

Lección 10: La compraventa y la permuta

Profesor: Joaquín Ataz López

Universidad de Murcia — Facultad de Derecho

Grupo I. Curso 2025–2026



Facultad
de Derecho

UMU

Ideas generales sobre la compraventa (I)

Concepto y caracteres de la 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:
 1. Contrato típico,
 2. consensual,
 3. sinalagmático,
 4. oneroso,
 5. normalmente conmutativo,
 6. de finalidad transmisiva del dominio.

Ideas generales sobre la compraventa (II)

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.**
 - La diferencia fundamental entre estas dos opiniones 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 sobre la compraventa (III)

Fuentes legales y complejidad de la regulación de la compraventa

- ✓ El Código civil regula la compraventa en el Título IV del libro IV, artículos 1445 a 1537.
 - Estos preceptos contienen el régimen general de la compraventa, pero también **algunas compraventas especiales** reguladas por el propio Código civil.
- ✓ Junto con la compraventa civil existe una compraventa mercantil regulada en los [arts. 325 a 345 del Código de Comercio](#):
 - **Atención:** Sólo se considera compraventa mercantil la compra de bienes muebles para reventa (art. 325 CoCo).
- ✓ Además de estas regulaciones *generales* hay que tener en cuenta:
 - La [Ley 28/1998, de Venta a Plazos de bienes muebles](#).
 - El [Texto Refundido de la LGDCU](#) que regula las compraventas de consumo.
 - Otras varias normas que contienen reglas especiales para la compraventa de ciertas cosas.

Las partes 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**.
 - ▷ Aunque algunos autores defienden que en las prohibiciones de interés privado la consecuencia es la **anulabilidad**.
 - ▷ Téngase en cuenta también lo que se dijo en la lección 1ª sobre el **autocontrato**.
 - 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

- ✓ 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 ss. 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:
 1. No se pueden vender **cosas extracomercio**.
 - Lo que incluye, por ejemplo, el cuerpo humano vivo o muerto y sus partes.
 2. 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**.

Ideas generales

Elementos

Partes contratantes

Elementos reales

La cosa vendida

El precio

Forma y perfección del
contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones

El objeto de la compraventa (II)

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 3/4 de Civil III, y en la lección 5 de Civil IV.

Ideas generales

Elementos

Partes contratantes

Elementos reales

La cosa vendida

El precio

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones

El objeto de la compraventa (III)

El precio

- ✓ El art. 1445 CC exige que el dinero sea (1) en dinero o signo que lo represente, y (2) cierto.
 - 1. **En dinero o signo que lo represente.**
 - Esto es, básicamente, lo que permite distinguir entre compraventa y permuta.
 - Por **signo que represente al dinero** hay que entender aquellas cosas que, sin ser dinero, cumplen la función del mismo (medio de cambio y medida de valor).
 - ▷ Por ejemplo, las criptomonedas.
 - ▷ ¿Cheques, letras de cambio y demás títulos valores?
 - Precio en parte en dinero y en parte en otra cosa: Art. 1446 CC.
 - 2. **Precio cierto.**
 - O sea, que debe estar determinado o ser determinable sin necesidad de nuevo acuerdo entre las partes.
 - Véanse los arts. 1447 a 1449, y lo que de ellos se dijo en la lección 5 de Civil IV y en la lección 3/4 de Civil III.
- ✓ Pero no exige que sea justo.
 - Recuérdesse lo que se dijo en la lección 7 sobre la **lesión** como causa de ineficacia.
 - Si el precio es ridículo o simbólico, la jurisprudencia considera que el contrato es, en realidad, una donación.

Forma y perfección del contrato

- ✓ La compraventa es contrato consensual (art. 1450 CC), 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 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.
 - Aunque hay casos dudosos, como la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, que 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

Elementos

Partes contratantes

Elementos reales

Forma y perfección del contrato

Efectos

Compraventas especiales

El contrato de permuta

Otras cuestiones

Efectos de la compraventa

Panorámica general

- ✓ 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 CC en dos obligaciones distintas, la de **saneamiento por evicción** y la de **saneamiento por vicios ocultos**.
 - Por tanto, según la literalidad del Código, de la compraventa surgen tres obligaciones para el vendedor y una para el comprador (el **pago del precio**).
 - Y, como ya se dijo, para un importante sector doctrinal, el vendedor también está obligado a **transmitir el dominio** al comprador.
 - 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.

Obligaciones del vendedor (I)

La entrega de la cosa vendida: Ideas generales

- ✓ Constituye la obligación principal del vendedor. El resto de sus obligaciones son complementarias de ésta.
- ✓ «Entregar» la cosa significa ponerla en poder y posesión del comprador (art. 1462-I CC).
 - Cómo lograrlo depende del tipo de cosa de que se trate.
 - El Código civil contempla distintos tipos de entrega en los arts. 1462 a 1464.
 - a. **Tradición real** (art. 1462-I CC).
 - b. **Tradición instrumental** (art. 1462-II CC).
 - c. **Tradición simbólica** y **tradición fingida** (arts. 1463 y 1464 CC).
 - Respecto de los arts. 1462 a 1464 hay que tener en cuenta que aquí el CC, además del modo en que el vendedor cumple su obligación, está regulando el momento en que el comprador adquiere la propiedad.
- ✓ Circunstancias de la entrega:
 - Momento y lugar (arts. 1171 y 1466 CC).
 - Gastos: Arts. 1168 y 1465 CC.
- ✓ Suspensión de la entrega: Arts. 1466 y 1467 CC.

Obligaciones del vendedor (II)

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 terrenos 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 la finca se vendió como cosa cierta y a un precio fijado **a tanto alzado**, o si lo que se vendió fue una extensión de terreno con un precio fijado en atención a la extensión.
 - **Si la finca se vendió como cosa cierta**, en principio da igual que su extensión se ajuste o no a la descripción del contrato (art. 1471-I CC).
 - ▷ El art. 1471-II CC regula un problema distinto: Que el vendedor no pueda entregar todo el terreno incluido entre los linderos, por no pertenecerle.
 - Pero **si el precio no se fijó a tanto alzado** se aplican los arts. 1469-II y 1470 CC.
 - ▷ Defectos de cabida: Art. 1469-II CC.
 - ▷ Excesos de cabida: Art. 1470 CC.
 - Las acciones de los arts. 1469 a 1471 CC tienen un plazo de seis meses (art. 1472 CC) que la doctrina interpreta como de caducidad.

Obligaciones del vendedor (III)

Conservación de la cosa hasta la entrega

- ✓ **Lo que ya sabemos** (por teoría general de la obligación):
 - El vendedor —que debe entregar la cosa en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato (art. 1468-I CC)— **está obligado a conservar la cosa hasta la entrega** (art. 1094 CC).
 - Si la cosa se pierde y la entrega se hace imposible:
 - ▷ Se presume que la pérdida de la cosa fue por su culpa: Art. 1183 CC.
 - ▷ Aunque la pérdida no se debiera a su culpa, es responsable si había incurrido en mora (art. 1182 CC), se había obligado a entregar dos veces la misma cosa (art. 1096-III CC), o así se hubiera pactado (art. 1105 CC).
 - ▷ En los demás casos, la obligación del vendedor se extingue (art. 1182 CC).
 - Si la cosa no se pierde, pero se deteriora, se aplican, analógicamente, los mismos principios.
- ✓ Si la obligación del vendedor se extingue por imposibilidad sobrevenida, **¿sigue el comprador obligado a pagar el precio?**
 - A esta cuestión se refiere la doctrina con la expresión **doctrina de los riesgos**.
 - ¿Quién corre el riesgo? ¿Quién sale perdiendo en estos casos?
 - La solución que se da a este problema parece que debería aplicarse también al caso contrario: ¿Quién se beneficia si la cosa mejora y aumenta de valor durante ese periodo?

Obligaciones del vendedor (IV)

La doctrina de los riesgos en la compraventa

- ✓ Desde el Derecho romano se sostiene que, en la compraventa, el riesgo lo corre el comprador → **Periculum est emptoris**.
 - O sea, el comprador seguiría obligado a pagar el precio;
 - y si ya lo hubiera pagado, no podrá solicitar su restitución.
 - Del mismo modo que si la cosa hubiese aumentado de valor el vendedor no podría pedirle un mayor precio.
- ✓ El Código civil no recoge expresamente esta regla, pero claramente la está presuponiendo en el art. 1452-III.
 - Esta regla sólo se aplica en la venta de cosas plena y totalmente determinadas.
 - ▷ En ventas genéricas, por tanto, no se aplica hasta la **especificación** (*genus numquam perit*).
 - ▷ Tampoco se transmite el riesgo al comprador en caso de venta sometida a condición suspensiva, hasta que esta se cumpla.
 - En ventas reguladas fuera del Código civil suele aplicarse la solución contraria (*periculum est venditoris*):
 - **Compraventa mercantil**: El riesgo no pasa al comprador hasta que el vendedor haya puesto a su disposición la mercancía (**Art. 333 CoCo**).
 - **Ventas de consumo**: El riesgo no pasa al comprador hasta que él, o alguien a quien él haya designado, adquiera la posesión material de la cosa: **Art. 66-ter TRLGDCU**.
- ✓ La doctrina en general considera que el caso de la compraventa es una excepción respecto del régimen general de los contratos sinalagmáticos, en los que la imposibilidad de cumplir de una de las partes permite a la otra solicitar la **resolución**.

Obligaciones del vendedor (V)

Significado de la obligación de saneamiento y clases de saneamiento

- ✓ El art. 1461 CC señala que el vendedor, además de a entregar, está obligado «a **sanear la cosa objeto de la venta**».
 - La expresión «**sanear**» no resulta demasiado clara, aunque se ajusta a los dos primeros significados del verbo en el DRAE.
 - 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).
 - ▷ El art. 1483 CC incluye una tercera modalidad de saneamiento, que no tiene nombre específico pero que no es en sentido estricto ni por evicción ni por vicios ocultos.
- ✓ La obligación de saneamiento:
 - Esta pensada sólo para la transmisión de cosas concretas y específicas: no es aplicable en las **ventas genéricas**.
 - Le incumbe al vendedor con independencia de su buena o mala fe. Es una imputación legal del riesgo de que se produzca una evicción o haya un vicio oculto.
 - Es modulable por pacto entre las partes.
 - Además de en la compraventa se aplica en muchos otros supuestos de transmisión de una cosa (por ej., en el CC, arts. 638, 860, 869, 1069, 1340, 1532, 1540, 1643, 1681, etc.).

Obligaciones del vendedor (VI)

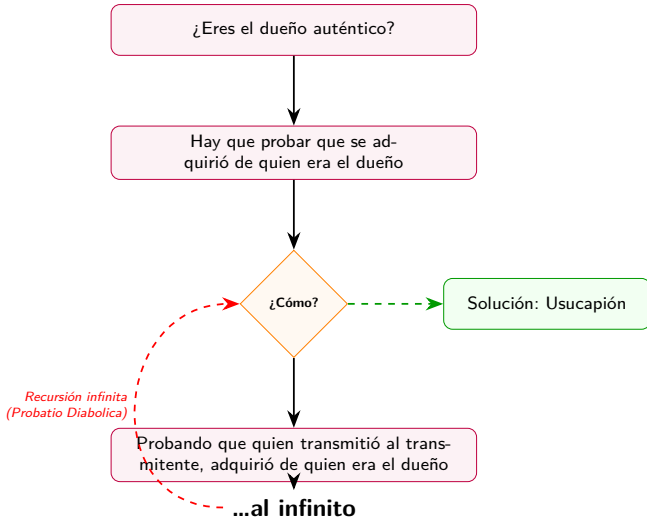
El saneamiento por evicción

- ✓ 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** (art. 1475-I CC).
- ✓ La obligación de saneamiento por evicción es dispositiva: El Código civil admite que las partes la amplíen, la reduzcan e incluso que la eliminen (arts. 1476 y 1477 CC).
 - 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).
 - Asimismo, para que el pacto de renuncia a la evicción la elimine totalmente, se exige que el comprador conociera la existencia del **riesgo de evicción** (art. 1477 CC).

Obligaciones del vendedor (VII)

La tradicional *probatio diabólica* del dominio

- ✓ ¿Por qué la evicción era tan frecuente hasta el siglo XIX? → por lo difícil que era probar el dominio.
- ✓ De hecho a la prueba del dominio se la llama *probatio diabolica*.



Obligaciones del vendedor (VIII)

Régimen jurídico de la evicción

- ✓ **Requisitos** para que nazca la obligación de sanear:
 - Que el comprador se **vea privado de la cosa**.
 - Por **sentencia firme**,
 - En virtud de un **derecho anterior a la compra**.
 - **Notificación de la demanda** (Art. 1481 CC): Es imprescindible que el comprador solicite la citación del vendedor al juicio. Si no se hace, el vendedor no responde.
- ✓ **Efectos**: ¿Qué puede reclamar el comprador? (Art. 1478 CC): Si se ha estipulado el saneamiento (o no se ha pactado nada), el comprador tiene derecho a exigir:
 1. La **restitución del precio** que tuviere la cosa al tiempo de la evicción (sea mayor o menor que el de la venta).
 2. Los **frutos o rendimientos**, si se hubiere condenado a entregarlos al que venció en juicio.
 3. Las **costas del pleito** que haya causado la evicción.
 4. Los **gastos del contrato**, si los hubiese pagado el comprador.
 5. Los **daños e intereses** y los gastos voluntarios, si el vendedor actuó de mala fe.
- ✓ **Evicción parcial** (Art. 1479 CC): Si el comprador pierde una parte de la cosa de tal importancia que sin ella no la habría comprado, puede exigir la **rescisión (resolución) del contrato**.

Obligaciones del vendedor (IX)

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 se trate de una cosa específica.
 - Que el defecto existiera en el momento de la venta.
 - Que el defecto sea «oculto»: no apreciable a simple vista (art. 1484-I CC).
 - Que se manifieste en los seis primeros meses y que en ese mismo plazo el comprador reclame (art. 1490 CC).
 - Que las partes no hayan pactado otra cosa (art. 1485-II CC).
- ✓ 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.
 - Si se compraron conjuntamente varias cosas y sólo una de ellas es defectuosa: Arts. 1491 y 1492 CC.
 - Se exige que el comprador pueda devolver la cosa, salvo en el caso del art. 1487 CC.
 - Si no puede devolverla: Art. 1488 CC.
 2. Rebajar una cantidad proporcional del precio, a juicio de peritos → **Acción estimatoria** o **quantum 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).

Obligaciones del vendedor (X)

El saneamiento por gravámenes ocultos

- ✓ El art. 1483 CC, 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 una especie de «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 o funcionales).
- ✓ 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 (art. 1483-II CC). Pasado el primer año, sólo se puede solicitar la indemnización.
 - El plazo para solicitarla es de un año desde que se haya descubierto la carga (art. 1483-III CC).

Obligaciones del comprador (I)

El pago del 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.
- ✓ La obligación de pagar el precio es una deuda **pecuniaria** que se considera **deuda de suma**.
- ✓ En realidad el CC, en los arts. 1500 y ss. sólo regula algunos aspectos concretos de esta obligación:
 - Momento y lugar del pago (art. 1500 CC).
 - Intereses (art. 1501 CC).
 - Suspensión del pago (art. 1502 CC).
 - Algunas reglas especiales de resolución de la compraventa a instancias del vendedor por impago del precio:
 1. Resolución automática y extrajudicial de la venta de bienes muebles: Art. 1505 CC.
 2. 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 → Ver próxima la diapositiva.

Obligaciones del comprador (II)

El régimen especial de resolución del art. 1504 CC: Lectura literal del precepto

- ✓ Tratándose de una compraventa de inmuebles, el art. 1504 CC establece un régimen especial de resolución por impago del precio.
- ✓ La interpretación jurisprudencial de este precepto ha extendido mucho su ámbito de aplicación.
 - En esta diapositiva veremos lo que realmente dice el precepto.
 - En la siguiente la interpretación jurisprudencial del mismo.

Art. 1504 CC

En la venta de bienes inmuebles, aun cuando se hubiera estipulado que por falta de pago del precio en el tiempo convenido tendrá lugar de pleno derecho la resolución del contrato, el comprador podrá pagar, aun después de expirado el término, ínterin no haya sido requerido judicialmente o por acta notarial. Hecho el requerimiento, el Juez no podrá concederle nuevo término.

- ✓ El precepto se está refiriendo a una compraventa en la que se haya pactado la resolución automática por falta de pago en plazo.
 - A ese pacto se le llama **pacto comisorio**.
 - No hay que confundirlo con el pacto de apropiación por el acreedor de la cosa dada en garantía, al que también se llama «pacto comisorio», y que está expresamente prohibido por el art. 1859 CC.
- ✓ Y lo que viene a decir es que ese pacto, a pesar de lo que diga su literalidad, no produce la resolución automática; sino que el vendedor tiene que instarla mediante requerimiento.

Obligaciones del comprador (III)

La interpretación jurisprudencial del art. 1504 CC

- ✓ El TS —con apoyo en la literalidad del precepto, pero no en sus antecedentes históricos— viene sosteniendo que el art. 1504 se aplica a toda compraventa de inmuebles, aunque en ella no hubiera un pacto comisorio.
- ✓ Por tanto este precepto (en la interpretación del TS) **añade un requisito extra a la resolución de la compraventa de inmuebles por impago: El requerimiento resolutorio.**
 - No es un requerimiento de pago, sino un requerimiento de resolución.
 - Debe ser hecho judicial o notarialmente: No basta por tanto un burofax.
 - Mientras el requerimiento no se produzca, el comprador puede pagar. Una vez que se ha producido el Juez ya no puede conceder nuevo plazo para pagar.
 - ▷ Véase la diferencia con el régimen general de resolución del art. 1124.
- ✓ La jurisprudencia añade que:
 - El art. 1504 es norma imperativa. No admite pacto en contra.
 - No sustituye al art. 1124 CC, sino que se le añade. O sea: El resto de los requisitos de la resolución siguen siendo exigibles.

Las compraventas especiales

Panorámica general

- ✓ 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. La venta a plazos de bienes muebles, regulada por la **Ley 28/1998**.
- ✓ Pero en ocasiones también se llama «compraventa especial» a algunas compraventas *normales* en las que se incluyen pactos que, por su relevancia, **modifican la dinámica funcional típica** del contrato (v.gr. el momento de la transmisión de la propiedad o la irrevocabilidad del consentimiento).
 - 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*

- ✓ 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***.
- ✓ 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 (aceite, queso, vino...).
 - Aquí no se exige ningún tipo de parámetro objetivo: el comprador puede devolver la cosa si no le satisface.
 - ▷ Pero ... ¿No es esto una condición puramente potestativa que según el art. 1115 CC anularía la obligación?
 - Esto se aplica sólo en la medida en que sea «costumbre gustar o probar» la cosa antes de comprometerse.

Compraventa con pacto de retroventa

- ✓ Se llama «**pacto de retroventa**», o a veces «**Pacto de retro**» al 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.
- ✓ El Código civil lo regula en los artículos 1507 y ss. llamándolo **retracto convencional**.
 - Pero esa denominación es incorrecta pues el retracto es un **derecho real de adquisición preferente** que funciona sólo si el propietario decide enajenar.
 - En el pacto de retroventa el vendedor tiene el derecho de recuperar la cosa incluso contra la voluntad del comprador.
 - En la práctica este pacto es utilizado por personas que para obtener financiación enajenan un bien reservándose la posibilidad de recuperarlo en un momento posterior → Obsérvese la similitud con la función de las **ventas en garantía**.
 - ▷ Y al igual que estas, a veces implica un **pacto comisorio** encubierto (de los prohibidos por el art. 1859); en cuyo caso la jurisprudencia lo considera nulo.
- ✓ De la extensa regulación que el CC hace de esta figura podemos resaltar:
 - Que este pacto requiere un plazo de ejercicio que no puede exceder de 10 años (art. 1508-II CC).
 - ▷ A falta de pacto expreso el plazo se entiende de cuatro años (art. 1508-I).
 - Que el derecho del vendedor a recuperar la cosa vendida es oponible a terceros adquirentes de la misma de buena fe (arts. 1510 y 1520 CC), lo que le confiere naturaleza jurídico-real.

El pacto de reserva de dominio (I)

Ideas generales

- ✓ El **pacto de reserva de dominio** es un pacto en virtud del cual el vendedor se reserva la propiedad de la cosa hasta que el comprador la haya pagado completamente.
 - Si la compraventa normal es un «**do ut des**» (doy para que des); el pacto de reserva de dominio la convierte en un «**non do donec des**» (no doy [la propiedad] hasta que des [el precio]).
- ✓ Mucho se ha discutido doctrinalmente sobre si realmente el vendedor puede retener el dominio de la cosa.
 - El Código civil no menciona este pacto y para algunos autores implicaría una derogación convencional del art. 609 CC.
 - También la jurisprudencia ha sido vacilante; y aunque el pacto se admite, en general se limitan sus efectos y se niega que el vendedor conserve el poder de disposición sobre la cosa.
 - Hoy día no hay dudas de su admisibilidad pues varias leyes lo admiten (LVPBM de 1998, [Ley 3/2004](#), de lucha contra la morosidad, [TRLRHL](#) de 2020), e incluso la LVPBN, crea un **Registro de Venta a Plazos de bienes muebles** que, en realidad es un **Registro de Reservas de dominio**.
- ✓ En realidad este pacto no hace que el vendedor siga siendo auténtico dueño de la cosa, sino que le confiere un privilegio especial sobre la cosa vendida, que llega a ser oponible a terceros si la reserva se inscribió en el Registro de Venta a Plazos de bienes muebles o en el de la propiedad.

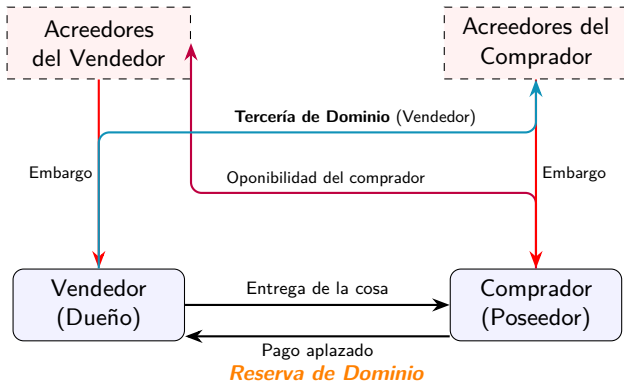
El pacto de reserva de dominio (II)

Derechos de los acreedores del comprador y del vendedor en caso de reserva de dominio

✓ La «prueba del algodón» para comprobar quién es el propietario:

¿Quién puede embargar la cosa?:

- Frente a acreedores del **comprador**: El vendedor puede evitar el embargo del bien mediante una *tercería de dominio*.
- Frente a acreedores del **vendedor**: El comprador tiene un derecho preferente a permanecer en la posesión y adquirir la propiedad si sigue pagando.



Venta de bienes muebles a plazos (I)

Concepto y fuentes legales

- ✓ 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 un 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 LVPBM](#)).
 - ▷ 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 LVPBM](#)).
 - El vendedor sea un profesional ([art. 5.2 LVPBM](#)) y el comprador sea el destinatario final del bien (art. 5.1 LVPBM).
 - ▷ Esto no coincide exactamente con la **actual noción de consumidor** del TR LGDCU.

Venta de bienes muebles a plazos (II)

Principales aspectos de su concreto régimen jurídico

En cuanto al concreto régimen jurídico que para este tipo de ventas se contiene en la LVPBM, sus principales aspectos son los siguientes:

- ✓ **Eficacia del contrato:** A diferencia del régimen general del CC, para que estos contratos sean válidos **deben hacerse por escrito (art. 6 LVPBM)**.
 - Se trata (aparentemente) de un contrato formal o *ad solemnitatem*.
 - El **art. 7 LVPBM** detalla un contenido mínimo obligatorio (precio al contado, importe del desembolso inicial, parte aplazada, tipo de interés nominal, etc.).
- ✓ **Facultad de desistimiento (art. 9 LVPBM):**
 - El comprador puede desistir del contrato dentro de los **7 días hábiles** siguientes a la entrega.
 - Es un derecho irrenunciable, pero exige: 1) No haber usado el bien más que para la prueba; 2) Devolverlo en su lugar y forma; 3) Pagar, si se pactó, una eventual depreciación comercial (máximo 15% del precio).
- ✓ **Vinculación entre compraventa y financiación:**
 - Si la adquisición requiere de financiación y así consta en el contrato, su eficacia depende de que la financiación se obtenga (**arts. 6.2 y 6.3 LVPBM**).
 - El desistimiento por el comprador provoca la ineficacia del préstamo vinculado (**art. 9.2-II LVPBM**).
- ✓ **Facultad de pago anticipado art. 9.3 LVPBM:**
 - El comprador puede pagar anticipadamente (total o parcialmente) el precio pendiente en cualquier momento, sin que se le puedan exigir intereses no devengados.

Venta de bienes muebles a plazos (III)

Incumplimiento del comprador y garantías del vendedor

✓ Incumplimiento del comprador (art. 10 LVPBM):

Si el comprador demora el pago de **dos plazos** (o del último de ellos), el vendedor puede optar entre:

1. Exigir el pago de todos los plazos pendientes (**vencimiento anticipado**).
2. La **resolución del contrato**. Las partes deben restituirse las prestaciones, pero el vendedor puede deducir:
 - El 10% de los plazos vencidos en concepto de indemnización.
 - Una cantidad igual al desembolso inicial por la depreciación comercial del objeto.

✓ El Registro de Venta a Plazos (RVPBM):

- La inscripción no es obligatoria para la validez del contrato o del pacto de reserva de dominio, pero sí para la **oponibilidad a terceros**.

✓ Recuperación del bien (art. 16 LVPBM):

- Si el contrato está inscrito en el RVPBM y el comprador incumple, el vendedor tiene un **procedimiento ejecutivo sumario** (rápido) para recuperar la posesión del bien, ya sea mediante requerimiento notarial o judicial.

Las ventas de consumo (I)

Las ventas de consumo en general

- ✓ 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 TRLGDCU**.
- ✓ Un tipo concreto de contrato de consumo son las **ventas de consumo**. El TRLGDCU 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 TRLGDCU).
 - ▷ 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

- ✓ El TRLGDCU 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 inmediata.
 - ▷ 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 TRLGDCU](#).
- ✓ La cuestión del riesgo en las ventas de consumo se regula en el [art. 66 ter del TRLGDCU](#).
 - 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

- ✓ En los arts. 114 y ss., el TRLGDCU regula el llamado **régimen de garantías en las ventas de consumo**.
 - La redacción actual de este texto legal es fruto de la transposición de las Directivas (UE) 2019/770 y 2019/771.
 - **Nota crítica:** La técnica legislativa con la que se hizo dicha transposición es muy cuestionable, pues, tras ella, el texto legal es **excepcionalmente farragoso**. Al refundir la venta de bienes con el suministro de contenidos digitales en los mismos preceptos, se han creado artículos de difícil lectura y estructura casi ininteligible.
- ✓ El punto de partida de este régimen legal se encuentra en el llamado **Principio de conformidad** que significa que **el empresario debe entregar al consumidor bienes que sean conformes al contrato, respondiendo de cualquier falta de conformidad que exista en el momento de la entrega**.
 - 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.

Las ventas de consumo (IV)

Los requisitos de conformidad

- ✓ Para que el bien se considere conforme, debe cumplir simultáneamente dos tipos de requisitos:
 1. **Requisitos subjetivos** (art. 115 bis TRLGDCU).
 - Ajustarse a la descripción, tipo y cantidad pactada.
 - Poseer la funcionalidad, compatibilidad e interoperabilidad previstas en el contrato.
 - Ser apto para los fines específicos que el consumidor haya hecho saber al empresario.
 2. **Requisitos objetivos** (art. 115 ter TRLGDCU):
 - Ser apto para los fines a los que normalmente se destinan bienes del mismo tipo.
 - Poseer la calidad y durabilidad que el consumidor pueda **fundadamente esperar** (atendiendo a la naturaleza del bien y a la publicidad).
 - Presentarse con los accesorios y el embalaje que el consumidor pueda esperar.
- ✓ **La instalación** (Art. 115 quáter TRLGDCU): La falta de conformidad resultante de una instalación incorrecta se equipara a la falta de conformidad del bien si fue realizada por el empresario o por el consumidor siguiendo instrucciones defectuosas.

Las ventas de consumo (V)

Plazos de garantía y de prescripción, y carga de la prueba

- ✓ El plazo de garantía por falta de conformidad es de 3 años para bienes materiales, y 2 años para contenidos digitales (art. 120 TRLGDCU).
 - Este plazo es para que se manifieste el defecto. Una vez manifestado hay un plazo de prescripción de cinco años para reclamar (art. 124 TRLGDCU).
- ✓ En bienes de segunda mano se puede pactar un plazo de garantía de sólo un año (art. 120.1-II TRLGDCU).
- ✓ **Presunción de falta de conformidad** (Art. 121 TRLGDCU): Se presume que el defecto existía de origen si se manifiesta en los **dos años** siguientes a la entrega (un año para contenidos digitales).
 - Aunque esta presunción no se aplica si es incompatible con la naturaleza del bien o del defecto → Por ej., la caducidad de los productos alimenticios.

Las ventas de consumo (VI)

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**, el **art. 117 TRLGDCU** le concede la siguiente jerarquía de remedios
 1. Exigir la **puesta en conformidad** (**art. 118 TRLGDCU**). 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 (**art. 119 TRLGDCU**):
 - 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**).
 - a. Contra el vendedor, si era de mala fe y en el plazo de seis meses (arts. 1486-II y 1490 CC).
 - b. Contra el fabricante en los términos de los **arts. 128 y ss. TRLGDCU**.

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

- ✓ 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.
- ✓ El único apartado del programa que no se ha mencionado es el relativo a **las arras**, que se explicaron en Civil III (lección 11) → Remisión.
- ✓ 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.