en ningún caso provoca una transmutación de la naturaleza del negocio jurídico. Efectivamente, el valor de la carga debe ser inferior al valor de lo donado, por lo que no estamos ante una contraprestación propiamente dicha frente a la liberalidad (**Roca i Trías**). Nos encontramos más bien ante una suerte de negocio mixto que combina la causa gratuita con la onerosa y que hace que el donante esté obligado al saneamiento por evicción y vicios ocultos (art. 638 CC). Además, como hemos visto, la donación puede ser revocada por incumplimiento de la carga establecida (art. 647 CC).

3) La **donación remuneratoria** es la que se realiza por los méritos o los servicios prestados al donante (art. 619 CC). Normalmente se trata de una donación que lleva a cabo el donante que se ha visto beneficiado por los servicios que el donatario, no obligado jurídicamente (no se trata de deudas exigibles), le ha prestado con anterioridad. El Código civil también establece que el *animus donandi* puede basarse en los méritos del donatario, pero la donación en este caso sería simple y ordinaria. A pesar de este carácter remuneratorio, sigue teniendo la condición de donación, estando sometido el contrato a las normas que la regulan en la parte que excedan del valor del gravamen impuesto (art. 622 CC).

4) Las **donaciones con cláusula reversional** se caracterizan por el hecho de prever que los bienes donados volverán al donante o a un tercero en las condiciones establecidas. Puede determinarse la reversión dentro de un determinado plazo (término resolutorio) o vincularse al cumplimiento de una condición. Llegado el plazo o cumplida la condición, el donatario perderá la titularidad sobre los bienes donados. En cualquier caso, si la reversión se prevé a favor de un tercero, se somete a los límites establecidos en el Código civil para las sustituciones fideicomisarias (art. 785 CC), amén de que dicho tercero habrá de aceptar la donación para que se perfeccione correctamente (art. 623 CC).

5) La **donación con reserva de disponer** está prevista en el artículo 639 CC, el cual establece que el donante puede reservarse la facultad de disponer de algunos de los bienes donados. Se trata por lo tanto de una donación en la que el donatario no adquiere el dominio pleno de los bienes por cuanto se le priva de la facultad de disponer. También es posible, como indica el Código civil, que se faculte al donante para disponer de alguna cantidad con cargo a los bienes donados, encontrándonos ante una donación modal propiamente dicha puesto que correspondería al donatario entregar las sumas de dinero.

Lectura complementaria

Encarna Roca i Trías (2001). "Contrato traslativo del dominio a título gratuito: la donación". En: R. Valpuesta Fernández; R. Verdera Server. *Derecho civil. Derecho de obligaciones y contratos* (4.ª ed.) (págs. 382-651). Valencia: Tirant lo Blanch.

Resumen

Hemos visto como la compraventa es el contrato mediante el cual se articulan la mayoría de las transacciones comerciales, estando caracterizado por las notas de la onerosidad, reciprocidad, conmutatividad, consensualidad e informalidad.

El régimen jurídico esencial de la compraventa se estructura en torno a las obligaciones del comprador y del vendedor, cuyo contenido y regulación debe ser conocido necesariamente por el/la estudiante.

El vendedor tiene la obligación fundamental de entregar los bienes en el lugar y en el momento fijados en el contrato. Esta entrega o tradición puede ser física, simbólica, consensual o instrumental. Además, el vendedor está obligado al saneamiento por evicción, al saneamiento por vicios ocultos y a la evicción de cargas. Tanto en la Convención de Viena como en nuestra legislación sobre consumo ha desaparecido el régimen del saneamiento y, en su lugar, los problemas relacionados con los defectos de los bienes vendidos se reducen al sistema general de remedios ante el incumplimiento de la obligación de entrega. Por otro lado, aunque ha sido una cuestión discutida, puede decirse que el vendedor está obligado normalmente a transmitir la propiedad de los bienes vendidos.

Por su parte, el comprador asume, ante todo, la obligación de pagar el precio. La institución de la transmisión del riesgo está vinculada a esta obligación, por cuanto se trata de determinar si el comprador debe pagar el precio en aquellos casos en que los bienes vendidos se hayan destruido o perdido por caso fortuito o fuerza mayor antes de haberlos recibido. Nuestro Código civil consagra la aplicación del aforismo *periculum est emptoris*, mientras que la Convención de Viena establece un sistema más casuístico y adaptado a la realidad del comercio internacional. Además, el comprador también tiene la obligación de recibir los bienes, examinarlos y, en su caso, denunciar su posible falta de conformidad.

Finalmente, con relación a la resolución del contrato de compraventa, es necesario conocer la figura del pacto de *lex commisoría*, en virtud del cual se acuerda que la falta de pago en el término convenido o en cada uno de los plazos señalados producirá de pleno derecho la resolución del contrato.

El contrato de permuta implica un simple y primitivo intercambio de bienes, siendo su régimen jurídico prácticamente esquelético. En cualquier caso, en el sector de la construcción se emplea con cierta frecuencia la permuta de solar por edificación futura, mientras que en el comercio internacional la figura del *barter* también tiene cierto uso.

Tanto el contrato estimatorio como el contrato de suministro son dos contratos atípicos, afines o asimilados al contrato de compraventa y de naturaleza fundamentalmente mercantil.

La donación es un contrato en virtud del cual una persona dispone gratuitamente de una cosa a favor de otra. Se trata de un contrato que exige la observancia de distintas formalidades –tanto en los casos en que el bien donado sea mueble como inmueble–, cuya ausencia provoca la nulidad radical del negocio. Por otro lado, el donatario debe, so pena de nulidad, aceptar la donación por sí o por medio de representante con poder especial. Finalmente, es un negocio jurídico revocable en caso de superveniencia o supervivencia de hijos, de ingratitud o de incumplimiento de cargas.

Actividades

1. Lectura de la Sentencia del Tribunal Supremo de 7 de septiembre de 2007 (RJ 2007/5303) sobre doble venta.
2. Lectura de la Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de febrero de 2007 sobre compraventa simulada (RJ 2007/1769).
3. Lectura de la Sentencia del Tribunal Supremo de 9 de diciembre de 2008 sobre transmisión del riesgo en la compraventa internacional (RJ 2009/15).
4. Lectura de la Sentencia del Tribunal Supremo de 20 de julio de 2007 (RJ 2007/4696) sobre donación modal.
5. Lectura de la Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de mayo de 2008 (RJ 2008/3062) sobre el contrato de suministro.
6. Visitar la página web "CNUCCIM: España y Latinoamérica", donde podréis encontrar la jurisprudencia española y de otros países latinoamericanos sobre la CISG.
7. A efectos de profundizar en las transformaciones contemporáneas del contrato de compraventa, sería aconsejable la lectura del siguiente artículo jurídico: Antonio Manuel Morales Moreno (2006). "Adaptación del Código civil al Derecho Europeo: la compraventa". En: A. M. Morales Moreno. *La modernización del derecho de obligaciones* (pág. 93 y sigs.). Madrid: Thomson Civitas.

Ejercicios de autoevaluación

1. ¿Puede calificarse como compraventa un contrato en virtud del cual una de las partes se obliga a entregar contenedores de basura fabricados con los materiales suministrados por el otro contratante?
2. ¿Es posible que un juez que ha ordenado la ejecución judicial de un bien inmueble por impago participe en la subasta judicial y finalmente adquiera en propiedad el mismo?
3. En un contrato de compraventa aparece la siguiente cláusula "el precio de los bienes será fijado por el vendedor en el momento del pago". ¿Es válida esta cláusula?
4. La empresa Luz S. A. ha comprado por el precio de 110.000 € una finca urbana de 3.000 m². Cuando toma posesión de la finca descubre que, en realidad, tiene 2.750 m², por lo que solicita a la parte vendedora que le reduzca el precio del contrato. ¿Tiene ésta la obligación legal de hacerlo?
5. ¿Puede renunciar el comprador al saneamiento por evicción?
6. Ángel se ha comprado un automóvil de segunda mano. Transcurrida una semana desde el momento de la venta, las dos ruedas delanteras del mismo estallaron en plena conducción, siendo la causa de dicho accidente el mal estado en que se encontraban las ruedas. ¿Puede Ángel solicitar al vendedor una reducción del precio?
7. Luisa y Paula acaban de descubrir que una misma persona les ha vendido a las dos el mismo ordenador, por lo que se preguntan quién tiene mejor derecho sobre el mismo. ¿Cuál es vuestra opinión?
8. ¿Es válida la venta de una cosa ajena?
9. ¿Desde qué momento asume el comprador el riesgo en la compraventa civil?
10. En el caso de que se haya pactado una condición resolutoria expresa en un contrato de compraventa de un inmueble, ¿puede el vendedor considerar resuelto el contrato automáticamente desde el momento del primer impago?
11. ¿Es válido un contrato de compraventa en el que se prevé que el vendedor puede recuperar la cosa vendida en el plazo de doce años?

12. ¿Puede el vendedor de un bien mueble a plazos resolver el contrato en caso de impago del comprador?
13. ¿Puede donarse una finca rústica verbalmente? ¿Y una joya?
14. ¿En qué consiste la revocación por incumplimiento de cargas?
15. ¿Qué es una donación con reserva de disponer?

Solucionario

Ejercicios de autoevaluación

1. Si seguimos las pautas que aporta el artículo 3.1 CISG, hay que determinar si la parte que encarga los contenedores de basura proporciona una "parte sustancial" de los materiales necesarios para construirlos. En caso de ser afirmativa la respuesta, habrá que considerar que no es un contrato de compraventa.
2. No. El juez incurre en la prohibición del artículo 1458.5° CC, el cual establece que las personas encargadas o relacionadas con la administración de justicia, como los magistrados y jueces, no pueden comprar bienes que estuviesen en litigio ante el Tribunal en cuya jurisdicción o territorio ejercieran sus respectivas funciones.
3. Según nuestro Código civil, no, ya que está prohibido dejar la determinación definitiva del precio al arbitrio de uno solo de los contratantes (arts. 1449 y 1256 CC). No obstante, debemos tener en cuenta que los Principios Lando o de UNIDROIT permiten que el precio sea fijado unilateralmente por una de las partes, previéndose que si fuera manifiestamente irrazonable se sustituirá por un precio razonable (art. 6.105 PECL y 5.7(2) PCCI).
4. No. Debemos tener en cuenta que ha tenido lugar una venta de un inmueble a precio alzado, por lo que no cabe aumento o disminución del precio aunque la cabida sea mayor o menor que la esperada o incluso la expresada o pactada (art. 1471.I CC).
5. El pacto de renuncia al saneamiento por evicción sólo es válido si el vendedor no actúa de mala fe (art. 1477 CC). En caso contrario será nulo.
6. No. La *actio quanti minoris* es procedente en casos de saneamiento por vicios ocultos. Sin embargo, el deterioro de las ruedas no puede considerarse como un vicio oculto, por la simple razón de que cualquiera, sin necesidad de ser perito o experto en la materia, podía percatarse del defecto de las mismas antes de concluir la venta. Por lo tanto, en puridad no cabría el saneamiento por vicios ocultos.
7. Puesto que se trata de un supuesto de doble venta de un bien mueble, la propiedad la adquiere la primera que tome posesión de los bienes de buena fe, esto es, ignorando que existía la otra venta en el momento de su adquisición (art. 1473 CC).
8. Según nuestra jurisprudencia y la doctrina jurídica, sí es válida una venta de cosa ajena, ya que el vendedor no está obligado a transmitir la propiedad del bien (no obstante, esta cuestión es fuente de disputa entre la doctrina jurídica) y, además, el contrato tan sólo genera el deber de entregar.
9. Según el artículo 1452 CC, el daño o provecho de la cosa vendida, después de perfeccionado el contrato, se regulará por lo dispuesto en los artículos 1096 y 1182 CC. Aunque el precepto es poco claro, puede entenderse que consagra la máxima *periculum est emptoris*: el riesgo se transmite al comprador desde el momento de la conclusión del contrato.
10. No. La eficacia del pacto de *lex commissoria* se subordina al cumplimiento del requisito de que el vendedor ejerza su derecho a la resolución mediante un requerimiento judicial o acta notarial. Mientras no se lleve a cabo el requerimiento formal, el comprador podrá pagar, incluso cuando se haya cumplido el término previsto en el contrato.
11. En ningún caso, ya que el plazo de recuperación previsto en un contrato de compraventa con pacto de retro no podrá exceder nunca de diez años (art. 1508 CC).
12. Es cierto que el vendedor podrá exigir la resolución del contrato, pero siempre y cuando el comprador demore el pago de dos plazos o del último de ellos. No obstante, se reconoce una facultad moderadora a los jueces y tribunales, los cuales, con carácter excepcional y por justas causas (desgracias familiares, paro, accidentes de trabajo, larga enfermedad u otros infortunios), podrán señalar nuevos plazos o alterar los convenidos, determinando, en su caso, el recargo en el precio por los nuevos aplazamientos de pago (art. 11 LVPBM).
13. No. La donación de un bien inmueble ha de hacerse necesariamente en escritura pública, expresándose en ella individualmente los bienes donados y el valor de las cargas que deba satisfacer el donatario. Respecto a la joya, puesto que se trata de un bien mueble, puede donarse de manera verbal siempre y cuando se entregue simultáneamente la cosa donada. Faltando este requisito, no surtirá efecto si no se hace por escrito y consta en la misma forma la aceptación (art. 632 CC).

14. Se trata de la posibilidad que se otorga al donante de revocar una donación modal cuando el donatario haya dejado de cumplir alguna de las cargas que le impuso (art. 647.1º CC). La acción de revocación por incumplimiento de cargas tiene una duración de cuatro años (*ex* art. 1299 CC) y pueden ejercitarla tanto el donante como sus herederos.

15. Se trata de una donación en la que el donante se reserva la facultad de disponer sobre alguno de los bienes donados. También es posible, como indica el Código civil, que se faculte al donante para disponer de alguna cantidad con cargo a los bienes donados (donación modal).

Glosario

aliud pro alio Se produce entrega de cosa distinta (*aliud pro alio*) cuando existe pleno incumplimiento del contrato de compraventa por inhabilidad del objeto vendido para poder cumplir la finalidad que motivó su adquisición, otorgándose al comprador la protección que dispensan los artículos 1101 y 1124 del Código civil.

compraventa Se trata de un contrato en virtud del cual uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.

compraventa con pacto de retro Este tipo de compraventa se caracteriza por el hecho de que en la misma se incluye, en el momento de perfeccionarse el contrato, un pacto en virtud del cual el vendedor del bien se reserva el derecho a recuperar la cosa vendida (art. 1507 CC).

contrato estimatorio Es aquel contrato por el que una de las partes (*tradens*) entrega a otra determinadas cosas muebles cuyo valor se estima en una cantidad cierta, obligándose ésta (*accipiens*) a procurar la venta de dichas cosas dentro de un plazo y a devolver el valor estimado de las cosas que venda y el resto de las no vendidas (Uría).

doble venta La doble venta se da cuando el vendedor ha acordado una compraventa y, antes de realizar la entrega del bien, lo vende a otra persona. Si el bien ya hubiera sido entregado no estaríamos ante un caso de doble venta, sino de venta de cosa ajena.

donación La donación es un contrato en virtud del cual una persona dispone gratuitamente de una cosa a favor de otra que la acepta (art. 618 CC).

pacto de *lex commisoría* También se conoce con el nombre de condición resolutoria expresa en la venta de inmuebles, y se trata de un pacto en virtud del cual se acuerda que la falta de pago en el término convenido o en cada uno de los plazos señalados producirá de pleno derecho la resolución del contrato.

permuta La permuta es un contrato en virtud del cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa para recibir otra a cambio.

reserva de dominio La reserva de dominio es una cláusula que se incluye en los contratos de compraventa con precio aplazado mediante la cual el vendedor se reserva el dominio de la cosa vendida hasta que el comprador satisfaga íntegramente el precio.

saneamiento por evicción El saneamiento por evicción (de *evincere* o *evictio*) tiene lugar cuando se priva al comprador, por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra, de todo o parte de la cosa comprada (art. 1475 CC).

saneamiento por vicios ocultos Con esta expresión se hace referencia a la obligación que tiene el vendedor de responder frente al comprador por los defectos ocultos que tenga la cosa vendida siempre y cuando la hicieren impropia para el uso al que habitualmente se le destina.

suministro Se trata de un contrato por el que una parte, llamada "suministrador", se compromete frente a otra, denominada "suministrado", a realizar ciertas entregas o prestaciones periódicas y duraderas de bienes por un precio determinado o determinable.

transmisión del riesgo Con esta expresión se trata de determinar si el comprador asume el riesgo de pagar el precio de los bienes vendidos cuando éstos sufren una pérdida o deterioro por caso fortuito (o por cualquier otra circunstancia no imputable a las partes) en el lapso de tiempo que media entre el momento de la perfección del contrato y el de la entrega.

venta a plazos Es un contrato mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto, de forma total o parcialmente aplazado, en tiempo superior a tres meses desde la perfección del mismo.

venta de cosa esperada La venta de cosa futura o "compraventa de cosa esperada" es la que tiene por objeto un bien que no existe actualmente pero que se espera para un futuro más o menos inmediato.

venta de "cuerpo cierto" Es una modalidad del contrato de compraventa en la que la cosa vendida es contemplada por las partes como un todo único por el que se paga un precio global y unitario.

venta de esperanza Este contrato se caracteriza por el hecho de que el comprador se obliga a pagar el precio de un bien que actualmente no existe incluso en el caso de que finalmente no llegue a existir.

Bibliografía

Díez-Picazo, L.; Gullón Ballesteros, A. (coord.) (1998). *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Madrid: Civitas.

Díez-Picazo, L.; Gullón Ballesteros, A. (2015). *Sistema de Derecho Civil* (vol. 2: Teoría general del contrato. La relación obligatoria. Las particulares relaciones obligatorias. La responsabilidad civil). Madrid: Tecnos.

Infante Ruiz, F.; López de la Cruz, L. (2016). *Manual de Derecho Civil Patrimonial I* (2.ª ed.), Valencia: Tirant lo Blanch.

Jiménes Sánchez, G.; Díaz Moreno, A. (2016). *Lecciones de Derecho Mercantil*. Madrid: Tecnos.

Lacruz Berdejo, J. L.; Sancho Rebullida, F. A.; Luna Serrano, A. y otros (2013). *Elementos de Derecho Civil II* (vol. 2: Contratos y cuasicontratos. Delito y cuasidelito; 5.ª ed.). Madrid: Dykinson.

Lasarte Álvarez, C. (2017). *Principios de Derecho Civil III: Contratos* (19.ª ed.). Madrid: Marcial Pons.

Oliva Blázquez, F. (2012). “La contratación en el comercio internacional”. En: *Manual de comercio exterior*. Sevilla: Extenda, Junta de Andalucía, Unión Europea.

Oliva Blázquez, F. (2014). “El contrato de compraventa (3). La compraventa de bienes de consumo”. En: Yzquierdo Tolsada, M. (coord.). *Contratos. Tomo I. Contratos de finalidad traslativa del dominio (I)*. Cizur Menor, Pamplona: Thomson Reuters/Aranzadi.

