

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

Versión 2009.

CONCEPTO. IMPORTANCIA. CLASES.

Es un contrato fundamental para el intercambio y la adquisición de los bienes.

Definición: art. 1445 CC: “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”.

Es un contrato:

- Consensual.
- Bilateral.
- Oneroso.
- Generador de obligaciones (y sirve de título para adquirir el dominio).

Su regulación genérica está en el Código civil (arts. 1445 a 1537). Pero hay que tener en cuenta:

- Si se trata de compraventas mercantiles, las previsiones contenidas en el Código de Comercio (arts. 325 a 345).
- Las previsiones contenidas en otras leyes reguladoras de ciertas compraventas en particular (Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, Ley de Ordenación del Comercio Minorista –recoge “ventas especiales” en los arts. 36 y siguientes, y “actividades de promoción de venta” reguladas en los arts. 16 y ss.–).
- Para los contratos celebrados con consumidores, tener en cuenta el TRC (especialmente arts. 114 y ss.).
- Hay reglas específicas que afectan a determinadas compraventas en razón de su objeto (compraventa de viviendas de protección oficial, de fincas arrendadas, de acciones y títulos valores, etc...).

Es interesante la distinción entre compraventa civil y mercantil: Ésta última se delimita en el art. 325 CCom: “será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma en que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”. Y hay algunas excepciones, pues el art. 326 CCom establece cuatro tipos de ventas que, en todo caso, no se consideran mercantiles. La interpretación de estos preceptos ha dado lugar a algunas controversias doctrinales e incertezas jurisprudenciales.

En cualquier caso, parece claro que las compraventas de consumo (para el uso y consumo personal y familiar...) son siempre civiles, aunque vendedor y comprador sean comerciantes. Si se trata de bienes adquiridos para el “consumo empresarial” (para integrarlos y usarlos en un proceso de producción –no para revenderlos–), puede haber alguna duda. El TS ha exigido reiteradamente la intención de revender con ánimo de lucro para que la cv sea mercantil. Pero en alguna sentencia afirmó su carácter mercantil si está destinada “a un fin empresarial o negocial de producción”.

ELEMENTOS PERSONALES, REALES Y FORMALES.

Capacidad y prohibiciones.

La capacidad requerida para celebrar cv es la general para contratar. Los cónyuges (en contra de lo que sucedía con anterioridad a 1975) pueden venderse bienes recíprocamente (arts. 1323 y 1458 CC).

Son interesantes las prohibiciones que establece el CC, para evitar que ciertas personas, que por razón de su cargo o de las facultades que tienen conferidas pueden decidir sobre la venta de bienes ajenos, se aprovechen indebidamente de ello. Se recogen en el art. 1459 CC:

Así, no pueden adquirir por compra:

- Los que desempeñen algún cargo tutelar, los bienes de la persona que esté bajo su guarda o protección. (en el art. 221. 3º CC se da mayor amplitud a esta prohibición: no pueden ni adquirir ni transmitir bienes al tutelado a título oneroso).
- Los mandatarios, los bienes de cuya administración o enajenación estuviesen encargados...
 - o Salvo que el mandatario adquiera directamente del mandante, o, probablemente, si éste autoriza expresamente la adquisición por el mandatario, o ha determinado de tal forma los límites de la actuación del mandatario (p. ej., estableciendo el precio mínimo de venta), que no cabe apreciar conflicto de intereses. También, probablemente, el mandante podría ratificar luego el negocio, desapareciendo entonces el efecto de la prohibición.
- Los albaceas (encargados de ejecutar un testamento), los bienes confiados a su cargo.
- Los funcionarios públicos (en sentido amplio) los bienes de cuya administración estuviesen encargados.
- Los funcionarios judiciales, los bienes que estén en litigio ante el Tribunal en cuya jurisdicción o territorio ejerzan sus funciones. Prohibición extensiva a los abogados y procuradores respecto de los bienes del litigio en que intervengan.

Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.

La “cosa” debe interpretarse en sentido amplio (cosas materiales e inmateriales, derechos). Puede ser específica o genérica, y determinada o determinable, en los términos que se estudiaron en su momento.

Si la “cosa” ya no existe en el momento de celebrarse el contrato (se celebra una cv relativa a una cosa que existía, pero que ya no existe en ese momento (pérdida física, o jurídica –p. ej., por expropiación–): entonces “quedará sin efecto el contrato” (art. 1460 CC). Este efecto es independiente de la buena o mala fe de los contratantes; si la pérdida fue por culpa, se pueden producir efectos indemnizatorios derivados del art. 1902 (responsabilidad extracontractual); y si alguno de los contratantes conocía que la cosa se había perdido y no avisó, puede también estar sujeto a indemnización (culpa *in contrahendo*), si de todo ello se siguen daños a la otra parte.

Pueden ser objeto del contrato “cosas futuras”. A este respecto, suelen distinguirse:

- Compraventa de cosa esperada (*emptio rei speratae*): cosa que no existe, pero que “está previsto” que va a existir en el momento del cumplimiento: por ejemplo, un piso por construir, o en construcción. El precio se pagará (o se terminará de pagar) cuando la cosa llegue a existir, y en función de que la cosa llegue a existir.
- Compraventa de esperanza (*emptio spei*): se pacta el pago del precio con independencia de que la cosa llegue a existir o no, o de su mayor o menor consistencia cuantitativa o cualitativa llegado el momento de su existencia. La *emptio spei* se considera una compraventa con carácter aleatorio. Por ejemplo: compro la cosecha de uva de un determinado viñedo: luego se verá si esta cosecha es escasa o abundante, y de mejor o menor calidad, pero el precio se paga independientemente de todo esto.

En ambos supuestos, el vendedor asume determinados deberes de conducta, que habrá que identificar y valorar en cada caso: desarrollar determinada actividad para que la cosa llegue a existir, o, al menos, no dificultar que llegue a existir, comportándose de modo razonable de acuerdo a las exigencias de la buena fe. Si la compraventa es de cosa esperada, y ésta no llega a existir, el vendedor está incumpliendo su obligación de entrega, y el comprador quedará eximido del pago del precio; si ello se debe a incumplimiento doloso o culposo de los deberes de conducta, surgirá además la obligación de indemnizar daños y perjuicios. Si es compraventa de esperanza, el incumplimiento de los deberes de conducta, la actuación dolosa o negligente del vendedor, puede llevar a eximir del pago del precio, o reducirlo (habrá que analizar también en cada caso los términos del contrato).

En cuanto al precio, como sabemos, ha de ser determinado o determinable (siempre que la determinación no precise un nuevo acuerdo de los contratantes). Si el precio no es en dinero, no hay compraventa sino permuta. Si es en parte en dinero y en parte en especie (o servicios), “se calificará el contrato por la intención manifiesta de los contratantes”; no constando ésta, habrá que analizar si la parte más relevante de la contraprestación está constituida por dinero, en cuyo caso se calificará el contrato, en su conjunto, como compraventa.

El precio puede ser “desproporcionado”; pero si es “irrisorio”, nos encontraríamos ante una donación, que valdrá como tal aplicándosele las reglas de las donaciones. Ahora bien, el precio no tiene por qué ser “justo”. Aunque, en algunos casos, la ley establece límites, precios tasados, para determinadas compraventas: por ejemplo, las de viviendas de protección oficial: en este caso, la jurisprudencia ha sido cambiante, durante los últimos 30 años, en la solución a adoptar en caso de que las partes pacten un precio por encima del límite legal. Hoy por hoy, la tendencia es a considerar tanto el contrato como el precio pactado válidos, eficaces “a efectos civiles”, pero quedando sujeta la operación a sanciones administrativas (a veces cuantiosas).

Elementos formales: perfección y forma de la compraventa.

“La venta se perfeccionará entre comprador y vendedor y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado”. (art. 1450 CC).

Si se formaliza mediante escritura pública, y salvo pacto en contrario, los gastos de su otorgamiento serán de cuenta del vendedor, y los de la primera copia y demás posteriores, del comprador (1455 CC). Los gastos de entrega de la cosa siguen un régimen especial (1465 Cc). El pacto sobre el pago de los impuestos es eficaz *inter partes*, pero no vincula a la Administración tributaria, que los exigirá a quien figure en la normativa como sujeto pasivo del impuesto. Si se trata de una compraventa de consumo, son abusivas las condiciones generales que impongan al consumidor hacerse cargo de los impuestos que por ley correspondan al empresario (vid. art. 89.3 TRC).

En la Ley de Ordenación del Comercio Minorista (LOCM), para las compraventas sujetas a su régimen, se recogen exigencias al vendedor de entregar al comprador documento donde conste objeto, precio, fecha del contrato, derechos y garantías del comprador y parte del precio ya satisfecha (art. 11 LOCM).

El art. 1451 recoge reglas relativas a la promesa de venta, cuyo régimen se reconduce al del precontrato, y permite exigir el “cumplimiento forzoso” de la promesa sin que sea precisa nueva declaración de voluntad, o una indemnización, cuando así lo hubieren establecido las partes o la promesa no pueda cumplirse (por ejemplo, cuando se enajena luego la cosa a un tercero, salvo que la promesa haya dado lugar a un derecho de opción de compra oponible a terceros por su constancia en el Registro inmobiliario (art. 14 RH).

El art. 1453 se refiere a las ventas que se suelen decir hechas “a prueba” y “ad gustum: “la venta hecha a calidad de ensayo o prueba de la cosa vendida, y la venta de las cosas que es costumbre gustar o probar antes de recibirlas, se presumirán hechas siempre bajo condición suspensiva”. La doctrina entiende que, en estos casos, la cosa, una vez probada o gustada, no podría rechazarse si reúne las condiciones que razonablemente cabe esperar, o que se han pactado.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

La obligación de entrega y el problema del riesgo en la compraventa.

La primera obligación del vendedor es la entrega de la cosa objeto de la venta (art. 1461).

¿Está obligado a transmitir la propiedad de la cosa vendida? El CC no lo dice así: la obligación de entrega se cumple cuando la cosa es puesta en poder y posesión del comprador (1461); y el vendedor “responde de la posesión legal y pacífica” de la cosa por el comprador (art. 1474). Por lo tanto por razones históricas que provienen del derecho romano, suele decirse, en doctrina y jurisprudencia, que, por curioso que pueda parecer, no hay propiamente esta obligación del vendedor: sólo entrará en juego su obligación de saneamiento en caso de perturbación de la posesión del comprador, pero si la cosa vendida pertenece en realidad a un tercero que, ni reclama lo suyo, ni perturba al comprador, éste no puede reclamar nada al vendedor por el hecho de no haberle transmitido la propiedad.

Sin embargo, la doctrina más moderna se replantea este asunto. Algunos autores afirman que la obligación de transmitir la propiedad existe para el vendedor (con base en preceptos relativos a las obligaciones de dar, como el 1160 CC). Otros se limitan a hacer una reflexión interesante: la compraventa es el contrato traslativo del dominio por

excelencia, por lo que cabe entender que la adquisición de la propiedad es esencial para el comprador, dato que el vendedor no puede pretender ignorar, sin faltar a la buena fe (art. 1258 CC). Un comprador busca, típicamente, cuando compra, poder decir al final de la operación: “esto es mío”. Por lo tanto, a menos que conste otra cosa, la falta de transmisión del dominio erosiona la compraventa, y podría permitir la anulabilidad por dolo o error, o la resolución por incumplimiento. En la Convención del Viena sobre compraventa internacional de mercaderías (CV) el art. 30 recoge expresamente la obligación del vendedor de “transmitir la propiedad”.

La entrega de la cosa se realizará en el momento pactado, o en el que resulte de las circunstancias de la obligación. Si no existe condición o término, la obligación de entregar nace en el momento mismo de perfección del contrato, y desde entonces se deben también los frutos de la cosa (arts. 1095 y 1468); se entregará ésta “con sus accesorios”. Ahora bien, el vendedor no estará obligado a entregar la cosa vendida “si el comprador no le ha pagado el precio o no se ha señalado en el contrato un plazo para el pago” (art. 1466); y tampoco tiene por qué entregarla si, señalado un plazo para pagar el precio, descubre que el vendedor es insolvente, a no ser que éste afiance pagar en el plazo convenido (art. 1467).

“Los gastos para la entrega de la cosa vendida serán de cuenta del vendedor, y los de su transporte o traslación de cargo del comprador, salvo estipulación especial” (art. 1462.1). Ahora bien, si se ha convenido en hacer la entrega en un lugar determinado, los gastos del traslado a ese lugar son de cuenta, en principio, del vendedor, pues es allí donde debe cumplir su obligación de entrega (DÍEZ-PICAZO).

La entrega se realizará en alguna de las formas que recoge el CC en los arts. 1462 y ss. (tradicción real, simbólica, instrumental...).

El vendedor tiene, antes de la entrega, la obligación de conservar la cosa con la diligencia de un buen padre de familia (art. 1094 CC). Por lo tanto, responde de la pérdida o deterioro de la cosa si ha intervenido su culpa o negligencia (por todos aquellos sucesos que quedan dentro de su ámbito de control). E incluso responderá por caso fortuito, como sabemos, si ha incurrido en mora en la entrega, o se ha comprometido a entregar la cosa a dos personas distintas (art. 1096.2).

El problema surge cuando, sin más, la cosa que ha de ser entregada se pierde o deteriora por caso fortuito (acontecimientos fuera del ámbito del control del vendedor). Tal como resulta del art. 1452 CC, entonces, si la cosa es específica o, siendo genérica, se ha “especificado”, la obligación del vendedor se extingue. Se plantea aquí el problema del “**riesgo en la compraventa**”: ¿seguirá debiendo pagar el precio el comprador, o su obligación también se extingue, y podrá reclamar el precio que ya hubiera pagado? Es decir, ¿quién asume el riesgo de pérdida de la cosa por caso fortuito?

La solución a este problema es controvertida. El **artículo 1452**, que trataría de resolverlo, resulta “de difícil entendimiento, oscuro en su formulación literal, y refleja una carga histórica sobre cuyo exacto sentido se mantienen fuertes discrepancias” (LÓPEZ LÓPEZ):

- Conforme a la interpretación tradicional, mayoritaria en doctrina y aceptada en jurisprudencia (no son muy abundantes las sentencias del TS), el art. 1452 recoge la regla romana “*periculum est emptoris*”: el riesgo es del comprador, que no podrá reclamar la cosa, pero deberá pagar (o perderá, si lo ha pagado) el

precio. El párrafo 3 del art. 1452 confirmaría esta opción, pues señala que en las obligaciones genéricas, mientras no se “especificuen” no se imputa el riesgo al comprador (luego hay que deducir que, en los demás casos, sí se imputa).

- Una doctrina moderna, aboga por la aplicación al caso del art. 1214 CC (resolución por incumplimiento, sinalagma del contrato): apoyándose en que la jurisprudencia moderna permite pedir la resolución cuando se da un hecho obstativo que impide cumplir a la otra parte (aunque no sea “por su culpa”), entiende que, extinguida la obligación del vendedor, el sinalagma contractual (arquitectura, equilibrio del contrato) se rompe y ello conduce a que se extinga también la obligación del comprador.
- Otros autores distinguen (apoyándose en los precedentes romanos y en otros argumentos): si se trata de deterioro de la cosa, aplicando estrictamente el 1452, el riesgo por caso fortuito corresponde al comprador, que pagará el precio y recibirá una cosa deteriorada. Pero si se trata de la “pérdida” de la cosa (a la que no se refiere expresamente al art. 1452), hay que aplicar la doctrina anterior, ruptura del sinalagma, art. 1124 y posibilidad de pedir la resolución del contrato (el comprador no paga, o “recupera” el precio, si había pagado).

En relación con todo esto, hay que hacer algunas matizaciones, que permiten observar que el problema puede ser menos “agudo” de lo que pueda parecer:

- En primer lugar, lo importante es atenerse a los pactos a que hayan llegado las partes, pues pueden concretar la asunción y reparto del riesgo.
- Recordemos que “siempre que la cosa se pierde en poder del deudor, se presumirá que la pérdida ocurrió por su culpa” (art. 1183).
- La regla *periculum est emptoris*, trató de explicarse por COSSÍO, en doctrina que ha tenido buena acogida: Una vez “perfecta” la compraventa (explica este autor), los riesgos han de ser soportados por aquél contratante en cuyo provecho o comodidad se está dilatando la entrega de la cosa: lo que indica el art. 1452 es que, perfeccionado el contrato e individualizada la cosa, se supone que ésta se encuentra “a disposición del comprador” (si no fuera así, habrá que atender al pacto). Luego, si no la “retira”, asume los riesgos. Igual que, desde que nace la obligación de entrega, el comprador tiene derecho a sus frutos (arts. 1094, 1468), en sentido inverso, soporta el riesgo de pérdida o deterioro. Ahora bien, según los antecedentes romanos interpretados por la doctrina, si la compraventa está sometida a condición, o se ha puesto para la entrega de la cosa un plazo, no hay todavía “compraventa perfecta” en el sentido de la transmisión del riesgo: sólo cuando la obligación de entrega ha nacido, es efectiva, y la cosa está individualizada y “a disposición del comprador”, éste tiene derecho a los frutos y a la vez asume el riesgo de que se pierda o deteriore.
- Si la compraventa va ligada a transporte de la cosa, por ejemplo, compraventas internacionales, aparte de que las partes aclararán a través del pacto las diversas situaciones posibles, la Convención de Viena (arts 66 y ss.) establece un régimen más detallado. En esta materia, nuestro TS, desde hace tiempo, interpreta los pactos de la siguiente manera: cuando las mercancías viajan “a portes pagados” (a cargo del vendedor), se entienden entregadas en el domicilio del comprador, asumiendo el vendedor el riesgo hasta ese momento, y allí deberá hacerse el pago. Si viajan “a portes debidos” (a cargo del comprador), se

entienden entregadas en el domicilio del vendedor, allí deberá hacerse el pago, y, en cuanto a su transporte posterior, las mercancías se entienden remitidas por cuenta y riesgo del comprador.

La obligación de saneamiento.

La denominada “obligación de saneamiento” supone que el vendedor responde frente al comprador: A) de la posesión legal y pacífica de la cosa vendida (lo que da lugar, si es el caso, a la obligación de saneamiento por evicción). B) de los vicios o defectos ocultos que tuviera (lo que supone obligación de saneamiento por vicios). Como vemos, las ideas de garantía, responsabilidad y obligación se encuentran aquí entrelazadas: el vendedor “responde frente al comprador”, y “está obligado al saneamiento”.

Saneamiento por evicción.

La “evicción” tiene lugar “cuando se prive al comprador por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra, de todo o parte de la cosa vendida” (art. 1475.1 CC). La responsabilidad que, si esto sucede, corresponde al vendedor, es de origen legal, aunque, como veremos, puede modularse por pacto.

Para que entre en juego esta obligación de saneamiento, aparte de los requisitos de fondo señalados, del art. 1475.1 CC, se han de cumplir unos requisitos “de forma”:

- Que la demanda de evicción (es decir, aquella que se ha dirigido al comprador con intención de despojarle de la cosa) sea notificada al vendedor (arts. 1481, 1482 CC): Así, el vendedor, si quiere, podrá intervenir en el pleito, pues acaso está en mejores condiciones que el propio comprador para alegar lo que convenga en defensa de la propiedad del bien (que ahora se entiende transmitida y correspondiente al comprador).
- Que la acción de saneamiento se ejercite dentro del plazo legal, que cabe entender que es de 15 años (1964 CC) desde que adquirió firmeza la sentencia de evicción (privación).

El contenido del saneamiento por evicción, hay que examinarlo distinguiendo diversos supuestos, los casos estándar y las variaciones que derivan de la voluntad de las partes (arts. 1475, 1476, 1478, 1477, 1479):

Veamos primero la “evicción total”:

- Si el vendedor es de buena fe (desconocía la posibilidad de evicción) su responsabilidad abarca (1478, 1 a 4):
 - o La restitución del precio que tuviere la cosa al tiempo de la evicción.
 - o Los frutos o rendimientos de la cosa, si el comprador ha debido entregarlos al que le venció en juicio (de ahí viene “evicción”, ser vencido en juicio).
 - o Las costas del pleito que ha motivado la evicción, y en su caso los del pleito seguido contra el vendedor para obtener el saneamiento.
 - o Los gastos del contrato, si los pagó el comprador.
- Si el vendedor es de mala fe:
 - o Además de lo anterior, el comprador podrá exigirle indemnización de daños y perjuicios, así como los gastos voluntarios o de puro ornato que realizó en la cosa comprada (1478, 5).

- Ahora bien, cabe el pacto por el que el comprador “renuncia” al saneamiento por evicción, renuncia que, cuidado, muchas veces sólo tiene una eficacia limitada, pues conforme al art. 1477 CC, puede tener un doble alcance:

- o Si renuncia “sin más”, entonces tendrá derecho a reclamar el precio de la cosa al tiempo de la evicción (pero sólo esto, nada más).
- o Si renuncia “con conocimiento de los riesgos de la evicción, y sometiéndose a sus consecuencias”, en principio, nada podrá reclamar (salvo en el caso que ahora veremos).

Así pues, es característico de la evicción la posibilidad de modular esta obligación o responsabilidad por pacto: “El vendedor responderá de la evicción aunque nada se haya expresado en el contrato. Los contratantes, sin embargo, podrán aumentar, disminuir o suprimir esta obligación legal del vendedor” (art. 1475, párrafos 2 y 3). Pero atención, “será nulo todo pacto que exima al vendedor de responder de la evicción, siempre que hubiere mala fe de su parte” (1476): por lo tanto, otra de las consecuencias que tendría la mala fe del vendedor (conocer y ocultar al comprador la causa de la evicción) será dejar sin efecto esos pactos que supongan renunciaciones.

Veamos la “evicción parcial”:

- Si se pierde sólo parte de la cosa, pero de tal importancia que no se hubiera comprado sin ella, podrá el comprador pedir la rescisión del contrato, con la obligación de devolver la cosa sin más gravámenes que los que tuviera al adquirirla.
- En este caso el comprador puede elegir entre la rescisión del contrato o el saneamiento parcial (aplicando de manera “parcial” lo dispuesto en el art. 1478).

Régimen especial de la finca vendida con gravámenes ocultos.

Art. 1483.1 CC: “Si la finca estuviese gravada, sin mencionarlo la escritura, con alguna carga o servidumbre no aparente, de tal naturaleza que deba presumirse no la habría adquirido el comprador si la hubiera conocido, podrá pedir la rescisión del contrato, a no ser que prefiera la indemnización correspondiente”.

La acción rescisoria tiene un plazo de caducidad de un año desde el otorgamiento de la escritura, y la indemnizatoria un año desde que el comprador haya descubierto la carga o servidumbre.

No proceden estas acciones si la carga es evidente, el comprador la conocía o debió conocerla.

Saneamiento por vicios ocultos.

Art. 1484.1 Cc: “El vendedor estará obligado al saneamiento por los defectos ocultos que tuviere la cosa vendida si la hacen impropia para el uso a que se destina, o si disminuyen de tal modo este uso que, de haberlos conocido el comprador, no la habría adquirido o habría dado menos precio por ella”.

Esta obligación es independiente de la buena o mala fe del vendedor. Puede excluirse o limitarse por pacto (en la negociación, esto puede suponer una rebaja del precio), pero esta exclusión de responsabilidad exige buena fe del vendedor (que ignore la existencia de los vicios, art. 1485.2 CC).

La peculiaridad que tiene esta responsabilidad, desde el derecho romano, es el breve plazo, de caducidad, que tienen las acciones a que da lugar (6 meses desde la

entrega de la cosa, art. 1490 CC). Esto plantea problemas (y veremos cómo tratan de solucionarse), relacionados con la “escasa” protección que puede suponer para el comprador.

Elementos o requisitos de esta obligación de saneamiento:

- Vicio o defecto: Supone que la cosa presenta *irregularidades*, respecto a otras de la misma especie. Por lo tanto, podría excluirse de este concepto el caso en que la cosa, en sí misma, no tiene aptitud para las finalidades para las que se supone que se adquiere (falta de calidad o idoneidad): aquí cabe entender que se está dando “una cosa por otra” (“gato por liebre”), lo que suele denominarse “*aliud pro alio*”: Puede ser difícil distinguir cuándo hay que calificar la situación de “vicio a sanear” y cuándo hay “*aliud pro alio*” (supondría *incumplimiento* del contrato). Algunos autores relevantes indican que el Código no distingue, y por tanto se amplía al máximo el territorio del “saneamiento por vicios” (concepto funcional: siempre que lo entregado es cosa “impropia para el uso a que se destina”). Pero esto tiene como consecuencia que, en todos estos supuestos, la reclamación del comprador estaría sujeta al breve plazo de caducidad que hemos señalado. Sin embargo, la doctrina del TS, se mueve en otra dirección, para evitar la aplicación de los breves plazos del saneamiento por vicios: la inhabilidad del objeto para el uso al que se destina significa (en muchas sentencias) “incumplimiento del contrato” y no “vicio redhibitorio”, lo que permite al comprador ampararse en las acciones generales de incumplimiento, con plazos más amplios de ejercicio. Además, también existe la posibilidad de intentar la anulabilidad del contrato por error o dolo.
- Vicio *oculto*: el vendedor no responde si los vicios eran manifiestos, estaban a la vista, el comprador los conocía o se hizo acompañar de un experto que debía fácilmente conocerlos.
- Vicio grave: hace la cosa impropia para el uso a que se destina, o disminuye significativamente su utilidad.
- Vicio anterior a la venta (aunque se manifieste después).

Efectos de la situación de “vicio oculto”:

El comprador puede optar entre el desistimiento del contrato (con restitución de las cantidades que pagó), o la rebaja proporcional del precio: a la primera posibilidad se llama “Acción redhibitoria” (por eso estos vicios ocultos se denominan muchas veces “vicios redhibitorios”); optar por la segunda posibilidad se designa como “Acción estimatoria”.

Si, además, el vendedor conocía los vicios y no lo manifestó, el comprador que opte por la resolución del contrato tendrá derecho a la indemnización de daños y perjuicios (1486.2 CC).

Si resulta que la cosa con vicios ocultos se pierde, hay que distinguir:

- Si se perdió a consecuencia de los vicios, el vendedor deberá restituir el precio y los gastos del contrato al comprador, con indemnización de daños si conocía los vicios y no los comunicó (art. 1487 CC).
- Si la cosa se perdió por caso fortuito, el comprador puede reclamar el precio que pagó, con la rebaja del valor que tuviera la cosa cuando se perdió, y con la misma obligación de indemnizar en caso de mala fe (art. 1488): es una adaptación de la estimatoria a esta situación, pero “sufriendo” el vendedor, en la

cuenta, también la depreciación debida al progresivo deterioro de la cosa posterior a la compraventa.

Estas acciones, como indicamos, están sujetas al plazo de caducidad de 6 meses (1490) desde la entrega de la cosa (o, cuando se habían hecho gestiones destinadas a obtener la reparación del vicio, desde que estas gestiones se abandonan).

Conformidad y garantía en la compraventa de bienes de consumo: Régimen especial.

La Ley de Garantía en la Venta de Bienes de Consumo (23/2003), trae causa de la Directiva de 25 de marzo de 1999, y recoge una regulación en esta materia, que supone un refuerzo en la protección del comprador-consumidor. Con anterioridad, se habían dictado normas en este sentido en la Ley de Consumidores (art. 11) y en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista (art. 12). Hoy, la regulación de la LC y la LGVBC se ha refundido y desemboca en el **TRC, arts. 114 a 127**. El art. 12 LOCM coincide en lo fundamental con los arts. 114, 125 y 127 TRC.

Esta regulación especial puede considerarse una de las vías de actualización de la responsabilidad contractual, especialmente en lo que se refiere al contrato de compraventa, sustituyendo con ventaja en su ámbito a la regulación del saneamiento por vicios. Veamos...:

El principio de conformidad: es el concepto esencial en esta normativa; requiere análisis e interpretación en el caso concreto. La idea clave es que los bienes vendidos han de entregarse “conformes al contrato”: (el concepto tiene un alcance más amplio que el de “vicios”, engarza con el cumplimiento contractual y con la propia obligación de entrega): “... el vendedor *está obligado a entregar* al consumidor y usuario *productos que sean conformes al contrato*, respondiendo frente a él de cualquier falta de conformidad que exista en el momento de la entrega del producto” (art. 114 TRC).

Se entiende que un bien es *conforme* cuando se ajusta a la descripción contractual, posee las cualidades del bien que el vendedor haya presentado como muestra, sea apto para los usos ordinarios de ese tipo de bienes, o para cualquier uso especial que el consumidor haya puesto en conocimiento del vendedor, y presenten la calidad y prestaciones habituales de un bien del mismo tipo que el consumidor puede fundadamente esperar (*ex art. 116 TRC*).

“Salvo prueba en contrario, se presumirá que las faltas de conformidad que se manifiesten en los 6 meses posteriores a la entrega del producto, sea éste nuevo o de segunda mano, ya existían cuando la cosa se entregó” (salvo cuando esta presunción sea incompatible con la naturaleza del producto o la índole de la falta de conformidad) (*ex art. 123 TR*).

Ámbito de aplicación: el régimen de garantía se aplica a la compraventa de productos (bienes muebles, art. 6 TR), así como al contrato de suministro de bienes que hayan de producirse o fabricarse, entre un empresario-profesional y un consumidor. Y se refiere a cualquier bien mueble, en el sentido del art. 335 CC. Quedan excluidos los inmuebles. La ley incluye o excluye, en el art. 115.2 TR, determinados contratos. Los derechos que reconoce la Ley al consumidor son irrenunciables, y, si se trata de “bienes de naturaleza duradera”, la garantía debe formalizarse por escrito o en cualquier soporte duradero.

Sujetos:

- El garante es, como regla, el vendedor. Puede serlo también el productor, directamente, cuando al consumidor le resulte excesivamente gravoso dirigirse contra el comprador, o cuando la falta de conformidad se refiera al origen, identidad o idoneidad de los productos. Además, quien haya respondido frente al consumidor (p. ej., el vendedor) podrá dirigirse contra el responsable de la falta de conformidad (p. ej., el productor) durante un año desde que se completara el saneamiento.
- El titular de la garantía es el comprador, y probablemente también los sucesivos subadquirentes, mientras no hayan transcurrido los plazos legales.

Los derechos del consumidor (comprador): Tiene derecho optar por varias posibilidades, entre las que se establece un cierto orden:

- En primer lugar podrá optar entre la *reparación* o la *sustitución* del bien “no conforme” (salvo que alguna de estas operaciones resulte imposible o “desproporcionada”). Tanto una como otra serán gratuitas y han de hacerse en un plazo “razonable”. Tras la reparación o la sustitución, se abre un nuevo plazo de 6 meses, en que, si se manifiesta una “falta de conformidad”, se presume también que es originaria (y se amplía el plazo de garantía a estos 6 meses si se hubiera agotado ya el plazo legal de 2 años).
- Si, realizada la reparación, no se ha resuelto la falta de conformidad, el comprador podrá elegir entre la sustitución, la rebaja del precio o la resolución del contrato.
- Finalmente, la *rebaja del precio* y la *resolución* del contrato procederán, a elección del consumidor, cuando no pudiera exigir reparación o sustitución, y cuando éstas no se hubieran realizado en un plazo razonable o satisfactoriamente. No procede la resolución si la falta de conformidad es de “escasa importancia”.

Plazos de garantía y de prescripción. El TR establece un plazo de garantía (durante el cual debe manifestarse la falta de conformidad), y un plazo de prescripción (para ejercitar las acciones que protegen al consumidor). El de garantía es de dos años desde la entrega de la cosa (pudiéndose reducir a un año por pacto si el bien es de segunda mano). El plazo de prescripción es de tres años a contar desde la entrega (y no, por tanto, desde la aparición de la falta de conformidad).

Garantías comerciales adicionales. Prevé el TRC que el fabricante pueda ofrecer al consumidor garantía comercial adicional, pero en cualquier caso siempre se deben respetar estas garantías legales mínimas especificadas hasta ahora. La “acción para reclamar el cumplimiento de lo dispuesto en la garantía comercial adicional prescribirá a los 6 meses desde la finalización del plazo de garantía” adicional. (art. 125.3 TRC).

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Su obligación fundamental es **pagar el precio**: en el tiempo y lugar fijados en el contrato, o, a falta de pacto, en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida.

Habrá que atender a los términos del contrato. El TS, en relación con transporte y entrega de la cosa y pago del precio, entiende que, cuando las mercancías viajan “a portes pagados”, se entienden entregadas en el domicilio del comprador, asumiendo el vendedor el riesgo hasta ese momento, y allí deberá hacerse el pago. Si viajan “a portes debidos”, se entienden entregadas en el domicilio del vendedor, y allí deberá hacerse el pago; respecto al “posterior” transporte, las mercancías se entienden remitidas por cuenta y riesgo del comprador.

Señala el art. 1501 CC que, si media un lapso de tiempo entre la entrega de la cosa y el pago del precio (habrá que atender a los pactos concretos), el comprador deberá pagar intereses: 1) Si así se hubiera convenido. 2) Cuando la cosa vendida (y entregada) produce fruto o renta; 3) Si el comprador se ha constituido en mora.

El comprador podrá **suspender el pago del precio** si fuese perturbado en la posesión o tuviere fundado temor de serlo por una acción reivindicatoria o hipotecaria: hasta que el vendedor haga cesar la perturbación, o afiance la devolución del precio (salvo que las partes hubieran convenido que el comprador renuncia a esta facultad de suspender el pago pase lo que pase).

Incumplimiento del comprador y garantías del vendedor: la resolución de la compraventa en interés del vendedor.

En la compraventa de inmuebles, de acuerdo con el 1503.1 CC, si, una vez entregada la cosa, el vendedor tuviere fundado motivo para temer la pérdida del precio (es decir, que el comprador no va a cumplir este pago), “podrá promover *inmediatamente* la resolución de la venta”. No es necesario ni siquiera esperar a que el comprador no cumpla. No cabría aplicar el precepto (apunta DÍEZ-PICAZO) si el precio aplazado estuviera garantizado.

El art. 1504 CC contempla un régimen especial, para la resolución por incumplimiento del pago del precio en la compraventa, que supone mayor rigor para el comprador, y más protección para el vendedor, respecto al régimen general de la resolución del art. 1124 Cc. Veamos:

Puede suceder que las partes pacten (condición resolutoria explícita, pacto comisorio o pacto de *lex commisorio*) que la falta de pago del precio, o de la porción que sea, al llegar el plazo convenido, suponga “automáticamente” la resolución de la compraventa. Entonces, el Código, admite este pacto, pero aclara sus efectos, suavizándolos: establece este art. 1504 que, en ese caso, “el comprador podrá pagar, aun después de expirado el término”, mientras no haya sido requerido judicialmente o por acta notarial. Este es un requerimiento de resolución (que no se confunde con una eventual demanda, ha de ser anterior a ella), y entonces sí, realizado el “requerimiento” se produce automáticamente la resolución y “el juez no podrá conceder al comprador nuevo término”:

Por lo tanto, el art. 1504 acepta la posibilidad de un pacto especial, más rígido para el deudor, porque el juez no puede concederle nuevo plazo, como sí sucede en el régimen general del art. 1124 (otra cosa sería que el vendedor se arrepienta y acepte luego un pago “retrasado”, “perdonando” la resolución; o que conceda un nuevo plazo, pasado el cual, la resolución, entonces sí, sería “automática” en sentido estricto). Pero, al mismo tiempo, el 1504 deja claro que no existe en nuestro ordenamiento una

resolución completamente automática: pasado el plazo, el deudor puede todavía pagar, mientras no reciba el requerimiento resolutorio.

La utilidad de este pacto resolutorio explícito es que puede ser inscrito en el Registro de la propiedad (art. 11 LHipotecaria), y entonces, afectará a cualquier tercero que hubiera adquirido el bien del comprador, adquiriendo un “efecto real”.

Esta especialidad, aparentemente, entraría en juego sólo si así se ha pactado (se habla de “condición resolutoria explícita”). Pero doctrina y jurisprudencia, desde hace cierto tiempo, han extendido la aplicación de este sistema a cualquier resolución por falta de pago del precio en la compraventa, aunque no haya pacto resolutorio explícito.

Por otra parte, la Jurisprudencia, sobre todo durante los años 80, desvirtuó un tanto el efecto del pacto resolutorio explícito, pues indicó que el art. 1504 sólo es un “complemento” o “especialidad” de la facultad general de resolución por incumplimiento del art. 1124, y por lo tanto, aún llegado el término y realizado el requerimiento, si el comprador no se allana a la “ejecución” de la resolución, el vendedor no va a poder, por ejemplo, ir directamente al Registro de la propiedad y obtener la reinscripción del bien en su favor. Si el deudor se opone a los efectos de la resolución, habrá que esperar que el Juez valore si ha habido realmente incumplimiento, si el vendedor por su parte ha cumplido lo que le incumbe, incluso valorar si el retraso en el pago del deudor supone una “voluntad deliberadamente rebelde al cumplimiento”, o al menos un incumplimiento suficientemente intencional y de cierta gravedad, en la economía del contrato. En los años 90 la situación ha cambiado en parte: la resolución “automática” sigue siendo menos automática de lo que parece, si el deudor no se allana a ella, pero, igual que ha sucedido en la interpretación del art. 1124, la jurisprudencia entiende que basta una contemplación objetiva del incumplimiento, con frustración del interés del acreedor, para que opere la resolución.

En la compraventa de bienes muebles, el art. 1505, establece: “... la resolución de la venta tendrá lugar de pleno derecho en interés del vendedor 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 hubiere pactado mayor dilación”.

En la Ley de venta de Bienes Muebles a plazos, el art. 10 establece que, en caso de que el comprador demore el pago de *dos plazos*, o el último de ellos, el vendedor puede optar entre exigir el pago de los plazos pendientes o la resolución del contrato. Y en caso de resolución, las indemnizaciones o penalizaciones que puede exigir (o deducir del precio percibido que tenga que restituir) tienen límites tasados en este precepto, para evitar los abusos respecto del comprador incumplidor. Asimismo (art. 11), los jueces, por justa causa apreciada discrecionalmente, pueden conceder nuevos plazos al deudor, determinando en su caso el recargo por el nuevo aplazamiento.

COMPRAVENTA Y TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD: ALGUNAS CUESTIONES.

La compraventa es un contrato obligacional: nacen de ella obligaciones para las partes. Y, al mismo tiempo, se trata del mecanismo más usualmente utilizado para operar la transmisión del dominio (con la entrega de la cosa, *traditio*, en las

modalidades previstas en los arts. 1462 y ss.). En este contexto, pueden darse algunas situaciones particulares:

1. La compraventa de cosa ajena.

Tras algunas dudas y vacilaciones iniciales, doctrina y jurisprudencia admiten hoy la validez del contrato de compraventa de cosa ajena: cuando se perfecciona el contrato, el vendedor no tiene por qué, necesariamente, ser propietario de la cosa que se compromete a entregar. Entonces, puede suceder:

- Que el vendedor adquiera después la cosa vendida, y la entregue al comprador: aquí no se plantea ningún problema, el contrato se ha cumplido correctamente.
- Que el vendedor entregue cosa de la que no es propietario, y el comprador sufra después la evicción y se vea despojado por su verdadero dueño. Procede, entonces, el saneamiento por evicción, que hemos estudiado. El comprador puede utilizar, antes, la facultad de suspender el pago del precio (art. 1502 CC). Pero también la doctrina indica otras posibilidades con que podría contar el comprador, si se entera de lo que está sucediendo: puede intentar la anulación de la compraventa por error o por dolo. Y DÍEZ-PICAZO apunta la posibilidad de pedir la resolución del contrato, por “incumplimiento de la obligación de dar”, al carecer el vendedor de la libre disposición de la cosa (ver art. 1160 CC).
- Que, habiendo recibido cosa que no era del vendedor, el comprador acabe adquiriéndola por usucapión (prescripción adquisitiva). En este caso, el interés del comprador queda satisfecho (quizá pueda reclamar del vendedor los gastos que haya tenido que afrontar en razón del eventual pleito en que se ha defendido de quien era propietario).
- Si el vendedor no entrega la cosa, habrá contrato, pero contrato incumplido, y entran en juego los remedios correspondientes (acción de cumplimiento forzoso, que desembocaría en una indemnización si no es posible este cumplimiento específico; o bien, resolución del contrato).

2. La doble venta.

El Código recoge en el art. 1473 algunos criterios para resolver el problema de que un vendedor haya celebrado dos o más contratos de compraventa referidos a una misma cosa, con varios compradores: como el contrato por sí mismo no transfiere la propiedad, habrá que dilucidar quién de esos compradores adquiere la cosa; los demás sólo tendrán derecho al equivalente pecuniario, o a resolver el contrato, con indemnización de los daños y perjuicios en ambos casos.

¿Quién adquiere la cosa?

- Si es bien mueble, “la persona que primero haya tomado posesión de ella de buena fe”.
- Si es inmueble: “el adquirente que antes la haya inscrito en el Registro”. Si no hay inscripción “quien de buena fe sea primero en la posesión”. Y faltando ésta, será preferido “quien presente título de fecha más antigua, siempre que haya buena fe”.

Es dudoso si, para que se apliquen estos criterios hace falta que, cuando se celebran las compraventas, ninguna (por ejemplo, la primera) esté “consumada”: el TS, en

ocasiones, ha dicho que si la primera compraventa está consumada (con la entrega de la cosa), si luego se celebran otras, no es aplicable la regla del 1473, porque las sucesivas compraventas lo serían “de cosa ajena”, o incluso compraventas nulas por falta de objeto. Frente a esta posición, parte de la doctrina entiende que el art. 1473 se aplica siempre que haya un conflicto entre compradores que proceda de compraventas celebradas por un mismo vendedor, haya sido consumada alguna o no, pues el art. 1473 es regla especial para este caso de conflicto y no distingue supuestos.

3. El pacto de reserva de dominio.

Cuando se ha aplazado el pago del precio, puede pactarse que la propiedad de la cosa no se transfiera al comprador hasta que no haya pagado todo el precio. Es un pacto en garantía del vendedor. La Jurisprudencia lo admite en general, y se ha recogido legalmente en la Ley de Compraventa a Plazos de Bienes Muebles.

Se admite la eficacia de este pacto frente a terceros, siempre que se encuentre revestido de ciertas garantías, dirigidas a impedir el fraude de los acreedores: que conste por escrito desde el principio o, si se trata de compraventa de bienes muebles a plazos, que el contrato, con este pacto, se haya inscrito en el Registro de Venta a Plazos. De esta manera, los acreedores del comprador no podrán embargar el bien si han de ejecutar los bienes del comprador por deudas, pues pertenece “todavía” al vendedor. El comprador tiene la posesión de la cosa, pero no puede disponer de ella.

Pero como la función del pacto es exclusivamente “de garantía”, tampoco el vendedor tiene facultades de disposición sobre la cosa mientras el comprador vaya pagando normalmente en los plazos previstos, y el TS ha admitido que el comprador pueda paralizar un embargo del bien instado por los acreedores del vendedor.

LA COMPRAVENTA CON “PACTO DE RETROVENTA”: RETRACTO CONVENCIONAL.

El “retracto convencional” (pacto de retroventa) tiene lugar “cuando el vendedor *se reserve el derecho de recuperar* la cosa vendida, con obligación de cumplir lo expresado en el art. 1518 y lo demás que se hubiese pactado”. (art. 1507 Cc).

Doctrina y jurisprudencia entienden que este pacto instaura una condición resolutoria que depende de la voluntad del vendedor, pero no es puramente potestativa, porque el vendedor, para recuperar la cosa, ha de hacerlo dentro de cierto plazo y cumplir ciertas obligaciones.

Esta facultad afecta a los terceros adquirentes, y el retrayente recuperará la cosa libre de cargas o hipotecas impuestas por el comprador (aunque está obligado a pasar por los arriendos concertados de buena fe por el comprador, art. 1520). Pero si se trata de un inmueble inscrito en el Registro de la propiedad, para que todo esto suceda y el retracto afecte y se imponga a los terceros adquirentes de buena fe, el pacto de retroventa tiene que constar en el Registro.

Para ejercitar este derecho de retracto convencional (recuperación de la cosa), el que fue vendedor...:

- Tiene que ejercitarlo en plazo: 4 años si nada se ha pactado; si se ha pactado mayor duración, no puede exceder de 10 años (art. 1508).

- Tiene que reembolsar las cantidades indicadas en el art. 1518:
 - o El precio de la venta.
 - o Los gastos del contrato y otros pagos legítimos hechos para la venta.
 - o Los gastos necesarios y útiles hechos por el comprador en la cosa vendida.

COMPRAVENTAS ESPECIALES.

Hay normativa específica que establece reglas para diversas modalidades de compraventa. Aparte de algunos casos especiales que ya hemos visto, como la compraventa a prueba o *ad gustum*, o la venta con pacto de retro, citemos, entre otras:

La compraventa a plazos de bienes muebles, regulada hoy por la Ley 28/1998, de 13 de julio. La ley trata de gobernar este tipo de relación jurídica (motor de la sociedad de consumo, favorecedor de la producción y del intercambio) introduciendo elementos que tutelan al comprador de eventuales abusos. Por ejemplo, es un contrato formal, ha de constar por escrito en tantos ejemplares como partes intervengan, debiendo contener necesariamente una serie de circunstancias y menciones, que se recogen en el art. 7 de la ley.

La Ley de ordenación del Comercio Minorista (Ley 7/1996, que ha ido teniendo sucesivos retoques), regula, por un lado, las que llama “actividades de promoción de ventas” (arts 18 a 35), y por otro, una serie de “ventas especiales” (arts. 36 a 62). Veamos:

Entre las primeras, se dictan normas (la mayoría de carácter administrativo, otras concretan ciertas obligaciones a cargo del vendedor) para la venta en rebajas, en promoción u oferta, de saldos o restos, con obsequios, y ventas en liquidación.

En la segunda parte, se dictan normas relativas a venta automática, venta ambulante y ventas en pública subasta.