

Ideas generales

Sujetos

Objeto

**Forma y
perfección del
contrato**

Efectos

**Compraventas
especiales**

**El contrato de
permuta**

**Otras cuestiones
mencionadas en
el programa de la
asignatura**

Lección 10: La compraventa y la permuta

Profesor: Joaquín Ataz López

Universidad de Murcia — Facultad de Derecho

Curso 2021-2022

**UNIVERSIDAD DE
MURCIA**



Ideas generales

Concepto y caracteres

Compraventa y transmisión del dominio

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Concepto y caracteres del contrato de compraventa:

- El art. 1445 CC describe al contrato de compraventa como **aquel 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.**
- Es decir: la compraventa permite cambiar cosas por dinero → Por ello este contrato está en la base de la economía.
 - ✓ Se trata del contrato más utilizado en la práctica;
 - ✓ y el Código civil, en gran medida, cuando dicta una norma general para los contratos, está pensando en contratos de compraventa;
 - ✓ por ello, en cierto modo, el régimen general de los contratos constituye una generalización de normas que surgieron originariamente para la compraventa.
- Desde el punto de vista jurídico, los caracteres de este contrato son:
 - a. Contrato típico,
 - b. consensual,
 - c. sinalagmático,
 - d. oneroso,
 - e. normalmente conmutativo,
 - f. transmisivo del dominio.
- Existen numerosas modalidades de compraventa, sometidas cada una de ellas a normas especiales.

Ideas generales

Concepto y caracteres

Compraventa y transmisión del dominio

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Compraventa y transmisión del dominio:

- Del hecho de que en Derecho español la compraventa, por sí sola, no transmita el dominio, la doctrina clásica deducía que el vendedor sólo se obligaba a entregar al comprador la posesión legal y pacífica de la cosa.
- Sin embargo, hoy día va ganando terreno la opinión contraria: **el vendedor se obliga a convertir al comprador en propietario.**
 - ✓ Sobre los principales argumentos para esta discusión, véase el tema por escrito que se ha entregado a los alumnos.
 - ✓ La diferencia fundamental entre los dos puntos de vista está en que, para el punto de vista moderno, si el comprador, aunque recibe la cosa, no se llega a convertir en propietario, habría un **incumplimiento del vendedor.**
- Lo anterior no tiene nada que ver con el hecho de que en Derecho español se admite la **validez** de la venta de cosa ajena: Es decir que una compraventa no es **nula** sólo por el hecho de que el vendedor no sea el propietario de la cosa vendida:
 - ✓ El vendedor de una cosa ajena se obliga a entregársela al comprador, para lo que, previamente, deberá él adquirirla.
 - ✓ Si la adquiere y luego la entrega, habrá cumplido.
 - ✓ Si no la llega a entregar habrá incumplido.
 - ✓ Si la entrega sin haberla adquirido antes, también habrá incumplido.
 - ✓ Si ha incumplido el comprador puede solicitar la resolución, y/o una indemnización de daños y perjuicios.

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Los sujetos de la compraventa:

- En la compraventa intervienen dos partes: el comprador y el vendedor.
- El Código civil dedica los artículos 1457 a 1459 a determinar quiénes pueden ser compradores y vendedores:
 - ✓ Pueden comprar y vender todos los que tengan capacidad general para contratar (art. 1457 CC).
 - ⇒ Los mayores de edad pueden comprar y vender sin restricciones, salvo que concurra alguna prohibición especial.
 - ⇒ Los menores emancipados pueden comprar cualquier tipo de bien, pero no pueden vender los bienes mencionados en el art. 247 CC.
 - ⇒ Los menores no emancipados sólo pueden comprar o vender aquellos bienes que de acuerdo con los usos sociales sean propios de su edad (art. 1263 CC).
 - ✓ El art. 1459 CC contiene algunas prohibiciones legales de comprar.
 - ⇒ Son prohibiciones legales. Su infracción, en principio, determina la **nulidad absoluta**.
 - ⇒ Las cuatro primeras prohibiciones afectan a los representantes (legales y voluntarios) e intentan impedir un conflicto de intereses entre representante y representado.
 - ⇒ Las dos últimas prohibiciones son en defensa de la moralidad pública.
 - ✓ Además del art. 1459 CC, ciertas normas sectoriales contienen otras prohibiciones especiales.

El objeto de la compraventa (I)

La cosa vendida

Ideas generales

Sujetos

Objeto

La cosa vendida

El precio

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► La cosa vendida:

- La cosa vendida puede ser cualquier «**cosa**» en el sentido jurídico de la palabra, lo que incluye tanto las cosas corporales, como los derechos y las llamadas cosas inmateriales.
 - ✓ Suele distinguirse entre compraventa de cosas y compraventa de derechos.
 - ✓ Pero, desde cierto punto de vista, en realidad toda compraventa es siempre de derechos.
 - ✓ No obstante el CC tiene un capítulo especial para la compraventa de ciertos derechos (arts. 1526 y CC). Los vimos al hablar de la **cesión de créditos**.
- Los únicos límites a lo que se puede vender son los señalados por el artículo 1271 CC:
 - a. No se pueden vender **cosas extracomercio**.
 - ✓ Lo que incluye, por ejemplo, el cuerpo humano vivo o muerto y sus partes (órganos, sangre, médula...).
 - b. Ni los derechos sobre la herencia futura.
- En un único contrato de compraventa pueden venderse simultáneamente varias cosas.
- La cosa vendida ha de tener los requisitos que con carácter general se exigen a toda prestación: Ha de ser posible, lícita y determinada.

El objeto de la compraventa (II)

Posibilidad, licitud y determinabilidad de la cosa vendida

Ideas generales

Sujetos

Objeto

La cosa vendida

El precio

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Posibilidad, licitud y determinabilidad de la cosa vendida:

- **Posibilidad:** Significa que la cosa debe existir o, si aún no existe, que debe ser posible que llegue a existir.
 - ✓ No cumplen este requisito las cosas que existieron pero ya no existen ni las que nunca existieron y no pueden llegar a existir.
 - ⇒ El art. 1460 CC se refiere a la compraventa de una cosa que, aunque existió, había ya dejado de existir en el momento del contrato.
 - ✓ Sí cumplen este requisito las **cosas futuras**: Cosas que aún no existen, pero pueden llegar a existir.
 - ⇒ En estos contratos, a veces, el vendedor se obliga a hacer que la cosa exista (fabricarla o construirla) y luego entregarla → Sería un **contrato mixto** entre compraventa y contrato de obra.
 - ⇒ Si el que la cosa exista o no depende del azar (no hay obligación del vendedor), el contrato se puede configurar como **conmutativo** (*emptio rei speratae*) o como **aleatorio** (*emptio spei*).
- **Licitud:** Este requisito aplicado a las cosas significa que debe ser lícito enajenar la cosa → **Alienabilidad**.
 - ✓ No son enajenables en ningún caso las **cosas extracomercio**.
 - ✓ Hay cosas de comercio restringido, que sólo son enajenables si se cumplen ciertos requisitos o se tienen ciertas autorizaciones administrativas.
- **Determinabilidad:** La cosa debe estar determinada o ser determinable.
 - ✓ Sobre este requisito, véase lo que se dijo en la lección 4 de Civil III, y en la lección 5 de Civil IV.

El objeto de la compraventa (III)

El precio

Ideas generales

Sujetos

Objeto

La cosa vendida

El precio

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El precio:

- Lo que diferencia a la compraventa de otros contratos de cambio es que **el precio ha de ser en dinero o signo que lo represente**.
 - ✓ No está claro qué significa que el precio puede estar fijado en un «signo que represente al dinero».
 - ✓ El requisito de que el precio sea en dinero se refiere a la fijación del precio, no a su pago: Las partes pueden fijar un precio en dinero y acordar un mecanismo de pago que no exija la entrega de ningún dinero.
- Si el precio consiste **en parte en dinero y en parte en otra cosa**, el art. 1446 CC contiene los criterios en función de los que el contrato se calificará como compraventa o como permuta.
- Si el precio es ridículamente reducido la jurisprudencia viene considerando que el contrato es **donación**.
- Los artículos 1447 a 1449 CC contienen una serie de precisiones sobre la determinación del precio → Remisión a la lección 5 de civil IV y a la lección 4 de Civil III.

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Forma y perfección del contrato:

- La compraventa es contrato consensual, es decir: no está sometido a ninguna exigencia de forma.
 - ✓ Aunque el art. 1280 CC exige ciertas formas para ciertos supuestos de compraventa.
 - ✓ No obstante, como ya se saben los alumnos, las formas del art. 1280 no son **forma esencial**.
- Para ciertas modalidades de compraventa, reguladas en normas especiales, la Ley exige alguna forma; pero, en general, no parece que la concurrencia de estas formas sea requisito esencial para la validez del contrato.
 - ✓ La Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, por ejemplo, en su artículo 6 dice expresamente que «Para la validez de los contratos sometidos a la presente ley será preciso que consten por escrito».

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Efectos de la compraventa:

- El efecto principal de la compraventa (como el de cualquier otro contrato, salvo la donación) es el de hacer nacer obligaciones entre las partes.
- Aunque el art. 1445 CC sólo menciona las dos obligaciones fundamentales que nacen de la compraventa, esta en realidad hace nacer más obligaciones:
 - ✓ Según el art. 1461 CC para el vendedor surgen dos obligaciones: La **entrega de la cosa vendida** y el **saneamiento**.
 - ✓ Pero la obligación de saneamiento, por su parte, se divide, según el art. 1474 en dos obligaciones distintas, la de **saneamiento por evicción** y la de **saneamiento por vicios ocultos**.
 - ✓ Por tanto de la compraventa surgen tres obligaciones para el vendedor y una para el comprador (el **pago del precio**).
 - ✓ A lo que hay que añadir varias obligaciones accesorias establecidas por otros preceptos.
- Junto con el nacimiento de obligaciones, la compraventa tiene un efecto adicional: Sirve como «**título**» para la transmisión del dominio → Remisión al próximo curso.

La entrega de la cosa vendida (I)

Ideas generales

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► La entrega de la cosa vendida en general:

- Constituye la obligación principal del vendedor. El resto de sus obligaciones son complementarias de ésta, incluso la obligación de saneamiento.
- En la regulación del CC, la entrega de la cosa tiene un **doble significado**:
 - ✓ **Significado obligacional**: Al entregar correctamente, el vendedor cumple con su obligación principal.
 - ✓ **Significado jurídico-real**: Al entregar correctamente se transmite la propiedad → En la regulación de la entrega por el CC hay algunas normas que están pensando sólo en esta significación, y no tienen trascendencia obligacional. Las veremos el próximo curso.
- Circunstancias de la entrega:
 - ✓ Momento y lugar (arts. 1171 y 1466 CC).
 - ✓ Gastos: Arts. 1168 y 1465 CC.
- Suspensión de la entrega: Art. 1467 CC.

La entrega de la cosa vendida (II)

Extensión de la entrega

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Extensión de la entrega:

- Se debe entregar la cosa vendida, con todos sus accesorios (art. 1097 CC) así como con los frutos que ésta haya podido producir desde la venta (arts. 1095 y 1468-II CC).
 - ✓ Tratándose de una cosa que requiere permisos administrativos, éstos, así como la documentación relativa a la cosa, se consideran *accesorios* de la misma.
- Un problema corriente en la venta de inmuebles es el de los posibles **excesos o defectos de cabida** del inmueble en relación con el precio
 - El CC dedica a este problema los arts. 1469 a 1472.
 - ✓ La clave para resolver este problema está en saber si el inmueble se vendió como cosa cierta, o si se vendió una extensión de terreno con un precio fijado en atención a la extensión.
 - ✓ Si se vendió como cosa cierta, en principio da igual que su extensión se ajuste o no a la descripción del contrato (art. 1471 CC).
 - ✓ Si el precio no se fijó **a tanto alzado** se aplican los arts. 1469-II y 1470 CC.
 - ✓ Las acciones de los arts. 1469 a 1471 CC tienen un plazo de prescripción de seis meses (art. 1472 CC).

La entrega de la cosa vendida (III)

Conservación de la cosa hasta la entrega y doctrina de los riesgos

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Conservación de la cosa hasta la entrega y doctrina de los riesgos en la compraventa:

- Sobre el vendedor recae el deber de conservar la cosa hasta la entrega (art. 1094 CC), pues debe entregarla en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato (art. 1468-I CC).
- Por ello si la cosa se pierde, y la entrega se hace imposible:
 - ✓ En principio **se presume** que ello fue por **su culpa** (art. 1183 CC).
 - ✓ Si el vendedor consigue **probar su no culpa**, su obligación se extinguirá salvo que hubiera mora o se tratara de alguno de los otros supuestos en los que la pérdida de la cosa no provoca la extinción (cfr. arts. 1182 y ss. CC).
 - ✓ ¿Qué pasaría en este caso con la obligación del comprador? ¿Sigue obligado a pagar el precio? → **Doctrina de los riesgos en la compraventa.**
 - ⇒ La regla tradicional sostiene que el comprador sigue obligado a pagar el precio (**periculum est emptoris**).
 - ⇒ El CC no recoge expresamente esta regla, pero sí la presupone (art. 1452-III CC).
 - ⇒ Esta regla, por otra parte, sólo se aplica en las ventas de cosa plenamente determinada entre particulares (que no sean **ventas de consumo**, cfr. art. 66-ter TRLGDCU).
 - ⇒ La doctrina actual entiende que, en esta materia, la compraventa es una excepción al régimen general de los riesgos en los contratos sinalagmáticos.
- Estos mismos principios se aplican en el caso de que la cosa, sin llegar a perderse, quede deteriorada.

La obligación de saneamiento

Ideas generales

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El saneamiento. Concepto y clases:

- El art. 1461 CC señala que el vendedor, además de a entregar, está obligado «**a sanear la cosa objeto de la venta**».
- Esta expresión («sanear») no resulta demasiado clara. En los textos históricos **implicaba un matiz de garantía**: El vendedor garantizaba al comprador dos cosas:
 1. Que la cosa vendida no es defectuosa (**saneamiento por vicios ocultos**).
 2. Que la cosa vendida no pertenece a un tercero distinto del vendedor (**saneamiento por evicción**).
- Esto mismo es lo que señala el **art. 1474 CC**, que recoge las dos modalidades clásicas de saneamiento (aunque al saneamiento por evicción no lo llama por ese nombre).
- La obligación de saneamiento está pensada sólo para la transmisión de cosas concretas y específicas: No es aplicable en las **ventas genéricas**.
- Pero sí es aplicable, además de en la compraventa, en muchos otros supuestos de transmisión de una cosa (por ej., arts. 638, 860, , 869, 1069, 1340, 1540, 1533, etc.).

El saneamiento por evicción (I)

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

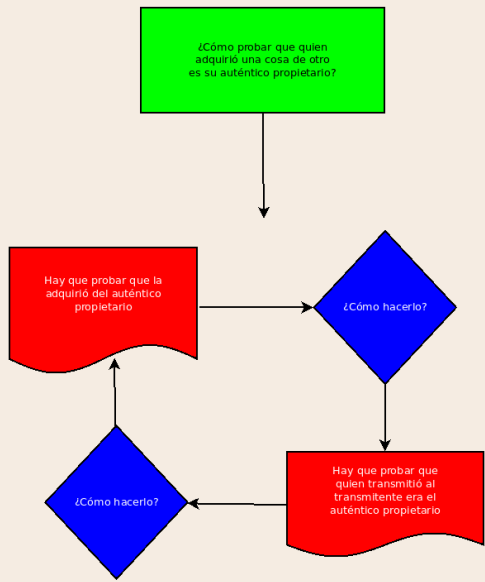
► El saneamiento por evicción:

- El llamado **saneamiento por evicción** intenta resolver el problema que se plantea si resulta que la cosa vendida y entregada pertenece a un tercero, que se la reclama al comprador:
 - ✓ Si el vendedor no era el verdadero propietario, no se la pudo transmitir al comprador porque ***nemo dat quod non habet***.
 - ✓ Este problema se planteaba muy a menudo hasta el siglo XIX:
 - ⇒ En España, por ejemplo, hasta 1861 no hubo un Registro de la Propiedad donde se pudiera consultar con garantías a quién pertenece un inmueble.
 - ⇒ Y hasta la Ley Hipotecaria (1861) y el Código civil (1889) no se admitió ninguna excepción al principio de que ***nemo dat quod non habet***.
- El nombre «**evicción**» procede del latín y significa «ser vencido en juicio»: La evicción se produce cuando mediante sentencia firme a instancias de un tercero, el comprador es privado de la posesión de la cosa vendida, en virtud de un derecho anterior a la compraventa.
- La obligación de saneamiento por evicción es, por otra parte, dispositiva: El Código civil admite que las partes la amplíen, la reduzcan e incluso que la eliminen.
 - ✓ Pero si el **vendedor es de mala fe** (conoce o debe conocer el riesgo de evicción) el pacto de reducción de esta es nulo (art. 1476 CC).
- Sobre el detalle de los concretos requisitos, y sobre los efectos de la evicción, ver tema escrito.

El saneamiento por evicción (II)

La tradicional probatio diabólica del dominio

- Ideas generales
- Sujetos
- Objeto
- Forma y perfección del contrato
- Efectos
 - La obligación de entregar de la cosa
 - La obligación de saneamiento
 - La obligación de pagar el precio
- Compraventas especiales
- El contrato de permuta
- Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura



Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El saneamiento por vicios ocultos:

- Un **vicio oculto** (llamado a veces **vicio redhibitorio**) es un defecto en una cosa que no es apreciable a simple vista y que disminuye o elimina la utilidad de la cosa (art. 1484 CC).
- Para que el vendedor (de buena fe) responda de los vicios ocultos, se exige:
 - ✓ Que el defecto existiera en el momento de la venta.
 - ✓ Que se manifieste en los seis primeros meses (art. 1490 CC).
 - ✓ Que las partes no hayan pactado otra cosa → Al igual que en la evicción este régimen es dispositivo y las partes pueden ampliar, reducir o eliminar la obligación de saneamiento del vendedor (art. 1485-II).
- El principal **efecto** de la existencia de un vicio oculto, según el art. 1486-I CC, es que el comprador puede optar entre:
 1. Desistir del contrato → **acción redhibitoria**.
 - ✓ Se discute si el fundamento de la *redhibición* es un vicio de la voluntad, o si se trata de un caso especial de incumplimiento.
 2. Rebajar una cantidad proporcional del precio, a juicio de peritos → **Acción estimatoria** o **quanti minoris**.
- Además, si el vendedor era de mala fe (conocía el defecto y no lo comunicó al comprador), éste podrá solicitar una indemnización de daños y perjuicios (art. 1486-II CC).

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El saneamiento por gravámenes ocultos:

- El último de los artículos que el Código civil dedica al saneamiento por evicción se refiere a la obligación del vendedor de inmuebles de responder por los **gravámenes ocultos**.
 - ✓ En Derecho civil se llama **gravamen** a un **derecho real sobre un bien (normalmente inmueble) concedido a favor de una persona distinta del propietario**.
 - ✓ Es decir: un **gravamen oculto** es un defecto jurídico en una cosa.
 - ✓ Los gravámenes ocultos, por lo tanto, no son ni un problema de evicción ni un problema de vicios ocultos (que son siempre defectos materiales).
- Esta obligación de saneamiento sólo se tiene en la venta de inmuebles y exige que el gravamen no sea aparente (ni conste en el Registro de la propiedad).
- Durante el primer año a contar desde la venta, si la finca resulta tener un gravamen oculto, el comprador puede optar entre resolver el contrato o exigir una indemnización. Pasado el primer año, sólo se puede solicitar la indemnización.

Obligaciones del comprador

El pago del precio

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

La obligación de entregar de la cosa

La obligación de saneamiento

La obligación de pagar el precio

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► La obligación del comprador de pagar el precio:

- El capítulo que el Código civil dedica a «las obligaciones del comprador», sólo menciona la obligación de pagar el precio, que, aunque no es la única obligación del comprador, sí es la más importante.
- En realidad el CC sólo regula algunos aspectos de esta obligación. Para el resto habrá que aplicar el régimen general de las **obligaciones pecuniarias**:
 - ✓ Momento y lugar del pago (art. 1500 CC).
 - ✓ Intereses (art. 1501 CC).
 - ✓ Suspensión del pago (art. 1503 CC).
 - ✓ Algunas reglas especiales de resolución de la compraventa por impago del precio:
 - a. Resolución de la venta de bienes muebles: Art. 1505 CC.
 - b. Resolución de la venta de bienes inmuebles:
 - ⇒ La resolución «simplificada» (o anticipada) del art. 1503 CC.
 - ⇒ El régimen especial de la resolución de la compraventa de inmuebles del art. 1504 CC.

Las compraventas especiales: Ideas generales

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Compraventas especiales:

- En sentido estricto son compraventas especiales las que tienen **una regulación propia que difiere del régimen común**. Así, por ejemplo:
 1. La **compraventa mercantil**, regulada en el Código de comercio.
 2. La **compraventa internacional de mercaderías**, regulada en el Convenio de Viena de 1980.
 3. La **compraventa con pacto de retro (retroventa)**, regulada en el mismo Código civil.
 4. Etc.
- Pero en ocasiones también se llama «compraventa especial» a algunas compraventas *normales* (sin regulación específica), en las que las partes han incluido algún pacto que afecta al régimen jurídico general de la compraventa.
 - ✓ Algunas de estas compraventas son tan corrientes, que el propio Código civil les dedica algún precepto. Por ej., la **venta en calidad de ensayo** y la **venta ad gustum**.
 - ✓ Otras no están expresamente mencionadas en el Código civil, pero son admisibles en virtud del principio de libertad de pacto. Por ej., las ventas con **pacto de reserva de dominio**.
- En esta lección veremos algunas de las compraventas especiales más importantes, que no se vayan a explicar en ninguna otra asignatura.

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El artículo 1453 CC:

- El art. 1453 CC recoge, según la opinión dominante en la doctrina, dos tipos especiales de venta: La venta en calidad de ensayo y la llamada venta *ad gustum*.
- Es curioso que el art. 1453 CC las trata conjuntamente y dice lo mismo para ambas, pero sin embargo la doctrina entiende que funcionan de un modo distinto:

1. **Venta en calidad de ensayo:** Una venta en la que se ha pactado (expresa o tácitamente) que el comprador tras el perfeccionamiento del contrato y haber probado la cosa vendida; puede, si ésta no tiene la calidad o utilidad que el comprador esperaba, dejar sin efecto el contrato.
 - ✓ Determinar si la cosa tiene o no la calidad o utilidad buscada, no depende de la exclusiva voluntad del comprador, sino que ha de basarse en parámetros objetivos.
 - ✓ Estos contratos, dice el art. 1453, se entienden sometidos a **condición suspensiva**, aunque parece que se trata más bien de una **condición resolutoria**, o mejor, de una facultad de desistimiento sometido a condición.
2. **Venta *ad gustum*:** Una venta en la que el comprador no queda realmente comprometido hasta que haya probado (degustado) la cosa y le haya gustado.
 - ✓ Históricamente se reconocía la facultad del comprador de deshacer el contrato en la venta de productos destinados al consumo humano (aceito, queso, vino...).
 - ✓ Aquí no se exige ningún tipo de parámetro objetivo: el comprador puede devolver la cosa si no le satisface.
 - ✓ Esto se aplica sólo en la medida en que sea «costumbre gustar o probar» la cosa antes de comprometerse.

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El pacto de retroventa:

- Pacto en virtud del cual el vendedor se reserva el derecho a recuperar la cosa vendida, dentro de cierto plazo, restituyendo el precio y demás gastos del contrato. También se le llama **pacto de retro**.
- El Código civil lo regula en los artículos 1507 y ss., llamándolo «**retracto convencional**», denominación que la doctrina considera incorrecta.
- De su extensa regulación hay que resaltar:
 - ✓ Que este pacto requiere un plazo de ejercicio, el cual no puede exceder de diez años (art. 1508-II CC).
 - ✓ Que el derecho del vendedor a recuperar la cosa vendida, es oponible no sólo al comprador, sino también a los terceros que hayan podido adquirir de él (arts. 1510 y 1520); lo que lo convierte en un **derecho real**.

► El pacto de reserva de dominio:

- Pacto en virtud del cual el vendedor se reserva la propiedad de la cosa hasta que el comprador la haya pagado completamente.
- Se discute doctrinalmente mucho sobre si realmente el vendedor puede retener el dominio de la cosa. Pero la jurisprudencia admite en general este pacto.
- Aunque el Código civil no contempla este pacto, si lo mencionan la Ley Concursal y la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

Las ventas de consumo (I)

Las ventas de consumo en general

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Contratos de consumo y ventas de consumo:

- Como ya sabemos un **contrato de consumo** es aquel en el que una de las partes es un consumidor y el otro un empresario. Estos contratos están sometidos a la regulación del Libro II del TR LGDCU.
- Un tipo concreto de contrato de consumo son las **ventas de consumo**. El TR LGDCU las define en el art. 59 bis 1.f: «**Todo contrato celebrado en el ámbito de una relación de consumo, en virtud del cual el empresario transmite o se compromete a transmitir la propiedad de bienes al consumidor o usuario pudiendo llevar incluido la prestación de servicios**».
 - ✓ El empresario ha de ser el vendedor, y el consumidor el comprador.
 - ✓ El bien vendido ha de ser un bien mueble y corporal (art. 59 bis 2 TR LGDCU).
 - ⇒ También se pueden vender sustancias como el agua, el gas o la electricidad, si se presentan envasados para su comercialización.
 - ✓ La venta no deja de ser de consumo por el hecho de que:
 - ⇒ el contrato incluya, además de la venta propiamente dicha, la prestación de algún tipo de servicio;
 - ⇒ el bien vendido no sea un bien genérico producido en serie;
 - ⇒ el bien vendido sea un bien de segunda mano.

Las ventas de consumo (II)

Entrega de la cosa y régimen de riesgos

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Entrega de la cosa y régimen de riesgos en las ventas de consumo:

- El TR LGDCU regula la entrega de la cosa vendida en el art. 66 bis. Esta regulación se mezcla con la del suministro de contenidos o servicios digitales que no se presten en soporte material.
 - ✓ El bien se debe entregar cuanto antes y, en todo caso, en el plazo de 30 días, salvo que el contrato hubiera establecido otra cosa.
 - ✓ Si el bien no se entrega dentro de dicho plazo el comprador podrá requerir al empresario para que le entregue, concediéndole un nuevo plazo “razonable” (a la vista de las circunstancias). El incumplimiento de este plazo adicional es causa de resolución.
 - ⇒ A este mecanismo del plazo adicional, copiado del **BGB** lo conoce la doctrina con el nombre alemán de **Nachfrist**.
 - ✓ No se exige la concesión de un plazo adicional en los supuestos del art. 66 bis 3 TR LGDCU.
- La cuestión del riesgo en las ventas de consumo se regula en el art. 66 ter del TR LGDCU.
 - ✓ El riesgo corresponde al vendedor hasta el momento en que el comprador haya adquirido la posesión material del bien objeto del contrato,
 - ✓ salvo que sea el comprador quien decide hacerse cargo del transporte al margen del vendedor.

Las ventas de consumo (III)

El principio de conformidad en las ventas de consumo

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El principio de conformidad en las ventas de consumo:

- El vendedor debe entregar al comprador bienes que sean **conformes con el contrato**, y responde de cualquier **falta de conformidad (Principio de conformidad)**.
 - ✓ Un bien **es conforme** si se ajusta a la descripción contractual y posee la calidad, funcionalidad y cualidades que se especificaron en el contrato o que, si no se dijo nada, cabe esperar del tipo de bienes de que se trate.
 - ✓ **No son conformes** los bienes defectuosos o no aptos para el uso normal del tipo de bienes de que se trate, o de calidad o durabilidad inferior a la normal.
- A la responsabilidad del vendedor en caso de falta de conformidad se la conoce como **régimen de garantías en las ventas de consumo**.
 - ✓ Aunque aquí la palabra «garantía» no se utiliza en el sentido jurídico corriente de esa palabra.
- La conformidad se refiere al **estado de los bienes en el momento en que se entregan**. Pero cubre también la posible aparición de defectos durante el plazo de garantía del bien.
 - ✓ Plazo general de 2 ó 3 años (dependiendo de si el bien tiene o no contenidos digitales).
 - ⇒ El hecho de que un bien sea de naturaleza perecedera no afecta, según la ley, al plazo de garantía del mismo.
 - ✓ En bienes de segunda mano se puede pactar un plazo inferior cuya duración ha de ser, al menos, de un año.
 - ✓ También es posible que el vendedor conceda un plazo de garantía adicional (**garantía comercial**).
- Durante los dos años posteriores a la venta del bien, se presume que cualquier defecto que aparezca en el bien es consecuencia de una falta de conformidad que existía ya en el momento de la entrega.

Las ventas de consumo (IV)

Consecuencias de la falta de conformidad

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Consecuencias de la falta de conformidad:

- Ante una falta de conformidad o defecto en el bien adquirido el consumidor puede optar entre:
 1. Reclamar con base en el régimen del CC relativo a los **vicios ocultos** (arts. 1484 y ss.).
 2. Reclamar con base en el régimen de garantías de los arts. 114 y ss. TRLGDCU.

♣ Pero no puede compatibilizar ambos regímenes (art. 116-I TRLGDCU).
- Si opta por el **régimen del TRLGDCU**, tiene derecho a:
 1. Exigir la **puesta en conformidad**. Lo que se consigue mediante la reparación o sustitución del bien.
 - ✓ En principio es el consumidor el que elige entre reparación o sustitución.
 - ✓ Pero no puede optar si alguna de estas dos opciones resulta imposible, o de un coste desproporcionado.
 2. Si no es posible (o razonable) la solución anterior, el consumidor puede solicitar:
 - a. Una rebaja del precio proporcional al menor valor de la cosa a consecuencia del defecto.
 - b. La resolución del contrato con restitución de todo lo pagado.
 - ✓ No se puede solicitar la resolución si el defecto era de escasa entidad.
 3. Si la falta de conformidad ha producido al consumidor algún **daño adicional**, puede reclamar por daños y perjuicios, (art. 116-II TRLGDCU).
 - ✓ Contra el vendedor, si era de mala fe y en el plazo de seis meses (arts. 1486-II y 1490 CC).
 - ✓ Contra el fabricante en los términos de los arts. 128 y ss. TRLGDCU.

Venta de bienes muebles a plazos

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

Venta en calidad de ensayo y venta *ad gustum*

El pacto de retroventa y el de reserva de dominio

Las ventas de consumo

Venta de bienes muebles a plazos

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► Venta de bienes muebles a plazos:

- Comprar a plazos permite adquirir bienes cuyo coste está por encima del poder adquisitivo del comprador. Por ello esta modalidad de venta ha contribuido en gran medida a la **expansión de la sociedad de consumo**.
- En España estas ventas están regidas por la Ley 28/1998, que también regula los contratos de financiación que se suelen asociar a este tipo de contratos, así como Registro de Venta a Plazos de bienes muebles, que, en realidad, es un **Registro de reservas de dominio**.
- Esta Ley no se aplica a toda venta a plazos, sino exclusivamente a aquellas:
 - ✓ En la que el bien vendido sea un bien mueble, corporal, no consumible e identificable (art. 1.1).
 - ⇒ Se consideran identificables «todos aquellos bienes en los que conste la marca y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales, o que tengan alguna característica distintiva que excluya razonablemente su confusión con otros bienes» (art. 1.2).
 - ✓ El precio se haya aplazado por un periodo igual o superior a 3 meses (art. 3.1).
 - ✓ El vendedor sea un profesional (art. 5.2) y el comprador sea el destinatario final del bien (art. 5.1).
 - ⇒ Esto no coincide exactamente con la **actual noción de consumidor** del TR LGDCU.
- **Principales aspectos jurídicos de estas ventas** → Véase el tema dado por escrito.

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

► El contrato de permuta

- En la permuta o trueque, las partes se obligan recíprocamente a entregarse una cosa distinta del dinero (art. 1538 CC).
 - ✓ Al igual que en la compraventa, cada una de las partes se obliga a entregar algo a la otra. Se trata por tanto de un contrato **do ut des**.
 - ✓ La diferencia con la compraventa está en que en la permuta ambas partes tienen exactamente la misma **posición jurídica**.
 - ✓ No hay permuta **si el intercambio es de cosas por servicios**, es decir: si la obligación de alguna de las partes es de hacer.
 - ⇒ Aunque la jurisprudencia suele llamar «*permuta*» (o, a veces, «*permuta atípica*») al intercambio de solar por viviendas construidas.
 - ✓ Si una de las partes entrega conjuntamente una cosa y una cantidad de dinero → Art. 1446 CC.
- Su régimen jurídico es muy similar al de la compraventa (art. 1541 CC).
 - ✓ No obstante la jurisprudencia viene entendiendo que en caso de enajenación de una cosa por permuta no son de aplicación las reglas relativas al derecho de retracto a favor de terceros.
- El Código civil, en realidad, sólo dedica a la permuta dos preceptos sustantivos, ambos dedicados a la permuta de cosa ajena:
 - ✓ **Art. 1539:** Si el permutante que ya ha recibido la cosa, pero aún no ha entregado, comprueba que lo que se le entregó no pertenecía a quien se lo entregó.
 - ✓ **Art. 1540:** Especialidad en la permuta del régimen del saneamiento por evicción.

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

Ideas generales

Sujetos

Objeto

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones mencionadas en el programa de la asignatura

- A lo largo de este tema se han examinado **casi todas** las cuestiones que menciona el programa de la asignatura, aunque lo han sido en un orden distinto al del programa.
- Hay, no obstante, dos preguntas en el programa para las que no se ha dedicado ningún apartado en el esquema de la lección:
 1. **La venta de cosa ajena:** Se le dedica el epígrafe 1.3.2 en el tema que se ha dado por escrito.
 2. **Las arras:** Se explicaron en la lección 11 de Civil III.
- El apartado de las **ventas especiales** podría ser mucho más extenso. Y así tienen una regulación especial (además de las vistas):
 - Compraventas celebradas a distancia y contratos realizados fuera de establecimiento mercantil (arts. 92 y ss. TR LGDCU).
 - Algunas modalidades de compraventa reguladas en la LOCM.