

Jorge Arqués Picañol

LOS ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO DE
COMPRAVENTA: TRATAMIENTO JURISPRUDENCIAL

Trabajo fin de carrera

Dirigido por

Dra. Carolina Fons

Universidad Abat Oliba CEU

FACULTAD DE CIÈNCIAS SOCIALES

Licenciatura en Derecho

2009

Quiero conocer los pensamientos de Dios; lo demás son detalles

Albert Einstein

Resumen

En el presente trabajo se analiza el tratamiento jurisprudencial de aquellos elementos del contrato de compraventa – consentimiento, objeto y causa-, cuya concurrencia o no determina si se está ante un supuesto flagrante de nulidad absoluta (inexistencia contractual) o se trata de mera anulabilidad de un contrato que ya existe y produce efectos.

El análisis de la jurisprudencia permitirá delimitar y diferenciar aquellos supuestos que incidiendo en los elementos esenciales del contrato de compraventa producen la nulidad radical, y por lo tanto la inexistencia jurídica del acto realizado; y aquellos otros que afectando igualmente en los elementos esenciales no tienen incidencia suficiente para provocar la nulidad absoluta, dando lugar a la mera anulabilidad.

Del análisis a desarrollar se concluirán los criterios que sigue la jurisprudencia para determinar cuando las eventuales irregularidades o anomalías en la formación del contrato tienen fuerza suficiente para originar la inexistencia jurídica de la compraventa. Ciertamente, los eventuales vicios de cada uno de los elementos esenciales del contrato atienden a causas diversas que serán tratadas en este trabajo.

Resum

En el present treball són objecte d'anàlisi el tractament jurisprudencial d'aquells elements del contracte de compravenda – consentiment, objecte i causa -, concurrència o no dels quals determina si ens trobem davant un supòsit flagrant de nul·litat absoluta (inexistència contractual) o bé si es tracta d'una mera anul·labilitat d'un contracte que existeix i produeix efectes.

L'anàlisi de la jurisprudència permetrà delimitar i diferenciar aquells supòsits que incidint en els elements essencials del contracte de compravenda produeixen la nul·litat radical i, per tant, la inexistència jurídica de l'acte realitzat; i aquells altres que afectant igualment als elements essencials no tenen incidència suficient per a provocar la nul·litat absoluta, donant lloc a la mera anul·labilitat.

De l'anàlisi a desenvolupar es conclouran els criteris que segueix la jurisprudència per a determinar quan les eventuais irregularitats o anomalies en la formació del contracte tenen força suficient per a originar la inexistència jurídica de la compravenda. Certament, els eventuais vicis de cadascun dels elements essencials del contracte atenen a causes diverses que seran analitzades en aquest treball.

Abstract

The present essay analyzes the jurisprudence treatment of the elements of a contract of purchase and sale – consent, object and cause – whose existence determines whether a contract is absolutely void (inexistence of the contract) or if an already existing contract that produces effects and is merely voidable.

The analysis of the jurisprudence will make it possible to delimit and to distinguish the cases that affecting the essential elements of a contract of purchase and sale generate absolute nullity of contract, and the legal inexistence of the fulfilled ceremony; and those that affecting equally to the essential elements do not have enough incidence to cause the complete nullity, causing an action for nullity.

The following analysis will conclude the jurisprudence criterion to decide when the eventual irregularities or anomalies in the contract have enough weight to cause the legal inexistence of a contract of purchase and sale. Certainly, the eventual vices of each essential element of the contract derive from different reasons that will be analyzed in the present essay.

Palabras Claves

Contrato compraventa – Elementos esenciales – Tratamiento jurisprudencial –
Consentimiento – Causa – Objeto – Simulación – Vicios – Error – Dolo - Precio

Paraules Clau

Contracte de compravenda – Elements essencials – Tractament jurisprudencial –
Consentiment – Causa – Objecte – Simulació – Vicis – Error – Dol – Preu

Keywords

Contract of purchase and sale – Essential elements – Jurisprudence treatment –
Consent – Cause – Object – Simulation – Vices – Mistake – Willful – Prize

SUMARIO

Introducción	15
1	Na
naturaleza de contrato de compraventa y sus elementos esenciales	19
1.1	Co
conurrencia de todos los elementos esenciales de la compraventa y su efecto: la perfección	20
1.2	Na
naturaleza consensual del contrato de compraventa	25
2	El
consentimiento	27
2.1	Ac
acuerdo de voluntades	27
2.2	Lo
los vicios del consentimiento contractual	28
2.2.1	Er
error invalidante del consentimiento	28
a)	Er
error imputable al vendedor	30
b)	Er
error obstativo	34
c)	Do
error: presunción " <i>ius tantum</i> "	35
2.2.2	Vi
coerción e intimidación	38
2.3	Co
consentimiento tácito	40
3	La
causa	43
3.1	La
causa en el contrato de compraventa	43
3.2	In
existencia de causa y causa ilícita	45

3.3.	Pr	48
precio		48
3.3.1.	Pr	48
precio determinado o determinable		48
3.3.2.	In	49
existencia de precio		49
3.4.	Ca	52
usua falsa: simulación absoluta y relativa. Otras figuras similares		52
3.4.1.	Dif	52
diferencia entre vinculación absoluta y relativa		52
3.4.2.	Ac	55
causa de nulidad		55
3.4.3.	Dif	56
diferencia entre simulación y otras figuras		56
4.	El	59
Objeto		59
4.1.	El	59
objeto en el contrato de compraventa		59
4.2.	Po	61
posibilidad o realidad del objeto		61
4.3.	Lic	64
licitud		64
4.3.1.	Ve	67
venta de cosa ajena		67
4.3.2.	Do	69
doble venta		69
4.4.	De	71
extinción o terminación		71
Conclusión		75
Bibliografía		79
Anexo		83

Introducción

Como es bien sabido la nulidad y al anulabilidad son conceptos distintos. Sin embargo, los conceptos utilizados por el Legislador son muy imprecisos, dado que utiliza el término nulidad para referirse a la mera anulabilidad, generando asimismo una confusión conceptual en la doctrina y en la jurisprudencia.

Efectivamente, en nuestro ordenamiento jurídico existen distintos conceptos que no tienen el mismo alcance ni significado, pero suelen confundirse y se utilizan de forma impropia. Por una parte la noción de nulidad entendida como inexistencia, nulidad absoluta, nulidad de pleno derecho, nulidad radical o total; y por otra, la nulidad entendida como anulabilidad, nulidad relativa, invalidez sobrevenida.

Esta situación se debe a que el Código Civil español recogió varias teorías de nuestro entorno. Así la noción de inexistencia – como grado máximo de ineficacia- es creación de la antigua doctrina francesa en sede de derecho matrimonial, que aplicada generalmente a los contratos reemplazó la noción de nulidad. Por su parte, la tradición alemana siguió con la distinción entre la nulidad y la impugnabilidad de los contratos. Siendo recogidos y sistematizados ambas teorías por la doctrina italiana.

Por su parte, tanto nuestra doctrina como la jurisprudencia han procurado establecer las distinciones de estas figuras, pero, a pesar del fallido intento, seguían y siguen utilizándose impropriamente. A modo de ejemplo, el Tribunal Supremo solía aplicar el

artículo 1302 a supuestos de inexistencia, entendiendo por nulidad, a la que se refiere dicho artículo, la nulidad absoluta, admitiéndose actualmente que dicho artículo versa sobre mera anulabilidad.

La delimitación de los supuestos que originan la nulidad radical de la compraventa, diferenciándolos de supuestos de anulabilidad no es una cuestión puramente teórica, pues las diversas consecuencias que de estas figuras derivan tienen una incuestionable relevancia práctica.

El contrato nulo es aquel que no produce efectos ni los puede producir en el futuro, ya que no existe ni nunca existió. Respondiendo al principio "*quod nullum est nullum effectum producit*", los contratantes no quedan vinculados, ni nacen las obligaciones establecidas, y como consecuencia de ello deben ser destruidos los efectos que pudieron derivar de la realización de una compraventa jurídicamente inexistente, aquellos efectos que no tenían que producirse pero se han producido en realidad.

Las compraventas anulables son válidas y eficaces, pero la eficacia es claudicante, pues pueden ser impugnados a causa de algún vicio que adolecen.

En consecuencia, las principales consecuencias jurídicas de una u otra figura son: los contratos anulables pueden ser impugnados por personas legitimadas, en un plazo de cuatro años y siempre que no se hubiese perdido la cosa objeto de éste por, dolo o culpa del legitimado para impugnar, dado que la anulabilidad es una medida de protección de los intereses particulares, del mismo modo pueden ser confirmados por los legitimados a impugnarlos. Los nulos no tienen dichos límites, pues no existen ni

nunca existirán, y por ello están legitimados incluso los titulares de un interés legítimo, aunque no se hubiesen obligado por el contrato.

1. Naturaleza del contrato de compraventa y sus elementos esenciales

Se suelen calificar los elementos del contrato, y, en general, del negocio jurídico, en esenciales, naturales y accidentales. Esenciales son aquellos sin los cuales no puede darse el contrato.

Los **elementos esenciales se dividen** en comunes, especiales y especialísimos. Los comunes son los propios de todos los contratos (v.g. el consentimiento), los especiales existen en algún grupo de contrato (v.g. la entrega de la cosa en los contratos reales), y los especialísimos, que sólo son necesarios para algún contrato determinado (v.g. el precio en el contrato de compraventa que desarrollaremos extensamente en el presente trabajo).

Los elementos o requisitos esenciales se subdividen en **necesarios para la existencia del contrato y necesarios para su validez**. Mientras la falta de los primeros produce la inexistencia del contrato, y es insubsanable; la falta de los segundos, produce su insubsistencia, siempre que sea alegada y probada, siendo subsanable por prescripción o confirmación.

Como desarrollaremos en este trabajo sobre “**Los elementos esenciales del contrato de compraventa: tratamiento jurisprudencial**”, los esenciales comunes y relativos a la existencia de contrato, se establecen en el 1261 Cc al referirse a que “*no hay*

contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes: 1. Consentimiento de los contratantes. 2. Objeto cierto que sea materia de contrato. 3. Causa de la obligación que se establezca". Además, como elementos esenciales relativos a la validez del contrato deberemos referirnos a la capacidad de los contratantes y la ausencia de vicio en el consentimiento.

Respecto a la forma, por no ser un requisito en general requerido en el contrato de compraventa no vamos a tratarlo en el presente trabajo.

En el **contrato de compraventa 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** (1445 Cc). Por ello, el contrato de compraventa es un contrato de carácter consensual, por lo que se perfecciona por el mero consentimiento, es obligatorio para ambas partes si se ha convenido en la cosa objeto del contrato y el precio (1450 Cc), aunque ni la una ni el otro se hayan entregado, sin perjuicio de lo que se dirá posteriormente acerca de la existencia del precio. Al crear obligaciones recíprocas a cargo de ambas partes, obligación del vendedor de entregar la cosa y obligación del comprador de pagar el precio, la compraventa es un contrato bilateral o sinalagmático.

1.1. Concurrencia de todos los elementos esenciales de la compraventa y su efecto:

la perfección

Como ya se ha anticipado, se establece en el **1261 Cc que no hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes:**

Consentimiento de los contratantes.

Objeto cierto que sea materia de contrato.

Causa de la obligación que se establezca.

Atendiendo a lo establecido en el 1261 los requisitos para la existencia de contrato son tres: el consentimiento, el objeto y la causa. Parte de la doctrina entiende que el consentimiento contractual comprende dos aspectos fundamentales y diferenciados, el relativo a la capacidad para consentir y a la efectiva prestación del consentimiento, nos centraremos en el último en este trabajo. Puede también considerarse como un requisito del contrato, y por ende de ciertos contratos de compraventa, la forma externa que el contrato deba revestir, que no trataremos en este trabajo por no ser requisito esencial la forma como requisito específico del contrato de compraventa (sólo exigible en la compraventa de derechos reales sobre bienes inmuebles y exclusivamente *ad probationem*).

Como de forma reiterada se ha pronunciado el Tribunal Supremo:

*La existencia de cualquier contrato queda vinculada a la concurrencia de los requisitos de consentimiento, objeto cierto y causa prevenidos en el artículo 1261 del Código Civil, como también lo es que **su obligatoriedad es independiente de la forma de su celebración, y que el otorgamiento de escritura pública no es elemento esencial del contrato**, cual se infiere de los artículos 1278, 1279 y 1280.1 del expresado texto legal, puesto que, a tenor de lo declarado jurisprudencialmente, **la constancia en documento público no se configura como una formalidad «ad solemnitatem»***

sino tan sólo «ad probationem» , y, asimismo, es evidente, en ello acierta la sentencia recurrida, que las **obligaciones básicas del contrato de compraventa son, a tenor del artículo 1445, las de entrega de la cosa y pago del precio**, las que quedaron cumplidas en la de autos, según se reseñó en la relación de hechos acreditados de la misma¹.

Ello es así, salvo que se trate de contratos exclusivamente formales en los que el requisito de forma es exigible *ad substantiam* y no solamente *ad probationem* (Sentencia de 26 de Noviembre de 2002).

Es importante destacar que mientras el Tribunal Supremo ha considerado el cumplimiento de los requisitos del 1280 Cc (caso de la transmisión de derechos reales sobre bienes inmuebles) como *ad probationem*, ha considerado en interpretación de la donación de inmuebles establecida en el 633 Cc, como *ad solemnitatem*. Por ello, no vamos a considerar en este trabajo como elemento esencial del contrato de compraventa, la forma.

Es también reiterada la doctrina jurisprudencial en el sentido de que la existencia o inexistencia de un contrato y **la concurrencia o no de los requisitos esenciales es cuestión de hecho** y como tal su constatación es de la facultad privativa de los Tribunales de instancias cuya apreciación obtenida a través de la valoración de la prueba practicada ha de ser mantenida y respetada en casación, en tanto la misma no sea desvirtuada por el cauce adecuado (Sentencias de 28 de Abril de 1989; 23 de

¹ Sentencia de 2 de octubre de 2003 [LA LEY 10406/2004]

Diciembre de 1991; 17 y 24 de Febrero y 15 de Octubre de 1992; ó 26 de Octubre de 1996).

En desarrollo de idéntico criterio **la existencia o no de causa es cuestión de hecho** (Sentencias de 22 de Marzo de 1963 y 11 de Mayo de 1970) **la simulación o la causa falsa es de apreciación del Juez y de orden fáctico** (Sentencias de 17 de Noviembre de 1983 y 23 de Octubre de 1989). Por ello, **es inexistente o radicalmente nulo el contrato de compraventa por faltarle uno de los elementos esenciales, cual es la causa y, concretamente, cuando falta el precio**, en virtud de lo dispuesto en los artículos 1261, 1274, 1275 y 1445 del Cc (Sentencia de 1 de Febrero de 1991).

Para valorar el perfeccionamiento del contrato de compraventa es correcta la postura del juzgador al atenerse al contrato privado, en el que constan los datos, requisitos y presupuestos necesarios para entender perfeccionado el contrato de compraventa (principio espiritualista de nuestro sistema de contratación), esta vez, con precio aplazado, sin que el documento público tuviera más validez que el de ser constatación solemne de los pactado y perfeccionado en el privado (Sentencia de 10 de Mayo de 1982).

No es dado sostener que no se ha producido consentimiento de los contratantes ni la perfección del negocio, acudiendo a expresiones aisladas que, claramente, aluden a la futura documentación del contrato, pero que en modo alguno obstaculizan la evidencia de que ha surgido ya el consenso de la perfección negocial por obra de la coincidencia de las

manifestaciones de voluntad de vendedor y comprador, demostrada por las expresiones transcritas².

En síntesis, el Tribunal Supremo (Sentencia de 10 de Octubre de 1980) determina que **la eficacia del contrato de compraventa como contrato consensual sinalagmático, su perfección, no depende de la forma externa, sino de la concurrencia de las condiciones necesarias para la validez del mismo establecidas en el 1261 Cc.**

En la misma sentencia, se establece que:

*ha sido alcanzada la formación del **contrato de compraventa por la concurrencia de oferta** dimanante de don Ignacio y de **aceptación** emitida por don Jaime, reuniendo aquella manifestación de voluntad todos los requisitos precisos para tenerla como tal oferta, pues ha sido completa, definitiva y hecha con la inequívoca intención de vincularse contractualmente, que son las notas características de esa figura (Sentencia de 28 de Mayo de 1948), como señalara ya el derecho histórico al hablar de la promisión como otorgamiento que facen los omes unos con otros por palabras e con intención de obligarse...» (Ley primera, título XI, Partida Quinta), de manera que en expresión de la Sentencia recurrida «**ese concurso de ofrecimiento y de la aceptación sobre la cosa y el precio**, que determina la perfección de los contratos consensuales, perfila con firme trazo la fuerza vinculante de lo concertado entre las partes en litigio, por cuanto que **contiene todos los elementos que configuran el acuerdo de voluntades**»³.*

² Sentencia de 10 de Octubre de 1980. [LA LEY 5664-JF/0000]

³ Sentencia de 10 de Octubre de 1980. [LA LEY 5664-JF/0000]

La doctrina científica y la jurisprudencia del Tribunal Supremo, como ejemplo la sentencia *up supra*, vienen exigiendo sin fisuras, que el **concurso de la oferta y la aceptación**, como requisitos indispensables para la perfección del contrato consensual, han de contener todos los elementos necesarios para la existencia del mismo, y coincidir exactamente en sus términos, debiendo constar la voluntad de quedar obligados los contratantes, tanto por la oferta propuesta, como por la aceptación correlativa a la misma; no pudiendo entenderse esta perfecta concordancia cuando tanto una como otra se hacen de un modo impreciso, reservado, condicionado e incompleto, o cuando lo que se formula es una contra-oferta.

A *sensu contrario*, el artículo 1256 Cc, al establecer que *“la validez y el cumplimiento de los contratos no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes”*, abunda en la complitud que debe tener el acuerdo de voluntades al objeto de que se dé la existencia de absoluta concordancia entre la oferta y la aceptación.

En idéntica dirección deberá interpretarse el 1450 del Cc, cuando establece que *“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”*. La entrega de la cosa es requisito para la consumación del contrato, no para su perfección (Sentencia de 9 de julio de 1981).

1.2. Naturaleza consensual del contrato de compraventa

Como define Luis Díez-Picazo, “*consentir (de cum-sentire) puede considerarse como el común sentimiento o la común voluntad de dos o más personas*”⁴. Como apunta CASTÁN, “*el elemento más sustancial y que constituye el alma del contrato es, sin duda, el consentimiento*”⁵. Los dos enfatizan el **acuerdo de voluntades como elemento central de los contratos**, y en los términos establecidos en el 1262 “*el consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato*”. En monolítica interpretación de este artículo se ha mantenido la jurisprudencia como ya hemos tenido ocasión de leer.

Cuando se habla de **consentimiento de los contratantes o del consentimiento como elemento de un contrato** nos estamos refiriendo a fenómenos distintos, a saber:

- a) La **voluntad interna** individual de cada uno de los contratantes. Eso es, el querer, propósito o motivación de cada parte.
- b) La **declaración externa** de voluntad de cada contratante.
- c) La **voluntad común o la intención común**. Zona en la que las dos voluntades, expresadas a través de las dos declaraciones, coinciden.

Es precisamente, la zona de coincidencia entre la voluntad de las partes, la voluntad común o la intención común, el imperio del contrato. Estas voluntades han de ser

⁴ DÍEZ-PICAZO, LUIS. *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I*. pág. 147

⁵ CASTÁN, J. TOBEÑAS *Derecho Civil español común y foral*. Tomo 3. pág. 636

conscientes o inteligentes y libres. La no coincidencia de las voluntades o declaraciones comportarán disensión o desacuerdo, nunca contrato.

No es suficiente que se produzca el consentimiento como hecho interno o psicológico, hace falta que se declare o manifieste, manifestación que puede ser expresa o tácita (incluso podrá considerarse manifestación válida el simple silencio cuando sea lógico interpretarlo como oferta o aceptación tácita). Y por último, el consentimiento contractual requiere la concordancia entre la voluntad interna y la declarada. Por ello, el consentimiento como elemento del contrato es elemento esencial del mismo, sin el que no existirá contrato.

Es pues, la naturaleza consensual del contrato de compraventa, la que comporta que el mero consentimiento de las partes perfeccione el contrato y sean exigibles las recíprocas prestaciones. Es cierto que, en línea con lo establecido en el 1262 Cc, el consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato, debiendo, según la jurisprudencia, constar la voluntad de quedar obligados los contratantes, tanto por la oferta propuesta, como por la aceptación correlativa de la misma (debiendo también contener todos los elementos necesarios para la existencia de contrato de compraventa).

2. El consentimiento

2.1. Acuerdo de voluntades

Tal como hemos anticipado el punto de vista tradicional, referido a los contratos negociados, considera el contrato como un acuerdo de voluntades y, en consecuencia, como una obra libre y espontánea de sus autores. Por ello, **para que exista contrato, debe existir consentimiento, que ha de ser serio, espontáneo y libre**. Cuando estas condiciones no se dan, estamos ante un consentimiento viciado, de forma que en el contrato existe una irregularidad que ha de permitir su invalidación.

2.2. Los vicios del consentimiento contractual

Nos encontramos ante dos grupos de vicios del consentimiento o de la voluntad. Uno, referido a los **vicios de la declaración**, y, el otro, referido a los **vicios de la formación de la voluntad** (o vicios de la voluntad propiamente dichos). En referencia a los segundos, el Cc establece en el **1265 que “será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo”**, de este modo se establece una enumeración de las causas que permiten la anulación del contrato por los llamados vicios del consentimiento, por ello, vamos a analizar la jurisprudencia atendiendo a las diversas circunstancias que provocan el vicio. Sin perjuicio que el vicio del consentimiento tendría que existir con independencia de la naturaleza o el alcance del error, del dolo, o de la intimidación, nuestro Cc limita las circunstancias en las que el contrato puede ser anulado (en particular, ver artículos Cc 1266, 1267, 1268, 1269 y 1270).

2.2.1. Error invalidante del consentimiento.

El **error es el conocimiento falso de una cosa o de un hecho**, y en su aplicación al contrato **puede recaer sobre la declaración o sobre la formación de la voluntad**, como se ha apuntado. Nos referimos en este apartado a la jurisprudencia vertida en relación a la formación o contenido de la voluntad (el otro, el error obstativo constituye uno de los casos de discordancia entre la voluntad real y la declarada).

El **error puede ser de hecho o de derecho**, según recaiga sobre un hecho u objeto, o sobre la existencia, contenido o interpretación de una disposición legal. El **error de derecho** se admite de forma restrictiva por la jurisprudencia como elemento formador del vicio de la voluntad.

En referencia al **error de hecho**, que invalidará el consentimiento, atendiendo a los diversos elementos que puede afectar, nos encontraremos ante: 1. **Error sobre la naturaleza o causa** del contrato, como cuando uno cree que vende una cosa y la contraparte entiende que la posee en virtud de contrato de arrendamiento. Su efecto es la nulidad radical por falta del acuerdo de voluntades. 2. **Error sobre la identidad de la cosa**, el error destruye aquí la declaración de voluntad. Estamos ante un error absoluto en el objeto del contrato y atendiendo al 1261 Cc no habrá contrato. Su efecto es también la **nulidad radical**.⁶

Las Sentencias de 25 mayo y 14 junio 1963 establecieron con toda claridad que:

El error viciante del consentimiento con arreglo a los artículos 1265 y 1266 del Código sustantivo, que consiste en el falso consentimiento de la realidad y capaz de dirigir la voluntad

⁶ CASTÁN, J. TOBEÑAS. Derecho Civil español común y foral, tomo III. (Págs. 641 -649)

*a la emisión de una declaración de voluntad no querida efectivamente, exige que el **error sea sustancial y no imputable a quien lo padece**, sin que puedan ampararse en el error aquellas personas que hubieren dado lugar al mismo*⁷

Dos requisitos el de sustancialidad del error y de no imputación a quien lo padece que enmarcan la existencia de error invalidante del consentimiento y como consecuencia la nulidad radical del contrato.

También en referencia al **error de hecho** nos encontramos ante las circunstancias que producirán la **anulación del contrato**, a saber: 1. Error sobre la esencia o cualidades sustanciales de la cosa que no afecta a la identidad de la cosa, pero sí a los atributos o características de la cosa. 2. Error sobre cualidades secundarias, error sobre la cantidad (que vicia el consentimiento exclusivamente en los casos en que el contrato se haya celebrado en atención a extensión de la cosa), error sobre la persona y error sobre los motivos del contrato, no son en general causas de nulidad del contrato. Sólo invalidaran los contratos cuando estos se celebren en específica atención a las cualidades, extensión, personas o motivos⁸.

a) Error imputable al vendedor

⁷ Sentencia de 7 de julio de 1981 [LA LEY 13046-NS/0000] [Westlaw RJ 1981/3052]

⁸ CASTÁN apunta la problemática que suscita la apreciación del error subjetivo sobre las cualidades sustanciales de la cosa y su distinción del mero error sobre los motivos, no produciendo este último ningún efecto. CASTÁN, J. TOBEÑAS. Derecho Civil español común y foral, tomo III. (Pág. 644)

Es de especial consideración la Sentencia de 13 de febrero de 2007, en la que ante un caso **error de hecho inexcusable e imputable al vendedor, sobre la esencia o cualidades sustanciales de la cosa**, la compraventa de finca con un chalet construido ilegalmente y ante la ausencia de posibilidad de obtener energía eléctrica, se considera la mala fe comercial de quien oculta la inhabilidad del objeto que provoca la equivocación de la otra parte:

*Si se parte de la afirmada conexión entre ambos contratos de fecha 15 de julio de 1995, ya referidos, la conclusión obtenida por la Audiencia en el sentido de que **medió error en el consentimiento** prestado por las vendedoras en el segundo de los citados negocios ha de ser compartida, ya que, concebidos ambos bajo una misma intención comercial, es claro que el segundo no se habría celebrado sin el primero y, en consecuencia, tampoco habría tenido lugar si las vendedoras hubieran conocido las circunstancias de la primera transmisión y en particular la venta a la actora doña Sonia de una vivienda-chalet cuya construcción había sido declarada ilegal y que por tanto no podía contar con servicios tan elementales como el de suministro de energía eléctrica.*

La sentencia impugnada, en su fundamento jurídico segundo «in fine», sostiene que la segunda compraventa es nula por ausencia de consentimiento válido al estar viciado el prestado por el error provocado por el demandado, además de que dicho negocio carece de causa dada la ineficacia del primero de los contratos celebrados y la conexión causal evidente entre ambos.

*Frente a ello, la parte recurrente alude al **carácter inexcusable del error** que se afirma sufrido al no haber sido adoptadas por la parte las mínimas medidas de información y precaución. Es*

cierto que **la jurisprudencia de esta Sala, al interpretar lo dispuesto en el artículo 1266 del Código Civil (LEG 1889, 27) sobre los requisitos del error para que sea invalidante del consentimiento prestado, requiere no sólo que éste sea esencial, sino además que sea inexcusable[sic];** requisito que ha de ser apreciado en atención a las circunstancias del caso.

La sentencia de 12 noviembre 2004, con cita de las de 14 y 18 febrero 1994, 6 noviembre 1996, 30 septiembre 1999 y 24 enero 2003, afirma que **«para que el error invalide el consentimiento, se ha de tratar de error excusable, es decir, aquel que no se pueda atribuir a negligencia de la parte que lo alega, ya que el error inexcusable no es susceptible de dar lugar a la nulidad solicitada por no afectar el consentimiento».** Pero se ha de tener en cuenta que **la exigencia del carácter inexcusable del error** –que efectivamente se ha padecido – **es una medida de protección** para la otra parte contratante en cuanto pudiera ser perjudicial para sus intereses negociales una alegación posterior de haber sufrido error que lógicamente escapaba a sus previsiones por apartarse de los parámetros normales de precaución y diligencia en la conclusión de los negocios, pero **en absoluto puede beneficiar a quien precisamente, como sucede en el caso, ha provocado conscientemente la equivocación de la otra parte** al consignar como comprendida en el objeto de la venta una vivienda-chalet ocultando que se trataba de un construcción ilegal, no legalizable y que, en consecuencia, impedía su uso como tal al no poder contar con servicios elementales para una adecuada habitabilidad. En suma **no puede alegarse el carácter excusable del error padecido por la parte contraria cuando es fruto de la mala fe comercial de quien oculta conscientemente la inhabilidad del objeto del contrato** faltando además al cumplimiento de una exigencia legalmente impuesta, como era en el caso la de hacer partícipe al comprador de las circunstancias urbanísticas del terreno y vivienda adquiridos según la exigencia del artículo 45 del TR de la Ley sobre Régimen jurídico del Suelo y Ordenación Urban. La sentencia de esta Sala de 4 enero 1982 ya estableció en este sentido

*que para valorar la inexcusabilidad del error «habrá que atender a las circunstancias de toda índole e incluso a las personales (análogamente a como lo hace el artículo. 1484, in fine, para los defectos de la cosa vendida), valorando las respectivas conductas según el principio de la buena fe, pues **si el adquirente tiene el deber de informarse, el mismo principio de responsabilidad negocial le impone al enajenante el deber de informar**»⁹.*

Es de especial mención la tesis sustentada por el Tribunal Supremo al referirse al error como vicio del consentimiento por tratarse de una recopilación de la jurisprudencia más reciente y establecer los siguientes criterios delimitadores:

1. El **error** en los elementos sustanciales del contrato, en el caso, inhabilidad del objeto del contrato, o en la propia causa, comporta la nulidad del contrato si el mismo es **excusable**.
2. El **error es inexcusable** cuando se debe a la propia negligencia del contratante que lo padece, que no ha tenido la diligencia debida para la obtención de la información que le hiciera salir del error. Pero por el principio de buena fe contractual, no puede actuar a favor de quien oculto información actuando de mala fe. Esto es, actuando bajo error inexcusable el adquirente, éste se transforma en excusable cuando el vendedor ha ocultado información a sabiendas provocadora del error¹⁰.

⁹ Sentencia de 13 de febrero de 2007 [LA LEY 2427/2007]

¹⁰ Díez-Picazo, Luis. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (pág. 184)

La excusabilidad del error es un elemento que la jurisprudencia exige, pese al silencio del Cc. La existencia de inexcusabilidad se aprecia, valorando *“las circunstancias de toda índole, no sólo del que ha padecido el error, sino también del otro contratante”* (Sentencia de 4 de enero de 1982)¹¹.

b) Error obstativo

La doctrina distingue entre el error propio, invalidante del consentimiento, al que ya se hizo referencia y el **error impropio, también denominado error obstativo**. A diferencia del primero, éste dará lugar a la discordancia entre la voluntad real y la declarada.

Consecuentemente, mientras que el error como vicio de consentimiento generalmente y salvo casos de tal gravedad que destruyen el consentimiento, da lugar a la anulabilidad. Producido el error obstativo no existe consentimiento, sino, como señala la doctrina, existe un cruce de voluntades que no coinciden. La inexistencia del consentimiento, la discrepancia, produce la nulidad absoluta o inexistencia del contrato de compraventa¹².

¹¹ Sentencia de 4 de enero de 1982 [LA LEY 13097-JF/0000]

¹² DIEZ-PICAZO señala dos posturas doctrinales divergentes. Un sector de la doctrina afirma que dado el silencio del Código Civil, el error obstativo debe recibir el mismo tratamiento que cualquier otro vicio de voluntad. Por consiguiente, cumplido los requisitos de relevancia (ser sustancial y excusable) producirá la anulabilidad del contrato. Otro sector de la doctrina, acorde con la jurisprudencia, entiende que no se trata de un vicio en la formación de la voluntad contractual, sino, de falta de voluntad, discrepancia. Considerando DIEZ-PICAZO que la primera es la que mejor cuadra con la protección que deben recibir los intereses de las partes, por el mero hecho de que no encuentra ninguna razón para sobreproteger al contratante equivocado por el hecho de que su error es error obstativo y no un error

Así lo determina la Sentencia de 10 de abril de 2001:

*Ha de añadirse a lo dicho, que según ya tuvo ocasión de declarar esta Sala en Sentencia de 22 de Diciembre de 1999, es preciso establecer una sustancial diferencia entre el error-vicio de la voluntad, regulado en el artículo 1266 del Código Civil, el cual provoca la anulabilidad de los contratos, que únicamente puede ser instada por los obligados principal o subsidiariamente en virtud de ellos -salvo que sean quienes han producido dicho error- y **el error obstativo**, con el que se designa la falta de coincidencia inconsciente entre la voluntad correctamente formada y la declaración de la misma, divergencia que excluye la voluntad interna y hace que el negocio sea inexistente por falta de uno de sus elementos esenciales.¹³*

c) Dolo: presunción "iuris tantum"

Dolo palabra sinónimo de mala fe contractual en lo que nos ocupa. En sentido estricto significa como apunta CASTAN, "la maquinación o artificio de que se sirve uno de los contratantes para engañar a otro".¹⁴

Es tradicional la distinción entre **dolo principal** y **dolo incidental**. El primero es el que determina la existencia o no de contrato. Es al que se refiere el 1269 al decir que "hay dolo cuando, cuando con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los

en la formación de la voluntad. DÍEZ-PICAZO, LUIS. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (pág. 188)

¹³ Sentencia de 10 de abril de 2001 [LA LEY 4347/2001]

¹⁴ CASTÁN, J. TOBEÑAS *Derecho Civil español común y foral*. Tomo 3. (pág.649)

contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no hubiera hecho". En consecuencia la existencia de **dolo principal produce la nulidad del contrato si** concurren las siguientes condiciones: 1. Que sea **grave** (que las maquinaciones o artificios ilusionen a una persona sensata, no bastan las resistencias o disimulos tolerados). 2. Que parta de **uno de los contratantes**, no de un tercero. 3. Que **no** se emplee por **ambas partes**.

En contrapartida, el **dolo incidental**, no determina la celebración del contrato, sino exclusivamente las condiciones del mismo, haciéndolas más onerosas. Su único efecto como establece el 1270 Cc es obligar al que lo empleó a indemnizar por daños y perjuicios.¹⁵

Según ha establecido la Sentencia de 29 de marzo de 1994, *"el dolo no se presume, sino que debe ser acreditado por quien lo alega, no pudiendo admitirse por meras conjetura o deducciones..."*¹⁶, y atendiendo a lo establecido en la sentencias de 22 y 28 de febrero de 1961, el dolo principal o causante no puede ser apreciado sin cumplida prueba por parte de quien lo alegue.

Es en la Sentencia de 16 de octubre de 1999 establece una **presunción «iuris tantum» de existencia de dolo** cuando, **existiendo una irregularidad urbanística, los vendedores la callan**. En la misma podemos leer que:

¹⁵ Díez-Picazo, Luis. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (págs. 170-176)

¹⁶ Sentencia de 29 de marzo de 1994 [LA LEY 28456-JF/0000]

*Puede entenderse que se establece una presunción «iuris tantum» de existencia de dolo, cuando existiendo una irregularidad urbanística, los vendedores la callan, presunción que puede desvirtuarse por el resultado de la prueba ... el contrato de enajenación de la nave, debió de ser declarado nulo, en cuanto que habiendo celebrado en el mes de agosto de 1991, un contrato de compraventa de un inmueble en documento privado, conociendo que el mismo incurría en un defecto urbanístico, no lo pusieron de manifiesto a los compradores, como impone el artículo 62 de la Ley del Suelo, circunstancia que **produjo en los compradores un error sustancial en el objeto**, porque adquirieron la nave para dedicar los bajos a la venta al público de artículos de alimentación, y la planta primera para oficinas y almacén, y al no poder hacer uso de esa planta alta, hecho que no conocían, se ha producido en la venta un «error in re», que afecta a la propia sustancia de la cosa que es objeto del contrato, y por consiguiente como establece el art. 1266 del Código Civil invalida el consentimiento haciendo ineficaz el contrato. El «factum» sobre el que basa este motivo casacional”, en la misma sentencia podemos leer que «considera la jurisprudencia que la obligación de informar al enajenante que se establece en el art. 62.1º de la Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana, constituye una indeclinable obligación legal, **cuya infracción de dicho deber legal de informar debe considerarse como una manifestación de la intención de engañar al otro...».**¹⁷*

Es incluso en el caso de falta de información, cuando hay una obligación legal de la misma, cuando la jurisprudencia ha considerado la existencia de dolo principal invalidante del consentimiento y de la existencia de contrato.

¹⁷ Sentencia de 16 de octubre de 1999 [LA LEY 12113/1999]

La existencia de una conducta insidiosa (con propósito de engaño) por parte del vendedor, dirigida a provocar la voluntad negocial, se puede manifestar, tanto por las palabras empleadas, como por la reticencia, **consistente en la ocultación u omisión (dolo negativo)** de hechos o circunstancias influyentes y determinantes para la conclusión del contrato, y respecto de los que existe el deber de informar según la buena fe y los usos del tráfico.

En la Sentencia de 26 de Octubre de 1981, se establece de forma clara que, enervando la “*presunción iuris tantum*” ya comentada, “*el dolo que se reprocha por la Sala de instancia a su conducta (del vendedor) contractual en el momento del pacto, es decir, el de no haber informado correctamente a las otras partes, está invalidado o enervado por el conocimiento que las compradoras tenían de la situación jurídica del terreno en cuestión,*”¹⁸, de esta forma se delimitan los efectos invalidantes del dolo, si la falta de información no ha perjudicado el acuerdo de voluntades al ser conocida por la parte compradora.

2.2.2. *Violencia e Intimidación*

Es violencia la coacción física, e intimidación, la coacción moral. Hay violencia según el 1267 Cc, “*cuando para arrancar el consentimiento se emplea una fuerza irresistible*”. Hay intimidación “*cuando se inspira a uno de los contratantes el temor*”.

¹⁸ Sentencia de 26 de octubre de 1981 [LA LEY 12819-JF/0000]

racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona y bienes, o en la persona y bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes”.

Para que la violencia y la intimidación produzcan un resultado invalidante del consentimiento, para la violencia, un constreñimiento corporal que reduzca a la parte a un mero sujeto pasivo, lo que implicaría falta absoluta de consentimiento; para la intimidación, que el miedo se racional y fundado y el mal con el que se amenaza sea inminente y grave, que la amenaza sea injusta o ilícita, y que la amenaza determine la declaración de voluntad.¹⁹

Como tiene reiteradamente declarado el Tribunal Supremo, para que la intimidación vicie el consentimiento se precisa que la coacción moral que se aduzca como su causa esté integrada por una amenaza injusta o ilícita, con marcado matiz antijurídico, y tan fuerte que obligue al sujeto que la padece a que su voluntad se manifieste en sentido contrario a sus intereses, anulando su consentimiento, de manera que se produzca entre éste y la invocada intimidación nexo causal, lo que no puede apreciarse cuando el hecho pretendido como injusto emane de una situación proveniente del ejercicio correcto y no abusivo de un derecho (Sentencias, entre otras, de 28 de mayo de 1944, 28 de octubre de 1947, 13 de junio de 1950, 15 de diciembre de 1966 y 21 de marzo de 1970).

En igual sentido el Tribunal Supremo se ha pronunciado afirmando que *“que el temor de que se procediese criminalmente contra ellos [un matrimonio], si los hechos*

¹⁹ CASTÁN, J. TOBEÑAS *Derecho Civil español común y foral*. Tomo 3. pág. 651

imputados posiblemente fuesen ciertos, no constituiría un mal injusto, ni podría justificar la aplicación del 1267 Cc²⁰". Esto es el ejercicio de un derecho incorrecto, si es ejercido de buena fe, no se reputa abusivo en la jurisprudencia que delimita la existencia o no de intimidación en la inspiración a los contratantes de temor por la eventual interposición de una querrela penal por un supuesto delito.

Siendo cierto que la intimidación pueda ocasionar la inexistencia contractual, generalmente afecta al consentimiento libre dando lugar a la anulabilidad, impugnabilidad o nulidad relativa, en sintonía con la regla "*voluntas coacta voluntas est*" (Sentencia de 5 de marzo de 1992).

2.3. Consentimiento tácito

A tenor de las Sentencias de 24 noviembre 1943; 11 noviembre 1958; 3 enero 1964; 29 enero 1965 y 10 junio 1966, el **consentimiento tácito ha de resultar de actos inequívocos que demuestren de manera segura el pensamiento de conformidad del agente**, sin que se pueda atribuir esa aceptación al mero conocimiento, por requerirse actos de positivo valor demostrativo de una voluntad determinada en tal sentido, exigiendo el consentimiento tácito la realidad de un acto que ponga de relieve el deseo o voluntad del agente, sin que ofrezca la posibilidad de diversas interpretaciones, insistiéndose en que el silencio absoluto no es productor de efectos

²⁰ Sentencia de 21 de octubre de 2005 [LA LEY 1932/2005]

jurídicos más que en el caso de que la ley o la voluntad de las partes se le reconozca o conceda previamente.²¹

Según las Sentencias de 8 febrero 1964; 10 y 14 junio 1963 y 19 diciembre 1990, el consentimiento tácito exige que el mismo sea **claro, terminante e inequívoco**.

Incluso la Sentencia de 23 de Julio de 1998, llega a entender la existencia de consentimiento tácito en:

Cualesquiera contratos, no sólo los de compraventa, requieren para la validez y eficacia de su celebración el otorgamiento del consentimiento de las personas que les afecta, ya prestándole personal y de manera explícita a través de su presencia física en el contrato, ya por mediación de un tercero a través del mecanismo de la representación, y ya, también, por actos posteriores dirigidos a la confirmación o ratificación de lo realizado por otro, y de aquí, que, salvo supuestos especiales, no es preciso que el negocio jurídico a que dé vida el contrato sea convenido o concluido materialmente por el sujeto, en él interesado, siempre y cuando que medie su consentimiento por alguna de las formas admitidas en derecho. Lo que lleva a admitir la eficacia vinculante de la figura del consentimiento y de la confirmación tácita en punto a la perfección y consentimiento de todo contrato, cuya concurrencia, al igual que acontece con la

²¹ La doctrina viene admitiendo la existencia de dos formas de declaración de voluntad: declaraciones expresas y declaraciones tácitas. Entendiendo que estamos ante declaración expresa cuando se realiza por medio de signos idóneos para hacer llegar el pensamiento del declarante a su destinatarios (lenguaje: verbal o escrito, signos inequívocos de valor socialmente reconocido). Siendo, por su parte, las declaraciones tácitas aquellos actos o comportamientos que presuponen la existencia de la voluntad. DÍEZ-PICAZO, LUIS. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (págs. 148-152)

interpretación de los contratos, es una cuestión de hecho a apreciar por los Juzgados y Tribunales...²².

Es palmaria del literal de la sentencia la existencia y admisión del consentimiento tácito en la perfección del contrato de compraventa.

Reconociendo expresamente la jurisprudencia la validez de la compraventa celebrada por un cónyuge en nombre propio y en representación verbal del otro, sin acreditar su representación ni la posterior confirmación de la venta. La Sentencia de 15 de julio de 2003 recoge la reiterada jurisprudencia que admite la validez de la compraventa de un bien ganancial con el conocimiento tácito y presunto del otro cónyuge, siempre que se dé el requisito de conocimiento y la no oposición a la venta:

“Ha recogido la sentencia de esta Sala de 20 de junio de 1991 que el consentimiento de uno de los cónyuges, cuando concurre el expreso del otro, puede revertir forma tácita o presunta, tanto por su asentimiento como por su aquietamiento y conformidad a la actividad dispositiva realizada y materializada por el otro, pero con apoyo en las voluntades concordantes de ambos. La de 5 de julio de 1994 añade que en el caso de venta de un inmueble ganancial, el asentimiento de uno de los cónyuges, cuando concurre el expreso del otro, puede revestir forma tácita o presunta, incluso posterior y ser inferido de las circunstancias concurrentes, debiendo ponderarse la ausencia de fraude o perjuicio. En esta misma línea, la sentencia de 24 de mayo de 1995 vuelve a reiterar que el consentimiento de la mujer puede ser expreso o

²² Sentencia de 23 de julio de 1998 [LA LEY 8424/1998]

*tácito, anterior o posterior al negocio y también inferido de las circunstancias concurrentes, valiendo incluso su pasividad o la no oposición de la mujer a la enajenación conociendo la misma e incluso el silencio puede ser revelador de consentimiento (y cita las sentencias de 5 de diciembre de 1983 , 6 de diciembre de 1986 y 7 de octubre de 1988, entre otras). Vuelve a repetir la sentencia de 13 de julio de 1995 que el consentimiento de la mujer puede ser expreso o tácito, anterior o posterior al acto y también inferido de las circunstancias concurrentes, valorando incluso la pasividad, su no oposición a la ejecución, conociendo la misma, ausencia de perjuicio o fraude y valiendo incluso el silencio como revelador del consentimiento. Las más recientes sentencias de 9 de abril de 1999 y 5 de mayo de 2000 , recogen que cualquiera de los cónyuges está habilitado para ejercer la defensa de los bienes y deudas comunes por vía de acción o excepción.*²³

3. La causa

3.1. Causa en el contrato de compraventa

La causa en el derecho de obligaciones, según la formulación clásica, **es la razón o fin de la obligación o del contrato, esto es, el porqué de la obligación o del contrato.**

En esencia la causa responde a la pregunta de por qué se debe, en contraposición al objeto que responde a la pregunta de qué es lo que se debe.²⁴

²³ Sentencia de 15 de julio de 2003 [LA LEY 10061/2004]

²⁴ CASTÁN, J. TOBEÑAS *Derecho Civil español común y foral*. Tomo 3.(pág. 667)

Las dudas sobre si la causa lo es de la obligación o del contrato, y sobre todo, de si hay que buscar esa razón de la obligación y del contrato en los elementos objetivos (fines económico-jurídicos) o en los elementos subjetivos o psicológicos (móviles o motivos que determinan a las partes a obligarse), son consecuencia de la heterogénea regulación en nuestro Código al hablar de la causa con relación a la obligación en el 1261 del Cc, y en relación a los contratos en el 1274 Cc.²⁵

Es de general aceptación que en los **contratos sinalagmáticos, la compraventa lo es, cada prestación o cada obligación es causa de la prestación u obligación recíproca**. Es más, **cosa y precio, en la compraventa, han sido considerados como elementos esenciales del contrato** y ello ha implicado, como veremos en la jurisprudencia, la exigencia de su determinación para el perfeccionamiento del mismo.

En la compraventa, como negocio causal que es, la licitud de la causa opera como un presupuesto de validez y de eficacia del contrato.

La jurisprudencia también, siguiendo la doctrina moderna de la dirección sincrética, reconoce en sus fallos la **distinción entre causa y motivos**, y admite en ciertos casos que los motivos (introduciendo la visión subjetivista de la causa) pueden influir sobre la ineficacia del contrato. En esta línea la jurisprudencia tiende a dar consideración de causa a los motivos cuando la ley manda contemplarlos expresamente (Sentencia de

²⁵ DÍEZ-PICAZO trata muy ampliamente el problema conceptual de la causa, partiendo de su evolución histórica y analizando diversas posturas doctrinales al respecto. DÍEZ-PICAZO, LUIS. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (págs. 215-236)

13 de Mayo de 1963) y cuando dichos motivos son ilícitos (Sentencias de 12 de abril de 1946 y 24 de marzo de 1950).

Así, podremos ver como el Tribunal Supremo aplica el **concepto objetivo de causa o el concepto subjetivo de causa**, atendiendo a las circunstancias de cada caso y según se establece en la Sentencia de 20 de Enero de 1965,

La ley para garantizar el orden jurídico y la seriedad de las convenciones, cuando se ocupa de la causa, atiende sólo a la finalidad del contrato, finis operis, y no a la del contratante, finis operantis; así parece, con toda claridad, en el artículo 1274, al regular la causa de los contratos onerosos y ponerla para cada parte contratante, en la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte, sin atender para ello al fin particular perseguido por el agente, siquiera aquel no pueda por menos de mostrarse como influyente y, a veces, decisivo, tratándose de contratos remuneratorios o de los que el Código califica de pura beneficencia, y aun en los netamente onerosos si el motivo se manifiesta, de modo claro, como determinante del consentimiento.²⁶

En esta línea la Sentencia de 12 de junio del 2008 establece que:

*Si bien la causa no puede ser confundida con el fin personal “que anima a cada contratante en su proceder”, pues se trata de mero interés o motivo, es conforme con el ordenamiento positivo que dichos intereses o motivos tengan repercusión sobre la eficacia del contrato. Para ello **se exige que estos fines individuales sean conocidos por ambos intervinientes, constituyendo, además presupuestos determinantes del caso, operando como una***

²⁶ Sentencia de 20 de enero de 1965

causa impulsiva. Doctrina proveniente de las sentencias de 27 de diciembre de 1966, 1 de abril de 1982, 30 de diciembre de 1985 y la de 17 de febrero de 1989²⁷.

3.2. Inexistencia de causa y causa ilícita

La causa ha de existir. Atendiendo al 1275 del Cc “**los contratos sin causa no producen efecto alguno**”, en otras palabras, **no existen, son nulos de pleno derecho.** No es necesario que la causa esté expresa en el contrato, según el 1277 Cc la causa “...se presume que existe y que es lícita mientras el deudor no pruebe lo contrario.”

La jurisprudencia ha considerado como supuestos de **falta de causa** todos aquellos en que el resultado obligatorio de la convención es jurídica o socialmente injustificado. Por ejemplo, de prolija aparición, cuando el negocio carezca de alguno de los elementos esenciales de su estructura formal, **en la compraventa, la celebración de la misma sin precio cierto.**

Atendiendo a la realidad comercial el problema no es tanto la falta de causa (que se reconduce a simulación absoluta o se reduce a falta de objeto), como la valoración de la licitud y moralidad de la causa realmente existente. Sin perjuicio, que como señala Castro, la práctica ha mostrado la importancia social de que los jueces puedan negar la protección jurídica a promesas cuyo carácter obligatorio resulta socialmente injustificado o cuyo verdadera causa las partes han pretendido ocultar (para ellos, la

²⁷ Sentencia de 12 de junio de 2008 [LA LEY 137707/2008]

técnica normativa de la falta de causa ha sido útil para eludir la investigación y valoración de la licitud y moralidad de las verdaderas causas).²⁸

En referencia al contrato de compraventa, el Tribunal Supremo ha estimado la existencia de causa ilícita la compraventa en fraude de acreedores (Sentencia de 24 de enero de 1977) o perjudicar la sociedad de gananciales (sentencia de 7 de julio de 1978) o violar la legislación de viviendas de protección oficial (sentencia de 20 de mayo de 1985).

La Sentencia de 2 de abril de 1941 dice que:

El concepto de causa ilícita, ..., permite cobijar no sólo las convenciones ilícitas por razón de su objeto o de su motivo (cuando este último pueda y deba ser tomado en consideración por estar integrado en el contenido del contrato), sino también múltiples convenciones que, no encerrando en sí ningún elemento de directa antijuricidad, son ilícitas por el matiz inmoral que reviste la operación en su conjunto”; de esta manera, estando probado el móvil ilícito determinante del contrato, “ese móvil puesto expresamente como razón de ser de la operación realizada, no puede menos de trascender a la estructura y configuración jurídica de ésta”.²⁹

²⁸ DÍEZ-PICAZO, LUIS. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (págs. 242-245); CASTÁN, J. TOBEÑAS *Derecho Civil español común y foral*. La causa en general (como elemento esencial de los negocios jurídicos): Tomo 1 Vol. 2. (pág. 783). La teoría de la causa aplicada al Derecho de obligaciones: Tomo 3 (págs.672- 675)

²⁹ Sentencia de 2 de abril de 1941

En el mismo ámbito se incluye el **orden público**, por lo que los contratos contrarios al orden público, entendido en los términos de la Sentencia de 5 de abril de 1966: *“el orden público nacional está integrado por aquellos principios jurídicos, públicos y privados, políticos, morales e incluso religiosos, que son absolutamente obligatorios para la conservación del orden social en un pueblo y en una época determinada”*³⁰; serán reputados como contratos con causa ilícita.

3.3. Precio

Como hemos podido ver el precio es uno de los elementos esenciales del contrato de compraventa que la jurisprudencia ha ligado de forma inherente a la causa del contrato de compraventa. Sin precio no hay contrato de compraventa como tal contrato típico, otra cosa será, si nos encontramos ante otro tipo de contrato que ya no podremos reputar como de compraventa.³¹

3.3.1 Precio determinado o determinable

³⁰ Sentencia de 5 de abril de 1966

³¹ ALBALADEJO, MANUEL. *Derecho Civil II, Derecho de Obligaciones*. (Págs. 495-498)

El artículo 1445 del Código Civil define el contrato de compraventa como aquel contrato por el que 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.

Para que el precio se tenga por cierto no es necesario que se determine cuantitativamente en el momento de celebrar el contrato, la jurisprudencia entiende que es suficiente que pueda determinarse sin necesidad de un nuevo convenio entre los contratantes.

En este sentido la Sentencia de 29 de diciembre de 1987 establece que:

Con independencia de que las partes fijaron en el referido contrato perfectamente concretada e individualizada la contraprestación a cargo de los adquirentes, una suma inicial y una cantidad por tonelada de mineral extraída, debe tenerse en cuenta, además, que a tenor del art. 1.273 en relación con los arts. 1.447 y 1.448, todos ellos del Código Civil, no es necesario para que el precio se tenga por cierto que se precise cuantitativamente en el momento de la celebración del contrato, siendo suficiente que pueda determinarse sin necesidad de un nuevo convenio entre los contratantes.³²

3.3.2. Inexistencia de precio

Como ya hemos anticipado, el contrato de compraventa es inexistente al faltarle el elemento de todo negocio jurídico que es la causa. Al no haber precio, el contrato de

³² Sentencia de 29 de diciembre de 1987 [151979-JF/0000]

compraventa carecerá de causa, entendida ésta en el sentido objetivo establecido en el artículo 1274 Cc, pues se trata de un negocio jurídico bilateral, cuya función objetiva es la contraposición entre entrega de cosa y pago de precio.

Sin que esté expresamente establecido en el Código que el precio sea justo, es suficiente que no se trate de un precio irrisorio o simbólico (Sentencia de 13 de diciembre de 1999).

En idénticos términos, la Sentencia de 27 de Junio de 1996 establece que:

La concurrencia de precio en las compraventas civiles es elemento esencial para su plena validez, conforme a los arts. 1445, 1447, 1448 y 1449 Cc, sin que sea necesario, como esencialidad contractual, que dicho precio tenga que ser justo y por lo tanto opera como eficaz y suficientemente determinado si es inferior al real, pero con existencia constatada e incluso aunque sea desproporcionado al normal, resulta intranscendente, pues en nuestro derecho el pretio vilari facti no genera invalidez radical del contrato, al no conformar esta sola circunstancia prueba plena para destruir la presunción de la existencia y licitud de la causa del negocio, toda vez que no depende su eficacia exclusivamente del adecuado precio o el más acomodado al mercado en relación al fijado por las partes, y así lo tiene declarado la jurisprudencia constante de esta Sala (Ss. 16 de octubre de 1965 y 25 de abril de 1981, hasta las más recientes de 19 de diciembre de 1990, 16 de septiembre de 1991, 3 de febrero de 1992 y 25 de febrero y 20 de junio de 1993)³³.

³³ Sentencia de 27 de junio de 1996 [LA LEY 7511/1996]

En conclusión, la jurisprudencia exige que exista precio en la compraventa, por ser elemento esencial de la relación, conforme al 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”*, debiendo ser dicho precio determinado. Por ello, la falta de certeza en el precio en el contrato de compraventa o su inexistencia no podrá ser suplida por el juez o por una de las partes por lo que al fallar el intercambio de prestaciones estaremos ante un contrato de compraventa sin causa, nulo. En este sentido, la Sentencia de 10 de Noviembre de 1988 establece que **“el precio es el elemento esencial y más característico de la compraventa, debiendo ser cierto o determinable con referencia a otra cosa cierta, o que se deje su señalamiento al arbitrio de persona determinada, pues que si no se da ninguna de tales circunstancias (ser cierto y determinado o determinable) el contrato no existe”**³⁴. Como ya se indicó en el apartado correspondiente, para que el precio se tenga por cierto no es necesario que se precise en el momento de celebración de contrato, pues conforme la Sentencia de 29 de Diciembre de 1987 es suficiente con que *“pueda determinarse sin necesidad de un nuevo convenio entre los contratantes”*³⁵.

Por lo que, tal como establece la Sentencia de 1 de Julio de 2002,

*Una vez declarada la nulidad de la obligación, los contratantes deben restituirse las cosas que hubieran sido **objeto** del contrato, con sus frutos, y el precio con sus intereses, y es en ese concepto en el que la parte actora pide (para el supuesto de que se declare la falta de validez del contrato), la devolución del importe del cheque, por lo que si el contrato de **compra** es*

³⁴ Sentencia de 10 de noviembre de 1988 [LA LEY 215-1/1988]

³⁵ Sentencia de 29 de diciembre de 1987 [151979-JF/0000]

*inexistente por carecer de causa, la cantidad que se acuerda devolver al demandante, no puede ser por haberla recibido los demandados en concepto de precio, porque ello supondría una contradicción «in terminis», con el hecho de haber tenido como inexistente el contrato por falta de causa, pues es sabido que en las **compraventas** el precio constituye para el vendedor la verdadera causa del **contrato de compraventa**, y la ausencia del tal requisito determina la inexistencia de la misma, por consiguiente no se puede después de haber entendido el Tribunal de instancia que el contrato en base al cual se hace la reclamación es inexistente por carecer de causa, acordar la devolución de la cantidad reclamada que había sido satisfecha en concepto de precio, sin incurrir en una contradicción que haría también incongruente la sentencia.*³⁶

3.4. La causa falsa. Simulación absoluta y relativa. Otras figuras similares.

3.4.1. Diferencias entre simulación absoluta y simulación relativa

Según sostiene CASTAN, debemos diferenciar entre causa falsa “*strictu sensu*” de la llamada causa simulada. La primera se basa sobre un hecho inexistente, de modo que en la práctica se confunde con la inexistencia de la causa, produciendo, como se ha visto, la nulidad del contrato. La causa simulada es la que pretende ocultar la verdadera

³⁶ Sentencia de 1 de julio de 2002 [LA LEY 296/2003]

causa del negocio, de manera que, no siempre da lugar a la nulidad del contrato, pues la causa oculta puede bastar para la validez del contrato disimulado.³⁷

La jurisprudencia, por su parte, suele referirse (al no estar específicamente regulada en el Código Civil) a **simulación absoluta** o “*simulatio nuda*” consistente en una apariencia engañosa desprovista de causa, maquinada con finalidades ajenas al negocio simulado, mera apariencia de un contrato. Diferenciándola de la simulación relativa, que se da cuando un negocio – simulado - oculta otro real - disimulado. En esta línea, la Sentencia de 23 de Octubre de 1992 establece una:

*Distinción entre simulación absoluta, que crea una simple apariencia de negocio jurídico, pero sin querer crearlo y sin pretender negocio alguno bajo tal apariencia, de la simulación relativa, que no quiere el negocio aparente, pero sí otro que subyace y se oculta por las razones que fuere (causa “simulationis”); ejemplo de lo primero es, precisamente, el caso que nos ocupa, en el que no hay intercambio de cosa por precio, esencia de la compraventa; y ejemplo de lo segundo sería el que bajo esa apariencia -como tal sin causa- se ocultase otro negocio, por ejemplo, de donación, es decir, con causa verdadera y lícita de liberalidad [...]*³⁸.

Consecuentemente, la simulación (absoluta) implica, en virtud de lo establecido en los artículos 1275 y 1276, la **declaración de nulidad del contrato**, con excepción de aquellos supuestos en los que existe otra causa, verdadera y lícita (simulación relativa) suficiente para la validez del contrato. Siendo intemporales e imprescriptibles “*aquellas*

³⁷ CASTÁN, J. TOBEÑAS *Derecho Civil español común y foral*. Tomo 3. (pág. 673)

³⁸ Sentencia de 23 de octubre de 1992 (recurso 1746/1990). [LA LEY 15025/1992]

acciones que persiguen la destrucción de lo así 'simulado' y el prevalimiento de la realidad con el desenmascaramiento del negocio de ficción efectuado".³⁹

El supuesto paradigmático de la **simulación relativa** en sede del contrato de compraventa es la simulación de una donación. Según establece la Sentencia de 5 de mayo de 2008: *“la nulidad de una compraventa por simulación relativa de la causa, no priva per se de eficacia a la donación encubierta, en cuanto la auténtica voluntad negocial, disimulada bajo la apariencia de una compraventa sin precio, encuentra su causa verdadera y lícita en la liberalidad del donante”⁴⁰*. (Cita las sentencias de 29 de enero de 1945, 16 de enero de 1956, 15 de enero de 1959, 31 de mayo de 1982, 19 de noviembre de 1987, 9 de mayo de 1988, 19 de noviembre de 1992, 21 de enero de 1993, 20 de julio de 1993, 14 de marzo de 1995 y 2 de noviembre de 1999)

La Sentencia de 11 de enero de 2007 advierte un conflicto jurisprudencial en cuanto a la aceptación de la validez del negocio (de una donación de bienes inmuebles) disimulado bajo la apariencia de un contrato de compraventa. Sobre la validez de la donación de bienes inmuebles existen tres posturas jurisprudenciales contradictorias: se niega su validez, se considera válida y un tercer criterio, intermedio, que acepta la validez en algunos supuestos.

El primer criterio se fundamenta en que la escritura pública de compraventa, por no ser escritura pública de donación, no cumple el requisito del art. 633 Cc, pues no consta en esta ni la voluntad de donar ni la aceptación del donatario, así lo expresan las

³⁹ Sentencia de 26 de Julio de 2004 [LA LEY 31/2005]

⁴⁰ Sentencia de 5 de mayo de 2008 [LA LEY 39012/2008]

sentencias de 3 de marzo de 1932, 22 de febrero de 1940, 20 de octubre de 1961, 1 de diciembre de 1964, 14 de mayo de 1966, 1 de octubre de 1991.

El criterio por el que se acepta la validez de las donaciones de bienes inmuebles disimuladas es que la forma del negocio disimulado es la propia de una donación, de modo que cumple con el requisito formal. Así lo entienden, entre otras, las sentencias de 29 de enero de 1945, 16 de enero de 1956, 15 de enero de 1959, 31 de mayo de 1982.

Finalmente, un tercer criterio consiste en que se deben apreciar las circunstancias de cada caso para decidir sobre la validez o no del negocio disimulado. Lo confirman las sentencias de 19 de noviembre de 1987, 23 de septiembre de 1989, 22 de enero de 1991, 30 de diciembre de 1999, 18 de marzo de 2002 y 7 de octubre de 2004.

La jurisprudencia más reciente parece decantarse por el primer criterio, considerando que la nulidad de la escritura pública de compraventa impide la validez de las donaciones de bienes inmuebles disimuladas.

3.4.2. Acción de nulidad

La reiterada doctrina jurisprudencial establece que corresponde ejercer la acción de nulidad por inexistencia y la nulidad radical o de pleno derecho a todo titular de un interés legítimo. Es, por lo tanto, amplísima la legitimación de sujetos que, pese no haber sido parte del contrato, puedan verse perjudicados por la compraventa. La Sentencia de 16 de Octubre de 2006 señala *“la amplia **legitimación para ejercer la***

acción de nulidad por inexistencia y la nulidad radical o de pleno derecho, de los terceros, aún cuando no hayan sido parte del contrato”. Precizando la Sentencia de 5 de Noviembre de 1990 que si bien “es ejercitable la acción de nulidad además de por los obligados por el contrato por los terceros a quienes perjudique o puedan ver sus derechos burlados o menoscabados por la relación contractual pero no por los extraños a tal situación”⁴¹. (Siguiendo el mismo criterio las sentencias 16 de octubre de 2006, 10 de abril de 2001, 17 de febrero de 2000, 13 de abril de 1988, 21 de noviembre de 1997, 23 octubre de 1992, 24 de mayo y 14 de junio de 2002, 5 de noviembre de 1990, 15 de marzo de 1994, 7 de marzo de 1996, y remontándose la doctrina jurisprudencial a la sentencia de 23 de diciembre de 1985).

Asimismo, la jurisprudencia remarca el **carácter imprescriptible** de la acción de nulidad, estableciendo que:

Los vicios de inexistencia y nulidad radical de los actos o negocios jurídicos no son susceptibles de sanción por el transcurso del tiempo de conformidad con el principio quod ad initium vitiosum est non potest tractu temporis convallescere [...] por lo que las acciones correspondiente son imprescriptibles. Y así se ha declarado que no prescriben las acciones que pretenden declarar la simulación absoluta [...].⁴²

A lo que cabe añadir que las **acciones que nazcan del negocio disimulado sí son prescriptibles**, no siéndolo aquellas por las que se pretenda deshacer la apariencia

⁴¹ Sentencia de 5 de noviembre de 1990 [LA LEY 2069/1991]

⁴² Sentencia de 14 Marzo de 2002 [LA LEY 3569/2002]

simulada, de lo contrario, como apunta la sentencia de 22 de Diciembre de 1987, se estaría proclamando

La subsistencia del contrato cuya causa es manifiestamente falsa, contra la terminante afirmación del artículo 1261.3 Cc de que no hay contrato en donde no hay causa, lo que se traduce en la necesaria consecuencia de que, en el contrato simulado con simulación relativa, no existe el contrato que se aparenta, sino que tan sólo existe el que se encubre y que origina derechos y acciones prescriptibles, prescriptibilidad que no puede aplicarse a la acción encaminada a desvelar el contrato oculto, que nace de éste, sino del contrato aparente⁴³.

3.4.3. *Diferencias entre simulación y otras figuras.*

Los efectos que de la simulación derivan –la nulidad radical de la compraventa– obligan a diferenciar esta figura de aquellas similares, con las que en la práctica suelen confundirse (fiducia, fraude de ley y la reserva mental) pues estos, en la mayoría de casos, no comportan nulidad de pleno derecho.

El **negocio fiduciario** está ampliamente tratado en la Sentencia de 26 Julio de 2004, cuyo interés reside, además, en que recoge las diferencias de esta figura con la simulación, calificando el negocio simulado como un negocio ficticio, no real, simple y, puesto que carece de causa es nulo de pleno derecho, no comportando por ello ninguna transferencia de derechos. Por su parte, el negocio fiduciario es un negocio real, complejo (integrado por dos diversos: uno de transmisión, y otro de garantía) y

⁴³ Sentencia de 22 de diciembre de 1987 [LA LEY 58525-JF/0000]

válido, pues lleva incluida una causa -causa “*fiduciae*” o una causa “*cum creditore*” (venta en garantía).

Además, tal y como apunta la Sentencia de 28 de Enero de 1946, en los negocios fiduciarios:

Aunque se transfiera la plena titularidad de un derecho, el adquirente se obliga a volver a transmitirlo al enajenante o a un tercero, una vez conseguido aquel fin económico, realizando una combinación de figuras jurídicas que -salvo caso de probarse la existencia de fraude- no obsta a su validez, ya que al establecer el art. 1276 Cc el principio de nulidad de los contratos en los que se hace expresión de una causa falsa, exceptúa el supuesto de que estén fundados en otra verdadera y lícita.⁴⁴

⁴⁴ Sentencia de 28 de enero de 1946

Concluyendo la Sentencia de 18 de febrero de 1965 que:

*Quando los contratantes utilizan un tipo de contrato regulado por el ordenamiento positivo, adoptándolo solamente como forma externa, pero con fin distinto del expresado, y por ello con discrepancia consciente entre lo consignado formalmente y la intención práctica perseguida en concreto, no se origina un contrato simulado, sino un negocio jurídico real y efectivo, que en trance de interpretación debe ser captado en todas sus circunstancias concomitantes y posteriores a su formación para dar al problema el tratamiento idóneo a su específica naturaleza con abstracción de la estructura formal utilizada como simple medio vehicular, toda vez que para llegar a una acertada calificación jurídica es necesario tomar en consideración la finalidad realmente perseguida por los contratantes.*⁴⁵

En cuanto a la **reserva mental**, la Sentencia de 29 de diciembre de 1987 interpreta que la simulación requiere la existencia de un acuerdo entre los contratantes para aparentar frente a terceros un negocio que en realidad no se quiere, entendiendo que existe reserva mental cuando alguno de los contratantes oculta su auténtica voluntad a los demás contratantes.

Finalmente, la Sentencia de 31 de octubre de 2002 distingue entre la **acción de simulación absoluta**, que supone que el negocio es nulo de pleno derecho por falta de causa, de manera que, al no haber negocio, el objeto de la compraventa no salió del patrimonio del vendedor, del caso de la enajenación fraudulenta, al ser válido el negocio el objeto de compraventa sale del patrimonio del vendedor, a pesar de que, en

⁴⁵ Sentencia de 28 de febrero de 1965

su caso, pueda ejercerse la acción reivindicatoria para reintegrar el bien vendido, **rescindiendo** la compraventa.

4. El objeto

4.1. El objeto en el contrato de compraventa

No existe contrato sin un “*objeto cierto que sea materia del contrato*” (Art. 1261 Cc). Este requisito general de existencia de los contratos se puede concretar para el ámbito de la compraventa en términos de ULPiano: “*Nulla venditio est sine re*”.

Mayor dificultad presenta determinar el concepto del objeto del contrato.⁴⁶ El artículo 1271 Cc establece que pueden ser objeto del contrato todas las cosas que no estén fuera del comercio de los hombres, aun las futuras y todos los servicios que no sean contrarios a las leyes o a las buenas costumbres. De manera que el Cc divide el objeto del contrato en dos categorías: cosas y servicios.

⁴⁶ Díez-PICAZO remarca la problemática del objeto del contrato, analizando varias posturas doctrinales. Así, señala que si bien es cierto que según la teoría de la doctrina dominante el objeto del contrato son las cosas o servicios a que el contrato se refiere, **pueden surgir objeciones en cuanto a la aplicación de dicha teoría a los contratos de cesión de créditos** (u otros derechos incorporales), en los que el objeto no son ni las cosas ni los servicios, sino derechos subjetivos; **y a los contratos de asunción de deudas**, en los que el objeto es la titularidad de un deber. De esta forma, siguiendo con las distintas posturas doctrinales, formula su crítica de la idea de objeto de contrato, sistematizando la problemática surgida al torno de esta. Díez-PICAZO, LUIS. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (págs. 197-202)

No obstante, algunos autores señalan que el concepto del objeto de contrato es un tema complejo, aunque poco debatido por la doctrina, sosteniendo que realmente son **objeto inmediato** aquellas obligaciones que por el contrato se constituyen, se modifican o se extinguen. Aceptando que pueden llamarse objeto contractual las cosas o servicios, materia de dichas obligaciones.⁴⁷

En esta línea, la jurisprudencia, consciente de la dificultad que entraña la fijación del **concepto del objeto de contrato**, lo considera como:

Aquella realidad sobre la que el contrato incide y en relación a la que recae el interés de las partes o la intención negocial o móvil esencial del contrato, es decir, el comportamiento al que el vínculo obligatorio sujeta al deudor y que tiene derecho a exigirle el acreedor, referido no al aspecto obligacional, objetivo inmediato, o sea, a los derechos y obligaciones que se constituyen, sino al mediato, que puede consistir tanto en una cosa propiamente dicha, bien de naturaleza exterior, ora procedente del ingenio humano o en un acto integrador de prestación⁴⁸.

Confirmándolo la Sentencia de 16 de mayo del 2006 al examinar un caso sobre compraventa de plazas de garaje, que **el objeto no debe entenderse siempre como una cosa física**:

Pues si se trata de adquirir plazas de garaje, de acuerdo con la conformación realizada y la delimitación del bien a efectos de susceptibilidad de uso y aprovechamiento, y a tenor de lo que se lee en los propios contratos, vendidas las 19 primeras plazas ya se ha agotado la capacidad

⁴⁷ CASTÁN, J. TOBEÑAS *Derecho Civil español común y foral*. Tomo 3.(pág. 662)

⁴⁸ Sentencia de 10 de octubre de 1997 [LA LEY 10103/1997]

del local, ya **no hay objeto** (plaza de garaje) **susceptible de enajenación**, ya que , como ha dicho esta Sala, aquí el objeto no sólo está integrado por la cosa en sentido físico, sino también por los derechos que, radicando sobre la misma, son materia de la transmisión que se pretendía operar (Sentencia de 9 de mayo de 1980, que cita como precedentes las de 27 de diciembre de 1932 y de 31 de enero de 1963) y **tomando como "objeto" del contrato "la realidad sobre la que el contrato incide"**⁴⁹

Por otra parte, para poder ser considerados objeto del contrato, las cosas y los servicios deben además, cumplir los requisitos objetivos exigidos en los artículos 1271, 1272 y 1273 y agrupados por la doctrina en tres grandes categorías: **posibilidad, licitud y determinación.**

4.2. Posibilidad o realidad del objeto

El **objeto ha de ser real o posible**. Así lo establece, "*sensu contrario*", el artículo 1272 diciendo que "*no podrán ser objeto de contrato las cosas o servicios imposibles*". Según Díez-Picazo este requisito responde también al principio "*ad impossibilia nemo tenetur; impossibulum nulla est obligatio*"⁵⁰ –nadie puede obligarse a algo imposible. Diferenciando el mismo autor que el requisito de posibilidad respecto las cosas debe entenderse como un "*poder ser*" o "*poder existir*", mientras que respecto de los servicios debe tratarse de un "*poder hacer*".

⁴⁹ Sentencia de 16 de mayo de 2006 [LA LEY 60520/2006]

⁵⁰ Díez-PICAZO, LUIS. *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I*. pág. 202

La jurisprudencia del Tribunal Supremo ha establecido que la aplicación de imposibilidad de objeto debe obedecer a una interpretación restrictiva y casuística, pudiendo consistir en una imposibilidad física, material o legal. La imposibilidad ha de ser definitiva, por lo que debe excluirse la temporal o pasajera (Sentencia de 13 de marzo de 1987) y la derivada de una situación accidental del deudor (Sentencia de 8 de junio de 1906). No cabe alegar imposibilidad cuando es posible cumplir mediante modificación racional del contenido de la prestación de modo que resulte adecuado a la finalidad perseguida (Sentencia de 11 de noviembre de 1987). Para aplicar imposibilidad es preciso que no haya culpa del deudor (Sentencia de 20 de marzo de 1997) y existe culpa cuando se conoce la causa de la imposibilidad, se podía conocer o era previsible (Sentencias de 7 de octubre de 1988; 15 de febrero de 1994; 4 de noviembre de 1999). No hay imposibilidad cuando se puede cumplir con un esfuerzo de voluntad del deudor (Sentencia de 20 de mayo de 1997).

La existencia debe concurrir en el momento de celebración del contrato o poder darse en el futuro, - de modo que la **compraventa de una cosa futura** está expresamente reconocida en el artículo 1271.1-, a excepción de la herencia futura, que únicamente puede ser objeto de aquellos contratos cuyo objeto sea practicar entre vivos la división de un caudal y otras disposiciones particionales.

La jurisprudencia define la **cosa futura** como “***aquella cosa que se espera según el curso natural de las de su especie y que por lo tanto ha de venir porque aún no existe en el momento de la celebración del contrato***”⁵¹. Debiéndose diferenciar entre

⁵¹ Sentencia de 31 de diciembre de 1999 [LA LEY 193893/1999]

la venta de cosa futura como venta de cosa esperada –que presupone un contrato conmutativo y obligación recíproca -, y la venta de una esperanza – que comporta un contrato aleatorio.

Consecuentemente, pudiendo hablar de un posible futuro aleatorio en los contratos de compraventa, se hace imprescindible remarcar su carácter bilateral.⁵² De modo que el **riesgo a la eventualidad de la ganancia y la pérdida**, tal y como señala la Sentencia de 30 de octubre de 1981, “*ha de ser común a ambos contratantes*”; precisando además que la posibilidad de tratar la “*emptio rei speratae*” como negocio aleatorio atípico “*sólo sería posible, en el caso si se hiciera la venta de la futura cosecha por un tanto alzado, con independencia de la efectiva producción obtenida y de la mejor o peor calidad de la patata, en otras palabras, si se tratara de la «venta de esperanza» y no de la cosa futura*”.⁵³

La importancia de determinar cuándo se trata de **venta de una cosa futura** y cuando estamos ante un **negocio aleatorio atípico** reside en que, en la primera, ante la imposibilidad de cumplir con la obligación de entregar la cosa objeto del contrato por inexistencia del objeto, la obligación del comprador de entregar el precio quedaría sin causa según distinción definida en el Derecho histórico “*«pero si aquella cosa de que*

⁵² Asimismo, DÍEZ-PICAZO señala dos categorías en las que pueden enmarcarse los contratos sobre cosas futuras: a) *Venditio Spei*, en que el contrato es aleatorio y de ejecución incondicionada, de modo el comprador está obliga a pagar el precio incluso si la cosa futura no llega a producirse; b) *Venditio Rei Speratae*, el comprador sólo está obligado a pagar el precio cuando la cosa llega a tener existencia. DÍEZ-PICAZO, LUIS. Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I. (pág. 203)

⁵³ Sentencia de 30 de octubre de 1981 [LA LEY 12849-JF/0000]

se face la vendida non diesse fruto ninguno de si, estonce no seria tenuto el comprador de darle el precio, fueras endes si lo oviessse comprado a su ventura», Ley 11, Título V, Partida quinta”. (Sentencia de 30 de octubre de 1981).

En la misma línea la Sentencia de 30 de octubre de 1989 establece que:

*No hay inconveniente legal ni jurisprudencial [...] en calificar de **venta de cosa futura a la de una vivienda todavía en construcción**, que el comprador adquiere exclusivamente en función de su terminación como tal vivienda habitable y en la que el vendedor asume la obligación de entregarla al comprador una vez que la ha terminado, no puede, en cambio, corresponder tal calificación de venta de cosa inmueble futura a aquella relación contractual en la que, actuando el comprador con el mismo designio antes expresado de adquirir una vivienda ya terminada, aunque al celebrar el contrato se halle todavía en fase de construcción, el vendedor se exime en absoluto de su obligación de entrega y se desliga de todo lo atinente a su terminación.⁵⁴*

En cuanto a la **herencia futura**, el artículo 1271 establece una exclusión expresa, diciendo que sobre la herencia futura no se podrá celebrar otros contratos que aquellos que tengan por objeto la división del caudal hereditario y otras disposiciones particionales. El citado artículo se refiere únicamente a los contratos que tengan por objeto la universalidad de una herencia, que se instaura a la muerte del causante, pudiendo ser objeto de los contratos aquellos “*bienes conocidos y determinados, existentes al tiempo de otorgamiento en el dominio del causante*”

⁵⁴ Sentencia de 30 de octubre de 1989 [LA LEY 1167-JF/0000]

4.3. Licitud

Otro requisito, que el objeto del contrato debe reunir es ser lícito. El Cc no se refiere expresamente a la licitud del objeto, puesto que, como ya se indicó, la teoría de los requisitos objetivos es una creación doctrinal en base a los artículos 1271, 1272 y 1273 Cc.

El artículo 1271 Cc exige, distinguiendo entre las cosas y servicios, que las cosas, para poder ser objeto del contrato, no estén fuera del comercio de los hombres, y respecto de los servicios, que no sean contrarios a las leyes o a las buenas costumbres (art.1271.3).

En cuanto a la licitud de las cosas, precisa Díez-Picazo que lo lícito o lo ilícito no son las cosas en sí mismas, sino, la posibilidad de comerciar con ellas. En base a ello, distingue entre la **ilicitud objetiva** (extracomercialidad absoluta) y el **comercio prohibido por una disposición legal** (extracomercialidad relativa). Puesto que, no siendo las cosas lícitas o ilícitas *per se*, pues lo lícito o ilícito es el comercio, la prohibición legal determina la extracomercialidad únicamente en supuestos concretos, no dando lugar a un defecto en los presupuestos objetivos del contrato.

Otro supuesto que señala parte de la doctrina y que no debe confundirse con la ilicitud del objeto, es la celebración de un **contrato prohibido por el ordenamiento**.

Los contratos con un objeto ilícito, son nulos de pleno derecho por faltar un elemento esencial -un objeto lícito (además de posible y determinado), mientras que los

contratos prohibidos, son aquellos contratos **que vulneran el ordenamiento jurídico y, en su caso, son nulos en virtud de lo establecido en el artículo 6.3 del Cc:** “*Los actos contrarios a las normas imperativas y a las prohibitivas son nulos de pleno derecho, salvo que en ellas se establezca un efecto distinto para el caso de contravención*”, - son supuestos típicos aquellos contratos que tienen por objeto las herencias futuras (1271 CC) o la compraventa de animales con enfermedades contagiosas (1494.1 CC).

Consecuentemente, **sólo puede hablarse de la ilicitud del objeto en los casos de extracomercialidad absoluta**, que Díez-Picazo recoge en tres categorías: los bienes de dominio público (339 CC), cosas no susceptibles de apropiación por ser “*res communes omnium*” o porque quedan fuera del ámbito del poder de apropiación de los individuos. Y finalmente los bienes extrapatrimoniales, sustraídos de la libre disponibilidad de los particulares.⁵⁵ Uno de los pocos supuestos en los que el Tribunal Supremo se pronunció sobre la ilicitud del objeto es la Sentencia de 29 de octubre de 1928 que dice:

*Que los **derechos de paternidad y filiación** como puramente espirituales, están excluidos del comercio de los hombres, por referirse al estado civil de las personas, por lo que sólo pueden ser ejercitadas por aquellas a quienes, previa y determinadamente les pertenecen en virtud del vínculo de la sangre, entre los que están comprendidos los que se mencionan en el artículo 118 del Código Civil, relativos a la facultad concedida al hijo para reclamar su legitimidad, lo cual puede hacer durante su vida, transmitiéndose a sus herederos sólo en los casos de*

⁵⁵ Díez-PICAZO, LUIS. *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I.* (pág. 208)

fallecer durante la menor edad o hallándose en estado de demencia; pero siempre con el límite de que la acción se ejercite en el término de cinco años; y caracterizándose, además, ese derecho de pedir la legitimidad, y por ser los excluidos expresamente de la facultad de transigir sobre él, conforme lo dispone el artículo 1814 del Cc, en virtud de que la permanencia del estado civil afecta al interés social y, consiguientemente, al orden público, que es el fundamento esencial de dicho precepto.

*Considerando, por tanto, que el expresado **derecho es personalísimo del hijo** y no puede ser ejercitado por terceras personas, aunque traigan causa de aquel por haber adquirido, mediante cesión o venta, los derechos hereditarios, ya que ésta solo puede referirse a los bienes que constituyen la herencia, pero, en modo alguno a los derechos personalísimos e intransmisibles que pudieran corresponder al cedente para ostentar o no su condición de legítimo, porque este derecho no pudo, en modo alguno, desprenderse a favor de extraños a su familia, por la prohibición que se consigna en el artículo 1271 de Código Civil [...]⁵⁶*

4.3.1. Venta de cosa ajena

Es de destacar que la antigua jurisprudencia, inspirada en el artículo 1599 del Código Civil francés consideraba nula la compraventa de cosa ajena. Sin embargo, el cambio jurisprudencial se produce a partir de la Sentencia del Tribunal Supremo de 1 marzo 1949.

⁵⁶ Sentencia de 29 de octubre de 1928

Actualmente es consolidada la doctrina jurisprudencial que admite la validez de venta de cosa ajena y en este sentido la Sentencia de 31 de diciembre de 1981 establece que:

La venta de cosa ajena, ya admitida en Derecho Romano, en el Fuero Juzgo y en las Partidas (Partida V, Libro 3.º, Ley 19: «cosa ajena vendiendo un ome a otro valdrá la vendida»), lo es también en nuestro vigente ordenamiento jurídico, heredero del Romano, en los que la compraventa era y es un contrato generador de obligaciones, entre las cuales y esenciales la del vendedor de proporcionar una cosa al comprador a cambio del precio, sin que hoy ningún precepto exija que se sea propietario de la cosa vendida, sino que ésta pueda y deba ser entregada, bien por ser el dueño en el mismo acto o concierto contractual, ora por la obligación asumida de adquirirla para realizar la tradición determinante de la transmisión efectiva de la propiedad (arts. 609 y 1.095 CC". Siendo el efecto del incumplimiento o no adquisición por el vendedor para posteriormente entregarla el "de resarcir al comprador en el id quod interest o equivalente económico, efecto que también se produciría si el verdadero dueño reivindicara y recuperara la cosa entregada al comprador cuando ello fuera posible -por ejemplo, no usucapida o no inscrita por éste de buena fe-, consecuencia también propia del Derecho Romano, en el que el verdadero dueño permanecía ajeno a la venta de su bien hecha por otro -res inter alios acta-, sin que el acto le favoreciera ni perjudicara -nobis nec nocet nec prodest-, bien que, si se había producido la tradición o entrega de la cosa, como el comprador de la ajena adquiriría una posesión ad interdicta, el verus dominus debía ejercitar las pertinentes acciones de recuperación y el vendedor resarcir al comprador desposeído por el dueño (evicción).⁵⁷

⁵⁷ Sentencia de 31 de diciembre de 1981 [LA LEY 13096-JF/0000]

Los sistemas de transmisión de la propiedad inter-vivos pueden ser agrupados en tres: sistema francés, consistente en transmisión consensual, sistema alemán, sistema de transmisión abstracta, y el sistema recogido en nuestro Código Civil es el sistema transmisivo tradicional: título y modo. De manera que el contrato da nacimiento a obligaciones de transmitir el dominio, no siendo suficiente para producir este efecto. Este sistema es lo que permite aceptar la validez de la doble venta. Confirmándolo, la Sentencia de 16 de noviembre de 1992 al establecer que

*“en nuestro derecho, la **compraventa no funciona, en puridad, como un negocio traslativo de dominio** (aunque, por lo general sirva en la praxis para producir ese efecto traslativo), **sino como un negocio de transferencia de la posesión de la cosa**, tal y como, de forma elocuente, se deriva no sólo de lo dispuesto en su definición legal en el art. 1445 Cc, cuando se habla que por el contrato de compraventa, uno de los contratantes (el vendedor), se obliga a entregar una cosa determinada, sino de lo establecido en el art. 1461 al prescribir que el vendedor está obligado a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la venta, es decir, que el vendedor no se obliga a transmitir al comprador el dominio de la cosa vendida, ni tampoco a través de la compraventa, se realiza un negocio adquisitivo de dominio, sin perjuicio -se reitera- que dentro del tráfico jurídico o comercial, normalmente, eso acontezca; más como se dice, en puridad técnica, es perfectamente factible la compraventa de cosa ajena”⁵⁸*

⁵⁸ Sentencia de 16 de noviembre de 1992 [LA LEY 15150-R/1992]

4.3.2. Doble venta

El artículo 1473 Cc establece que:

*Si una misma cosa se hubiese vendido a diferentes compradores, la propiedad se transferirá a la persona que primero haya tomado posesión de ella con buena fe, si fuere **mueble**. Si **fuere inmueble**, la propiedad pertenecerá al adquirente que antes la haya inscrito en el Registro. Cuando no haya inscripción, pertenecerá la propiedad a quien de buena fe sea primero en la posesión; y, faltando ésta, a quien presente título de fecha más antigua, siempre que haya buena fe.*

De manera que para que exista doble venta es imprescindible que se hayan perfeccionado al menos dos contratos sobre una misma cosa. Además, las ventas deben haber sido hechas por el mismo vendedor.⁵⁹

La jurisprudencia coincide en este punto con la doctrina en reconocer que para poder hablar de **doble venta**, los contratos deben ser:

⁵⁹ El supuesto de la doble venta se trata ampliamente en la monografía de Tomás Rubio Garrido “La doble venta y la doble disposición”. Definiendo el supuesto de doble venta como “*aquel configurado por dos o más contratos de compraventa, válidos y aún eficaces, cuyos cumplimientos en forma específica son de todo punto incompatibles, y celebrados, sobre la misma cosa o derecho, por el mismo vendedor que, por lo menos en relación con uno de ellos, era el titular de aquella cosa o derecho doblemente vendido, con independencia de que alguno de los compradores haya o no recibido ya la entrega, real o ficta, con su eventual trascendencia traditoria, o de que haya inscrito, si era inscribible, su adquisición*”. Rubio Garrido, T. La Doble Venta y la Doble Disposición. (pág. 52)

Diferenciados, válidos y no consumados. Dos o más contratos separados e independientes entre sí, que reúnan las condiciones esenciales para su validez, y que las compraventas hayan sido realizadas antes de que alguna de ellas haya alcanzado su consumación, esto es, que cuando se perfeccione la segunda venta la primera no haya sido consumada todavía, «pues si la primeramente concertada ya había quedado totalmente consumada por pago íntegro del precio por el comprador y entrega de la cosa por el vendedor, ya no existe un verdadero supuesto de doble venta sino una venta de cosa ajena o inexistencia de la segunda enajenación por falta de objeto»⁶⁰.

4.4. Determinación

Se establece en el artículo 1261 Cc que el objeto ha de ser *cierto*, añadiendo el artículo 1273 que el objeto *“debe ser una cosa determinada en cuanto a su especie. La indeterminación en la cantidad no será obstáculo para la existencia del contrato, siempre que sea posible determinarla sin necesidad de nuevo convenio sobre los contratantes”*.

De modo que, es posible que el contrato no esté absolutamente determinado por las partes, siempre que sea **posible determinarlo** en un momento posterior, sin necesidad de un nuevo acuerdo, de lo contrario no habrá contrato, sino, meros tratos previos.

⁶⁰ Sentencia de 16 de mayo de 2006 [LA LEY 60520/2006]

Lo confirma la Sentencia de 16 de octubre de 1982, que recoge, a su vez la de 3 de diciembre de 1928, al decir que:

“según previene el art. 1.273 Cc, la mera indeterminación en la cantidad no era obstáculo para la existencia del contrato, siempre que sea posible determinarla sin necesidad de nuevo convenio entre los contratantes, y en consecuencia, conforme se deduce a sensu contrario del TS 1.ª S 3 Dic. 1928, no falta el objeto cierto, determinado o determinable, que requiere el núm. 2.º del art. 1.261 Cc, para la existencia del contrato, cuando puede concretarse en forma suficiente sin necesidad de posterior acuerdo”⁶¹.

En los mismos términos debe entenderse también el requisito exigido en el artículo 1445 para la existencia de contrato de compraventa, esto es, entregar una **cosa determinada**. Así lo establece la Sentencia de 9 de enero de 1995, que manifiesta que la cosa determinada:

***no es sinónimo de cosa individualmente concretada**, sino que el requisito de determinación del artículo 1445 del Código Civil ha de ser entendido en el sentido del artículo 1273 del mismo, cuya exégesis más autorizada distingue entre una determinación inicial que se produce en el momento de perfeccionarse el contrato y la determinación posterior producida a través de los criterios previstos por las partes en el propio contrato, siendo suficiente a efectos del artículo 1273 y, por tanto, del 1445 del Código que a la hora de la perfección del convenio, estén presentes unas previsiones tales que permitan la determinación definitiva sin necesidad de nuevos acuerdos⁶².*

⁶¹ Sentencia de 16 de octubre de 1982 [LA LEY 7238-JF/0000]

⁶² Sentencia de 9 de enero de 1995 [LA LEY 301/1995]

Sin embargo, la doctrina jurisprudencial entiende que la determinación no siempre se refiere a la especie o a la cantidad. La Sentencia de 10 de octubre de 1997 entiende que la determinación puede referirse también a:

Otras circunstancias de la cosa que debía entregarse distintas a estas [especie o cantidad], **pero que también son indispensables para determinar el objeto sin necesidad de un nuevo convenio.** *El actor, recurrido, se obligó, al ejercitar el derecho de opción, a la entrega de una parte de lo que construya, pero la validez del negocio queda sin duda condicionada a que se realice la determinación de la cosa a entregar y que difícilmente podrá efectuarse al no haber previsto las partes contratantes las disposiciones necesarias para llevar a cabo esa determinación. En el contrato mencionado solo se dice que, en el caso de la opción B, el precio se podrá efectuar mediante entrega de obra que se estipula en este contrato, que será: un 25 por ciento de los bajos construidos y un 10 por ciento de los pisos también construidos. No contiene ningún criterio para determinar o fijar esos porcentajes en relación a su localización, a la calidad, accesos, elementos accesorios, etc; no se dice si el porcentaje de los pisos deberá entenderse referido a cada uno de ellos o de las viviendas que integren el inmueble, o bien formado por el 10 por ciento de la totalidad de la superficie que ocupen los pisos a fin de construir una vivienda independiente u otro local distinto, situación en que deberá encontrarse, etc; tampoco se dice cuál será la localización o situación del porcentaje sobre los bajos, si deberá limitarse a la planta baja o también a la planta sótano del edificio, etc. Falta, por tanto, un requisito esencial en el contrato calificado por las partes de **compraventa** que constituya la contraprestación cierta a la entrega de la cosa.*⁶³

⁶³ Sentencia de 10 de octubre de 1997 [LA LEY 10103/1997]

Conclusión

Los elementos esenciales del contrato pueden ser clasificados en esenciales, naturales y accidentales. Los elementos esenciales, a su vez, se pueden subdividir en comunes, especiales o especialísimos por ser comunes a todos los contratos, propios de algún grupo de contratos o de un determinado contrato, respectivamente.

Los elementos esenciales comunes son aquellos cuya concurrencia viene exigida por el artículo 1261 del Código Civil: consentimiento, objeto y causa. En el contrato de compraventa, entendido éste por aquel contrato consensual y sinalagmático en el que 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, puede distinguirse un elemento esencial que se ha calificado como especialísimo: el precio.

El consentimiento, primer requisito esencial común exigido por el artículo 1261, debe existir, ser serio, espontáneo y libre. Al no darse dichas condiciones el consentimiento se considerará viciado, debiendo distinguirse entre aquellos vicios que dan lugar a la nulidad absoluta del contrato, pues suponen falta de consentimiento de aquellos que permiten su invalidación. Los vicios del consentimiento contractual pueden subdividirse en error, violencia, intimidación y dolo, pudiendo recaer en la declaración o en la formación de la voluntad. Siendo por norma general causas de invalidez, pueden dar lugar a la nulidad radical del contrato si revisten suficiente gravedad para destruir la declaración de voluntad. La causa es la razón o fin del contrato. Siendo la compraventa

un contrato sinalagmático, cada prestación es causa de la prestación recíproca. Consecuentemente, sin perjuicio de que la falta del objeto suele dar lugar a la nulidad por la no concurrencia del objeto, siendo este elemento esencial común a todos los contratos, el precio viene inherentemente ligado a la causa, y su inexistencia o la imposibilidad de determinación dan lugar a la inexistencia de ésta. Además de existir, la causa debe ser lícita, pues la licitud causal opera como presupuesto de validez y eficacia del contrato, revistiendo especial relevancia en este punto la distinción entre causa y los motivos. Además, la jurisprudencia tacha de inexistentes las causas falsas, permitiendo establecer una distinción entre una simulación absoluta y relativa, pudiendo dar lugar esta última a la validez del negocio disimulado.

En cuanto al objeto, como es lógico debe existir, pues es el elemento esencial común a todos los contratos. Debe cumplir además un triple requisito doctrinalmente establecido: ser real, lícito y determinado o determinable. Debiendo hacerse especial referencia a los supuestos de venta de cosa futura, permitida por la jurisprudencia, la venta de cosa ajena y la doble venta.

Finalmente, el precio ha sido calificado por la jurisprudencia del Tribunal Supremo como un elemento esencial y especialísimo, el más característico de la compraventa, y por ello presenta un especial interés y merece una expresa mención. Siendo la compraventa un contrato consensual y sinalagmático la jurisprudencia determina su nulidad absoluta y de pleno derecho por faltarle precio, pues este elemento viene considerándose inherentemente ligado a la causa. Así la inexistencia del precio, o un precio simbólico supone falta de causa de la compraventa y, sin perjuicio de que ello pueda dar lugar a otro tipo de contrato, determina la inexistencia de compraventa.

Cuando los vicios, faltas o irregularidades revisten tal fuerza que afectando al consentimiento, objeto o causa, perturban la esencia misma del contrato, no permitiendo subsanación alguna, serán causa de nulidad de pleno derecho de los contratos de compraventa.

Lo que a *sensu* contrario significa que los vicios, faltas o irregularidades que teniendo incidencia en el consentimiento, objeto o causa no impidan la existencia, aunque viciada, de estos, no pueden dar lugar a la nulidad radical, pues al concurrir estos tres elementos nacerá un contrato, válido y eficaz. El contrato existirá, pero, al faltarle elementos o requisitos esenciales necesarios para su validez podrá ser anulado por el sujeto para ello legitimado y en el plazo legalmente establecido.

Bibliografía

A) Normativas

Código Civil Comentarios y jurisprudencia. Barcelona: Colex, 2007

MORENO, OSCAR GIL. *Código Civil y la Jurisprudencia Concordada.* Madrid: Boletín Oficial del Estado, 1996.

SIERRA, I. (coord.). *Comentario del Código Civil, tomo 6.* Barcelona: Bosch, 2006

B) Obras y manuales

ALBALADEJO, MANUEL. *Derecho Civil II, Derecho de Obligaciones.* Madrid: Edisofer, 2004

CASTÁN, J. TOBEÑAS. *Derecho Civil español común y foral, tomo I.* Madrid: Reus, 1987

CASTÁN, J. TOBEÑAS. *Derecho Civil español común y foral, tomo III.* Madrid: Reus, 2008

DELGADO, J. ECHEVERRÍA. *Las Nulidades de los contratos. En la teoría y en la práctica.* Madrid: Dykinson, 2005

DÍEZ-PICAZO, LUIS, ROCA, E. TRIAS, MORALES A. *Los Principios del Derecho Europeo de Contratos.* Madrid: Civitas, 2002

DÍEZ-PICAZO, LUIS. *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I.* Madrid: Civitas, 1993

DÍEZ-PICAZO, LUIS. *La Modernización del Derecho de Obligaciones.* Madrid: Civitas, 2006

LÓPEZ, CARMEN BELTRÁN DE HEREDIA. *La Nulidad contractual. Consecuencias.* Valencia: Tirant lo Blanch, 1995.

NAVARRO, JOSÉ LUÍS. *La Compraventa Civil: antecedentes, comentario doctrinal, jurisprudencia y formularios.* Granada: Comares, 1993

RUBIO GARRIDO, T. *La Doble Venta y la Doble Disposición*. Barcelona: Jose María Bosch Editor, 1994.

C) Jurisprudencia citada

Sentencia de 12 de junio de 2008 [LA LEY 137707/2008]

Sentencia de 5 de mayo de 2008 [LA LEY 39012/2008]

Sentencia de 13 de febrero de 2007 [LA LEY 2427/2007]

Sentencia de 16 de mayo de 2006 [LA LEY 60520/2006]

Sentencia de 21 de octubre de 2005 [LA LEY 1932/2005]

Sentencia de 26 de Julio de 2004 [LA LEY 31/2005]

Sentencia de 2 de octubre de 2003 [LA LEY 10406/2004]

Sentencia de 15 de julio de 2003 [LA LEY 10061/2004]

Sentencia de 14 Marzo de 2002 [LA LEY 3569/2002]

Sentencia de 1 de julio de 2002 [LA LEY 296/2003]

Sentencia de 10 de abril de 2001 [LA LEY 4347/2001]

Sentencia de 31 de diciembre de 1999 [LA LEY 193893/1999]

Sentencia de 16 de octubre de 1999 [LA LEY 12113/1999]

Sentencia de 23 de julio de 1998 [LA LEY 8424/1998]

Sentencia de 10 de octubre de 1997 [LA LEY 10103/1997]

Sentencia de 22 Julio de 1997 [LA LEY 8443/19]

Sentencia de 27 de junio de 1996 [LA LEY 7511/1996]

Sentencia de 9 de enero de 1995 [LA LEY 301/1995]

Sentencia de 29 de marzo de 1994 [LA LEY 28456-JF/0000]

Sentencia de 16 de noviembre de 1992 [LA LEY 15150-R/1992]

Sentencia de 23 de octubre de 1992 (recurso 1746/1990). [LA LEY 15025/1992]

Sentencia de 5 de noviembre de 1990 [LA LEY 2069/1991]
Sentencia de 30 de octubre de 1989 [LA LEY 1167-JF/0000]
Sentencia de 10 de noviembre de 1988 [LA LEY 215-1/1988]
Sentencia de 29 de diciembre de 1987 [151979-JF/0000]
Sentencia de 22 de diciembre de 1987 [LA LEY 58525-JF/0000]
Sentencia de 16 de octubre de 1982 [LA LEY 7238-JF/0000]
Sentencia de 4 de enero de 1982 [LA LEY 13097-JF/0000]
Sentencia de 31 de diciembre de 1981 [LA LEY 13096-JF/0000]
Sentencia de 30 de octubre de 1981 [LA LEY 12849-JF/0000]
Sentencia de 26 de octubre de 1981 [LA LEY 12819-JF/0000]
Sentencia de 7 de julio de 1981 [LA LEY 13046-NS/0000] [Westlaw RJ 1981/3052]
Sentencia de 10 de Octubre de 1980. [LA LEY 5664-JF/0000]
Sentencia de 5 de abril de 1966
Sentencia de 28 de febrero de 1965
Sentencia de 20 de enero de 1965
Sentencia de 28 de enero de 1946
Sentencia de 2 de abril de 1941
Sentencia de 29 de octubre de 1928

Anexo

COMPRAVENTA

Carácter consensual

[...]realizada la oferta de contrato o propuesta, conteniendo los requisitos indispensables al fin proyectado y, por consiguiente, con todos los elementos necesarios para el futuro contrato (los denominados essentialia negotii), que tratándose de una compraventa serán la cosa y el precio, el contrato se genera en su perfección con el asentimiento de la otra parte, [...] en suma, el in idem placitum o punto de conjunción de los contrapuestos intereses que es el acuerdo determinante del consentimiento, cuya suficiencia para la perfección del negocio viene proclamada por el art. 1.254 Cc (STS de 10 de octubre de 1980)

Sentencia de 10 de octubre de 1980

Concurrencia de elementos esenciales

[...]la existencia de cualquier contrato queda vinculada a la concurrencia de los requisitos de consentimiento, objeto cierto y causa prevenidos en el artículo 1261 del Código Civil, como también lo es que su obligatoriedad es independiente de la forma de su celebración, y que el otorgamiento de escritura pública no es elemento esencial del

contrato, cual se infiere de los artículos 1278, 1279 y 1280 del Código Civil, puesto que, a tenor de lo declarado jurisprudencialmente, la constancia en documento público no se configura como una formalidad "ad solemnitatem", sino tan sólo "ad probationem".(STS de 2 octubre de 2003)

[...]la existencia o inexistencia de un contrato y la concurrencia o no de los requisitos esenciales del mismo es cuestión de hecho y como tal su constatación es de la facultad privativa de los Tribunales de instancias (Juzgado y Audiencia) cuya apreciación obtenida a través de la valoración de la prueba practicada ha de ser mantenida y respetada en casación (STS 30 de octubre de 1998)

Sentencia de 2 de octubre de 2003

Sentencia de 9 de mayo de 2001

Sentencia de 30 de octubre de 1998

Sentencia de 5 de noviembre de 1996

Sentencia de 16 de mayo de 1996

CONSENTIMIENTO

Consentimiento tácito

[...]el consentimiento contractual, es decir, el concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que constituyen el contrato (art. 1.262, párrafo primero, Cc [LEG 1889, 27]), no ha de manifestarse siempre y en todo caso de forma expresa, sino que

es admisible, de cara a conformar los presupuestos necesarios para declarar la validez de los contratos, la apreciación de un consentimiento tácito con base en determinadas deducciones, como acto presuntivo del Tribunal de instancia. (STS 20 de julio de 2006)

[...] el consentimiento de uno de los cónyuges, cuando concurre el expreso del otro, puede revestir forma tácita o presunta, tanto por su asentimiento, como por su aquietamiento y conformidad a la actividad dispositiva materializada por el otro, pero con apoyo en las voluntades coincidentes de ambos. (STS 19 de julio de 1993)

Sentencia de 20 de julio de 2006

Sentencia de 15 de julio de 2003

Sentencia de 23 julio de 1998

Sentencia de 6 de noviembre de 1996

Sentencia de 19 de julio de 1993

Sentencia de 11 noviembre de 1980

Inexistencia del consentimiento

[...]El negocio jurídico precisa como elementos esenciales el consentimiento, objeto y causa, conforme al art. 1261 del Cc; en la representación sin poder, falta el elemento del consentimiento porque el falso representante no emite su declaración de voluntad sino que lo hace en nombre de otro, y éste, el seudorepresentado tampoco la emite porque nunca dio poder de representación: es, pues, un negocio jurídico inexistente (STS 9 octubre de 2008)

Sentencia de 9 de octubre de 2008

Sentencia de 16 de abril de 1986

Falta de concurso de voluntades

El contrato exige concurso de voluntades, y este concurso no existe cuando sólo media la manifestación de un propósito, retirado por su autor antes de ser aceptado por la otra parte [...] es indispensable que el consentimiento conste por palabras que con claridad lo expresen o por hechos que con toda evidencia lo signifiquen [...] b) Es doctrina científica comúnmente admitida que la oferta puede ser revocada mientras el contrato no se haya perfeccionado, habiendo de constar de modo inequívoco y claro la coincidencia de oferta y aceptación, sin que sea suficiente la primera mientras el destinatario no la admita plenamente (STS de 7 de junio de 1986).

Sentencia de 7 de junio de 1986

VICIOS CONSENTIMIENTO

Error inexcusable

[...]para que el error invalide el consentimiento, se ha de tratar de error excusable, es decir, aquel que no se pueda atribuir a negligencia de la parte que lo alega, ya que el error inexcusable no es susceptible de dar lugar a la nulidad solicitada por no afectar el consentimiento (STS de 12 de noviembre de 2004)

[...] el error viciante del consentimiento con arreglo a los arts. 1265 y 1266 del Código sustantivo, que consiste en el falso consentimiento de la realidad y capaz de dirigir la voluntad a la emisión de una declaración de voluntad a la emisión de una declaración de voluntad no querida efectivamente, exige que el error sea sustancial y no imputable a quien lo padece, sin que puedan ampararse en el error aquellas personas que hubieren dado lugar al mismo (STS de 7 de julio de 1981)

Sentencia de 13 de febrero de 2007

Sentencia de 11 de diciembre de 2006

Sentencia de 4 de enero de 1982

Sentencia de 7 de julio de 1981

Sentencia de 12 julio de 1988

Error invalidante del consentimiento

[...]para que el error en el consentimiento invalide el contrato, conforme a lo dispuesto en el art. 1265 del Código Civil es indispensable que recaiga sobre la sustancia de la cosa que constituye su objeto o sobre aquellas condiciones de la misma que principalmente hubieren dado lugar a su celebración -art- 1261-1º y sentencias de 16 de diciembre de 1923 y 27 de octubre de 1964- que derive de hechos desconocidos por el obligado voluntariamente a contratar -sentencias de 1 de julio de 1915 y 26 de diciembre de 1944- que no sea imputable a quien la padece -sentencias de 21 de octubre de 1932 y 16 de diciembre de 1957- y que exista un nexo causal entre el mismo y la finalidad que se pretendía en el negocio jurídico concertado- sentencias de 14 de junio de 1943 y 21 de mayo de 1963-".(STS 29 de marzo de 1994)

Sentencia de 3 de junio de 2003

Sentencia de 16 de octubre de 1999

Sentencia de 12 de noviembre de 1996

Sentencia de 29 de marzo de 1994

Sentencia de 4 de enero de 1989

Sentencia de 24 noviembre de 1983

Sentencia de 26 octubre 1981

Error obstativo

[...]diferencia entre el error-vicio de la voluntad, regulado en el artículo 1266 del Código Civil, el cual provoca la anulabilidad de los contratos, que únicamente puede ser instada por los obligados principal o subsidiariamente en virtud de ellos --salvo que sean quienes han producido dicho error-- y el error obstativo, con el que se designa la falta de coincidencia inconsciente entre la voluntad correctamente formada y la declaración de la misma, divergencia que excluye la voluntad interna y hace que el negocio sea inexistente por falta de uno de sus elementos esenciales. (STS de 10 de abril de 2001)

Sentencia de 19 de diciembre de 2003

Sentencia de 10 de abril de 2001

Sentencia de 25 de febrero de 1995

Intimidación

[...] Aunque la intimidación puede excepcionalmente implicar una falta total de consentimiento lo que supondría la inexistencia contractual (artículo 1.261, 1.º), generalmente afecta solo al consentimiento libre dando lugar a la anulabilidad, impugnabilidad o nulidad relativa (artículos 1.300 y 1.301), en sintonía con la regla voluntas coacta voluntas est. (STS de 21 de octubre de 2005)

Sentencia de 21 de octubre de 2005

Sentencia de 21 de octubre de 2005

Sentencia de 5 de marzo de 1992

Sentencia de 22 de abril de 1991

Sentencia de 18 de marzo de 1958

Sentencia de 27 de febrero de 1964

Sentencia de 5 de marzo de 1.992

CAUSA

La causa no puede ser confundida con el fin individual (mero interés o motivo) que anima a cada contratante en su proceder, y en consecuencia, para que los móviles subjetivos de los otorgantes repercutan en la plenitud del negocio, como tiene previsto el ordenamiento positivo en determinadas hipótesis, será necesario que tales determinantes, conocidas por ambos intervinientes, hayan sido elevadas a presupuesto determinante del pacto concreto, operando a manera de causa impulsiva (STS 12 de junio de 2008)

Acción de nulidad

[...]se ha declarado que no prescriben las acciones que pretenden declarar la simulación absoluta (SS 6 Jun. 1986, 13 Feb. 1988, 18 Jul. 1989, 17 Jun. 1991, 23 Oct. 1992); investigar el negocio disimulado (SS 22 Dic. 1987 y 29 Nov. 1989), si bien no debe confundirse dicha acción encaminada a desvelar el contrato oculto, con la acción que nace del mencionado negocio; las de nulidad radical del negocio disimulado (S 23 Jul. 1993), o la de nulidad de un contrato a nombre de otro sin poder o excediéndose del concedido, pues la jurisprudencia [...] entiende que se trata de supuestos de inexistencia o nulidad radical.(STS de 14 de marzo de 2002)

Sentencia de 16 de octubre de 2006

Sentencia de 14 marzo de 2002

Sentencia de 5 de noviembre de 1990

Causa ilícita

[No] hay causa lícita, en su sentido finalista, si el contrato se lleva a efecto con violación de una norma legal prohibitiva (STS de 31 de octubre de 1968)

Sentencia de 12 de junio de 2008

Sentencia de 4 de mayo de 1987

Sentencia de 31 de octubre de 1968

Reserva mental

[...] más que verdadera simulación, que exige el acuerdo de los contratantes para aparentar frente a terceros un negocio que en realidad no se quiere, existió por parte de las dos compradoras recurrentes una reserva mental, es decir, ocultación tanto a la entidad vendedora como a la verdadera compradora de su auténtica voluntad, que no era adquirir por título oneroso la nuda propiedad de la finca que retraía la recurrida, sino recibir a título gratuito esa nuda propiedad aparentando que entregaban un precio. (STS de 30 de abril de 1986).

Sentencia de 30 de abril de 1986

Negocio fiduciario

[...] aquel convenio anómalo en el que concurren dos contratos independientes, uno, real, de transmisión del dominio, eficaz "erga omnes", y otro obligacional, válido inter partes, destinado a compeler al adquirente a actuar de forma que el fiduciario no impida el rescate de los bienes por el fiduciante cuando se de el supuesto obligacional pactado a cargo de éste(STS de 26 de julio de 2004)

Simulación absoluta

[...]la simulación total o absoluta, «simulatio nuda», contraventora de la legalidad, implica un vicio en la causa negocial, con la sanción de los arts. 1275 y 1276 del Código

Civil y, por tanto, la declaración imperativa de nulidad, salvo que se acredite la existencia de otra causa verdadera y lícita(STS de 7 de febrero de 1994)

Sentencia de 27 de noviembre de 1998

Sentencia de 26 de marzo de 1997

Sentencia de 15 de junio de 1994

Sentencia de 7 de febrero de 1994

Sentencia de 23 de octubre de 1992

Sentencia de 1 de octubre de 1991

Sentencia de 5 de marzo de 1987

Sentencia de 4 de mayo de 1987

Sentencia de 16 de abril de 1986

Sentencia de 24 de febrero de 1986

Falta de pago del precio

[...]la falta real de precio en la compraventa «se deriva la consecuencia jurídica de simulación absoluta que implica la inexistencia del contrato por falta del elemento esencial de la causa (así, SS 30 octubre 1985, 16 abril 1986, 5 marzo 1987, 29 septiembre 1988, 16 junio 1989, 1 octubre 1990, 1 octubre 1991, 23 julio 1993, 16 marzo 1994)»; a lo que cabe añadir, con la S 13 marzo 1997 , que la falta absoluta de causa no admite condicionante alguno «pues lo que no existe no puede generar consecuencia alguna de licitud o ilicitud».(STS de 14 de noviembre de 2008)

Sentencia de 14 noviembre 2008

Sentencia de 23 de octubre de 1992

Sentencia 16 de julio de 1987

Sentencia 1 de octubre de 1990

Sentencia 16 de julio de 1987

Sentencia 1 de julio de 2002

Sentencia 16 de abril de 1986

Sentencia 29 de septiembre de 1988

Sentencia 25 de mayo de 1995

Precio como elemento esencial de compraventa

el precio es el elemento esencial y más característico de la compraventa, debiendo ser cierto o determinable con referencia a otra cosa cierta, o que se deje su señalamiento al arbitrio de persona determinada, pues que si no se da ninguna de tales circunstancias (ser cierto y determinado o determinable) el contrato no existe (STS de 10 de noviembre de 1988)

Sentencia de 10 de noviembre de 1988

Precio determinable

[...] no es necesario para que el precio se tenga por cierto que se precise cuantitativamente en el momento de la celebración del contrato, siendo suficiente que pueda determinarse sin necesidad de un nuevo convenio entre los contratantes (STS de 29 de diciembre de 1987).

Sentencia de 29 de diciembre de 1987

Precio confesado

[...]Los contratos que se impugnan aparecen reflejados en escrituras públicas, los que refieren que los precios se habían recibido con anterioridad al otorgamiento (precio confesado). Sólo su falta de verdad es la que origina situación de plena simulación, y ello impone la necesaria prueba por quien aboga nulidad contractual de la inexactitud de las declaraciones efectuadas por los otorgantes, ya que, en otro caso, la seguridad que la fe notarial otorga a los documentos sobre los que se proyecta, se mantiene en toda su eficacia y alcance para las manifestaciones que ante el fedatario público realizan los contratantes (STS de 27 junio de 1996)

Sentencia de 27 junio de 1996

Simulación relativa

[...] la doctrina ha venido distinguiendo tradicionalmente [...] entre la simulación absoluta - caracterizada por un inexistente propósito comercial por faltar la causa-, y relativa -en los casos en que el aparente o simulado encubre otro real o disimulado (STS de 5 de mayo de 2008)

[...] la doctrina de esta Sala que entiende que al amparo de dicho art. 1276 puede admitirse la validez de los negocios disimulados justificada la causa verdadera y lícita (STS de 9 de mayo de 1988)

Sentencia de 5 de mayo de 2008

Sentencia de 11 de enero de 2007

Sentencia de 14 de marzo de 1995

Sentencia de 1 de octubre de 1990

Sentencia de 29 de noviembre de 1989

Sentencia de 9 de mayo de 1988

Sentencia de 31 de octubre de 1968

OBJETO

Compraventa de cosa ajena

[...] se reconoce pacíficamente por la doctrina científica y la jurisprudencia la validez de la venta de cosa ajena en virtud de la naturaleza consensual u obligacional del contrato de compraventa según aparece regulado en nuestro Código Civil, a cuyo tenor el vendedor no transmite la propiedad de la cosa por el simple contrato sino que se obliga a entregarla (arts. 1445 y 1450 Cc). (STS de 7 de febrero de 2001).

Sentencia de 7 de febrero de 2001

Sentencia de 11 de abril de 2000

Sentencia de 16 noviembre de 1992

Sentencia de 11 de abril de 1992

Sentencia de 14 de octubre de 1991

Sentencia de 25 de marzo de 1988

Sentencia de 5 de mayo de 1983

Sentencia de 31 de diciembre de 1981

Compraventa de cosa futura

[Cosa futura es] aquella cosa que se espera según el curso natural de las de su especie y que por lo tanto ha de venir porque aún no existe en el momento de la celebración del contrato". (STS de 31 de diciembre de 1999).

[...] la compraventa de cosa futura (en su modalidad de «emptio rei speratae»), como contrato conmutativo que es (a diferencia de la modalidad llamada «emptio spei», que es contrato aleatorio), presupone ineludiblemente en el vendedor la obligación esencial y constitutiva de entregar al comprador la cosa vendida, una vez que ésta haya alcanzado su existencia real y física, aparte de desplegar la actividad necesaria para que dicha existencia llegue a tener lugar de manera que el contrato queda plenamente desnaturalizado, como tal venta de cosa futura, si el supuesto vendedor no contrae o se desvincula de la expresada obligación esencial de entrega (STS de 30 de octubre de 1989).

Sentencia de 15 de diciembre de 2004

Sentencia de 31 de diciembre de 1999

Sentencia de 30 de octubre de 1989

Sentencia de 30 de octubre de 1981

Concepto de objeto

[...] aquella realidad sobre la que el contrato incide y en relación a la que recae el interés de las partes o la intención negocial o móvil esencial del contrato, es decir, el comportamiento al que el vínculo obligatorio sujeta al deudor y que tiene derecho a exigirle el acreedor, referido no al aspecto obligacional, objetivo inmediato, o sea, a los derechos y obligaciones que se constituyen, sino al mediato, que puede consistir tanto en una cosa propiamente dicha, bien de naturaleza exterior, ora procedente del ingenio humano o en un acto integrador de prestación. (STS de 10 de octubre de 1997).

Sentencia de 10 de octubre de 1997

Sentencia de 5 de junio de 1978

Determinación

[...] Cosa determinada no es sinónimo de cosa individualmente concretada, sino que el requisito de determinación del artículo 1445 del Código Civil, ha de ser entendido en el sentido del artículo 1273 del mismo, cuya exégesis más autorizada distingue entre una determinación inicial que se produce en el momento de perfeccionarse el contrato y la determinación posterior producida por las partes en el propio contrato, siendo suficiente, a los efectos del artículo 1273 y, por tanto, del 1445 del Código Civil, que a la hora de la perfección del convenio, estén presentes unas previsiones tales que permitan la

determinación definitiva sin necesidad de nuevos acuerdos. (STS de 8 de marzo de 2002).

Sentencia de 27 abril de 2006

Sentencia de 8 de marzo de 2002

Sentencia de 9 de enero de 1995

Sentencia de 16 de octubre de 1982

Herencia futura

[El artículo 1271 del Código Civil] se refiere única y exclusivamente a los pactos sobre la universalidad de una herencia que, según el artículo 659 del Código Civil, se instaura a la muerte del causante, integrándola todos los bienes, derechos y obligaciones subsistentes, pero no cuando el pacto se refiere a bienes conocidos y determinados, existentes al tiempo del otorgamiento del compromiso en el dominio del causante. (STS de 22 de julio de 1997).

Sentencia de 22 julio 1997

Inexistencia del objeto

[...] vendidas las 19 primeras plazas ya se ha agotado la capacidad del local, ya no hay objeto (plaza de garaje) susceptible de enajenación, ya que, como ha dicho esta Sala, aquí el objeto no sólo está integrado por la cosa en sentido físico, sino también por los

derechos que, radicando sobre la misma, son materia de la transmisión que se pretendía operar. (STS de 16 de mayo de 2006)

Sentencia de 10 de enero de 2008

Sentencia de 16 de mayo de 2006

Sentencia de 10 de octubre de 1997

Sentencia de 16 de marzo de 1995

Sentencia de 24 mayo de 1991

Objeto ilícito

[...] los derechos de paternidad y filiación como puramente espirituales, están excluidos del comercio de los hombres, por referirse al estado civil de las personas, por lo que sólo pueden ser ejercitadas por aquellas a quienes, previa y determinadamente les pertenecen en virtud del vínculo de la sangre. (STS de 29 de octubre d 1928).

Sentencia de 29 de octubre de 1928

Prohibición de comprar bienes litigiosos

[...] para que la prohibición de comprar bienes litigiosos contenida en el número 5º, párrafo 3º, de este artículo (el 1459 del Código Civil), puede provocar la nulidad del negocio concertado, es indispensable no solo que las cosas y derechos sobre que recaiga «fueran objeto de un litigio» en el que el comprador «intervenga por razón de su profesión», sino también, que aquella contienda judicial y esta intervención existan

precisamente en el momento de celebrarse el contrato y no en otro posterior y que la actuación del Letrado en el proceso no obedezca a la defensa de sus propios intereses, sino a la de alguno de sus contendientes.(STS de 6 de abril de 2006)

Sentencia de 6 de abril de 2006