

Interpretación, calificación e integración de los contratos

Joaquín Ataz López

domingo, 22 febrero 2026

! Advertencia

El presente tema fue redactado originalmente para el curso 2013-2014. Se ha revisado para que encaje en el programa del curso 2025–2026, pero no se ha actualizado la jurisprudencia que se citaba en la versión original del mismo.

El presente tema cubre solamente una parte de la actual lección 6 del programa de la asignatura: no está cubierta ni la parte relativa a la determinación del contenido contractual, ni la referida a los efectos del contrato.

(c) Joaquín Ataz López, 2013-2026. El autor permite la copia gratuita de este texto exclusivamente para usos docentes; pero no su manipulación, modificación o comercialización de cualquier tipo. Asimismo se prohíbe expresamente su distribución o comunicación pública sin autorización expresa del autor.

1. La determinación de la regulación de las relaciones inter-partes disciplinadas por un determinado contrato

El contrato es un «acto» que se produce en el momento en el que concurren todos los requisitos para su perfección (para lo que normalmente basta con el consentimiento de las partes). Pero de ese acto surgen unas relaciones entre las partes que, dependiendo de los casos se pueden prolongar más o menos tiempo, hablándose entonces de «contrato-estado», como idea contrapuesta a la de «contrato-acto». Al mismo tiempo el contrato también contiene una autorregulación («contrato-norma») que constituye una «*lex privata*» que obliga a las partes con la misma fuerza que la ley (cfr. art. 1091 CC). O lo que es lo mismo: mediante el contrato las partes deciden y disciplinan su futura conducta en relación con la materia a la que dicho contrato se refiere.

En cuanto es una «*lex privata*», el contrato, al igual que cualquier otra «ley» debe ser interpretado. Pero sólo con interpretar el contrato no se puede determinar la completa regulación de las relaciones

inter-partes que dicho contrato pretende disciplinar, pues, junto con lo que las partes declararon en el contrato, hay que tomar en consideración también lo que disponga la ley.

En consecuencia las tareas fundamentales para poder aplicar un concreto contrato y resolver todos los conflictos que se puedan plantear entre las partes son similares a las tareas que el curso anterior estudiamos en relación con la ley: interpretación e integración. Pero la «integración» del contrato requiere una tarea previa que es su «calificación», es decir: la determinación del tipo contractual de que se trata; ya que es mediante esta determinación como podremos identificar cuáles son las normas legales aplicables.

Interpretación, calificación e integración son, por lo tanto, las tres tareas intelectuales necesarias para determinar cómo resolver los posibles conflictos que durante la vida del contrato se puedan plantear entre las partes del mismo. A estas tres tareas dedicaremos el presente texto.

2. La interpretación propiamente dicha

2.1. Las reglas legales sobre la interpretación

El Código civil regula la interpretación de los contratos en los artículos 1281 a 1289 y, para los contratos mercantiles, el Código de Comercio añade los [artículos 57 a 59](#) que complementan la regulación del Código civil, pero no excluyen su aplicación (cfr. [art. 50 Código de Comercio](#)). Todos estos preceptos significan la cristalización de un conjunto de ideas que se han venido decantando a través de los siglos, y ese es su principal valor. Pero como estas normas, en realidad, recogen maneras del «pensar jurídico», pueden considerarse en cierto modo superfluas; no en el sentido de que no sean verdaderamente vinculantes, o que carezcan de valor imperativo, sino el de que, como lo que en ellas se dice se ajusta tanto al sentido propio de la tarea interpretativa, esta funcionaría igual aunque estas normas no existieran y, de hecho, en los sistemas jurídicos que no han formulado explícitamente normas sobre la interpretación contractual, ésta no funciona de forma muy distinta a como lo hace en el nuestro.

Pero estas normas, de hecho, existen, son de las más citadas por los tribunales y nuestra jurisprudencia continuamente recuerda su obligatoriedad. Por ejemplo, en la [STS de 762/2009, de 25 de noviembre \(ROJ 7125/2009\)](#) de 2009, donde se afirma que «*los artículos 1281 a 1289 del CC no contienen meras reglas lógicas o de buen sentido puestas a disposición del intérprete para que libremente se sirva de ellas o no en la búsqueda de la llamada voluntad contractual, sino verdaderas normas jurídicas de las que necesariamente debe aquél hacer uso en el desempeño de la labor hermenéutica*».

Desde el punto de vista del contenido de los artículos 1281 a 1289, podemos *grosso modo* agruparlos en tres categorías: los que indican cómo determinar la voluntad de los contrayentes (básicamente los artículos 1281 y 1282, pero también el artículo 1287), los que aclaran cómo *interpretar* —en el sentido estricto de la palabra— los términos del contrato (fundamentalmente los artículos 1283 a 1286) y los que recogen verdaderos criterios legales dirigidos al Juez respecto a cómo resolver las dudas que, después del proceso interpretativo, puedan seguir quedando (artículos 1288 y 1289). Pero esta clasificación no es totalmente nítida y, de hecho, entre las dos primeras categorías hay indudables trasvases; de tal modo que, por ejemplo, conocer la «naturaleza y objeto del contrato», en palabras del

artículo 1286, tanto sirve para interpretar los términos del contrato como para saber qué es lo que realmente las partes quisieron.

La doctrina, normalmente, no agrupa los artículos 1281 y ss. en las tres categorías que se acaban de mencionar, sino que lo más corriente es distinguir entre los preceptos legales que se refieren a la que se suele llamar *interpretación subjetiva* (artículos 1281 a 1283) y las que recogen supuestos de *interpretación objetiva* (los restantes), asumiendo que la interpretación subjetiva intenta «reconstruir» la voluntad de las partes y la objetiva se basa en criterios externos a ella. Pero la distinción entre interpretación objetiva y subjetiva parece excesivamente escolástica, pues el objeto de la interpretación es uno y el mismo en todos los casos.

No obstante lo anterior, con base en esa pretendida diferenciación entre interpretación subjetiva e interpretación objetiva, hay autores que sostienen que la interpretación de los contratos mercantiles es radicalmente distinta de la de los civiles, puesto que mientras en estos últimos la interpretación ha de ser principalmente «subjetiva» (se busca saber lo que las partes querían) en los mercantiles la interpretación ha de ser «objetiva» (se busca saber qué significaba lo que dijeron). Todo ello con apoyo, aparente, en el [artículo 57 del Código de Comercio](#) que exige que los contratos de comercio se cumplan se buena fe «*según los términos en que fueron hechos y redactados, sin tergiversar con interpretaciones arbitrarias el sentido recto, propio y usual de las palabras dichas o escritas*»... Pero tal afirmación, en el fondo, es insostenible, puesto que en ambos casos de lo que se trata es de saber qué querían las partes, ya que esta es la fundamentación de la fuerza obligatoria de los contratos, sean civiles o mercantiles; y sostener que el artículo 57 del Código de Comercio obliga a una interpretación distinta para los contratos mercantiles, es tanto como afirmar que, en los contratos civiles, el intérprete puede «tergiversar con interpretaciones arbitrarias» lo que las partes dijeron. Cosa que no parece razonable que el intérprete pueda hacer en ningún caso.

2.2. El objetivo de la interpretación

La tarea interpretativa pretende averiguar cual fue la voluntad común de las partes; la cual constituye no sólo el contenido básico del contrato (cfr. arts. 1254, 1255 y 1258), sino, sobre todo, el verdadero fundamento de su obligatoriedad: Los contratos obligan porque las partes así lo quisieron, y obligan precisamente a aquello que las partes quisieron. En palabras de la STS de 13 de mayo de 1959 (RJ 1997)

«la voluntad que es la creadora del negocio jurídico, constituye verdaderamente la esencia, el principio activo y generador, no habiendo negocio allí donde la voluntad esté ausente ... (de tal modo que los efectos jurídicos penetran) en el mundo jurídico *no solamente «porque» han sido queridos, sino «como» lo han sido*, y si surgen dificultades de interpretación, si el Juez debe intervenir un día para determinar la naturaleza y la extensión de las consecuencias de un negocio jurídico ... deberá interrogar la voluntad de los autores del negocio».

La propia noción de contrato como «acuerdo de voluntades generador de obligaciones» (cfr. art. 1254 CC) nos llevaría a esta conclusión si no hubiera normas que regularan esta materia. Pero es que, además, en la propia regulación de los artículos 1281 y siguientes está claro que esa es la finalidad de la interpretación, y así:

- «Si las palabras (del contrato) parecieren contrarias a la intención evidente de los contratantes, prevalecerá ésta sobre aquéllas» (art. 1281-II).
- «Cualquiera que sea la generalidad de los términos de un contrato, no deberán entenderse comprendidos en él cosas distintas y casos diferentes de aquellos sobre que los interesados se propusieron contratar» (art. 1283).

La voluntad que hay que averiguar no es, por otra parte, la de cada uno de los contratantes por separado, sino la *voluntad común*, es decir: aquello que ambos se propusieron y sobre lo que recayó el consentimiento. Por ello, en principio, los actos o manifestaciones unilaterales de una de las partes, no conocidos por la otra, no pueden usarse como elemento interpretativo salvo que, de alguna manera, vengan confirmados por actos en igual o similar sentido de la otra parte.

En el caso de que una de las partes emita una voluntad cuya significación objetiva no coincide con lo que dicha parte realmente quería, si la otra parte no conocía esa discrepancia y de buena fe consintió en lo que el primero dijo, no habría, en el sentido estricto de la palabra, *voluntad común*; pues una de las partes quería lo que se dijo y la otra quería otra cosa. Pero esa falta de voluntad común no se traduce necesariamente en la ineficacia del contrato, sino que, en virtud de los principios de buena fe y responsabilidad, cabe la posibilidad de que se mantenga la obligatoriedad de la declaración cuando la protección general de la buena fe y de la seguridad en el tráfico jurídico exija que así se haga; por considerar que si una de las partes intentó engañar a la otra (discrepancia consciente) o, simplemente, se equivocó al emitir su declaración (discrepancia inconsciente) es más razonable que sea él quien asuma las consecuencias de su error o mala fe, y no la otra parte.

Pero estos casos son excepcionales. La regla es, sin duda, que el objetivo de la interpretación es la determinación de la voluntad común de las partes, y que en caso de discrepancia entre lo que dijeron y lo que realmente querían *ambos*, prevalecerá siempre el contenido real de la voluntad, tal y como taxativamente afirma el párrafo segundo del artículo 1281 del Código civil. Si bien, para que esto ocurra, el cuál fuera la voluntad real de las partes tiene que ser *evidente*, pues en otro caso, más que de interpretación, podría hablarse de «tergiversación» de la declaración.

Esta prohibición de *tergiversar* (por usar la palabra que utiliza el artículo 57 del Código de Comercio) se formula en ocasiones mediante el aforismo latino: «*in claris non fit interpretatio*». Pero dicho aforismo resulta engañoso, pues no podemos saber si algo es o no «claro» hasta que lo hayamos interpretado. En primer lugar porque en cuanto la voluntad de los contratantes se exprese en palabras, participará de la característica de todo enunciado lingüístico: la inevitable vaguedad, ambigüedad y carga emotiva del lenguaje natural que provoca que en todo mensaje oral o escrito el significante y el significado se puedan mover en planos distintos. Pero, sobre todo, porque como afirma la [STS de 21 de octubre de 1980 \(ROJ 193/1980\)](#), «*si bien el primer elemento interpretativo es el gramatical, éste presupone, también, la interpretación, dado que el afirmar que una cláusula es clara implica una valoración de las palabras y de la congruencia que con la voluntad guardan, por lo que la claridad, más que en los términos del contrato, ha de estar y resaltar en la intención de los contratantes*».

2.3. Las herramientas de interpretación

Desde un punto de vista lógico, podríamos distinguir, en la tarea interpretativa, dos facetas diferenciadas: la primera consistiría en determinar mediante qué procedimientos podemos llegar a conocer cuál

fue la voluntad emitida por las partes (qué dijeron); la segunda incluiría las labores interpretativas propiamente dichas (qué querían decir). Sin embargo los artículos que el Código civil dedica a esta cuestión no diferencian entre ambos aspectos y ello probablemente sea debido a que, en el fondo, la interpretación es una tarea circular: los mecanismos que aclaran dudas sirven, al mismo tiempo, para determinar cuál fue la voluntad, y viceversa: conocer cuál fue la voluntad nos ayuda a resolver las dudas; aparte de que hay casos en los que la voluntad se puede emitir sin decir nada (declaraciones tácitas).

Por ello es preferible hablar simplemente de *herramientas de interpretación*, las cuales son, según los artículos 1281 y siguientes, la literalidad del contrato (art. 1281-I), la conducta de las partes (art. 1282), el llamado elemento sistemático (art. 1285), la naturaleza y objeto del contrato (art. 1286) y los usos interpretativos (art. 1287).

2.3.1. La pretendida jerarquía entre los elementos de interpretación

Antes de examinar por separado los distintos elementos o herramientas de interpretación, conviene advertir que, en puridad, entre ellos no puede establecerse una auténtica jerarquía, puesto que todos contribuyen a conocer cuál fue la voluntad común de las partes, y la determinación de ésta es el objetivo de la interpretación.

Aun así existe una muy consolidada jurisprudencia que afirma lo contrario al señalar que de todos estos elementos, el prioritario y preponderante es el de la literalidad, y ello se dice con apoyo en el artículo 1281 del Código civil. Así, por ejemplo, podemos citar en este sentido la [STS 783/2012, de 13 de julio \(ROJ 5696/2012\)](#) cuando afirma que

La teoría de la interpretación exige la aplicación del Art. 1281-I CC en primer lugar, puesto que la interpretación debe orientarse a encontrar la voluntad auténtica de los contratantes. La jurisprudencia ha venido entendiendo que los demás criterios contenidos en los Arts. 1282–1289 CC se aplicarán cuando, después de utilizar las reglas del Art. 1281, no se haya podido obtener la verdadera voluntad de las partes. De esta forma, puede afirmarse que las demás disposiciones sobre interpretación son criterios subsidiarios, porque prevalece la literal cuando resulte suficientemente para averiguar la voluntad de las partes contratantes y de no ser así, entra en juego el llamado canon de la totalidad, es decir, el conjunto de reglas complementario y subordinado, de manera que si la claridad de los términos de un contrato no dejan duda sobre cuál fue la intención de las partes, no entran en juego los medios de interpretación contenidos en los artículos siguientes, que vienen a funcionar con un carácter subsidiario respecto de la regla del Art. 1281-I.

Y, en similar sentido, muchísimas otras sentencias que califican de regla principal a la del artículo 1281 y de mecanismos «secundarios» a los mencionados en los artículos 1282 y siguientes.

Mas si observamos detenidamente lo que el artículo 1281-I establece, no es cierto que en él se diga que la interpretación literal es la principal o preponderante, sino lo que esta norma afirma es que se estará al sentido literal de las cláusulas, «si los términos (del) contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes». Es decir: la norma no está presumiendo que si los términos del contrato son claros se supondrá que esa era la voluntad de los contratantes, sino que lo que se señala es que para estar al tenor literal de las cláusulas del contrato es imprescindible que se den dos

requisitos (a) que los términos del contrato sean claros y (b) que no dejen dudas sobre la intención de los contratantes; lo que en realidad son cuestiones distintas: Los términos de un contrato pueden estar totalmente claros pero, a la vista de, por ejemplo, la conducta posterior de las partes, nos queda la duda de si dichos términos reflejan o no la auténtica voluntad: en tal caso no podríamos aplicar directamente dichos términos sin aclarar previamente dichas dudas.

Pero aunque no se pueda establecer una preeminencia legal sobre el elemento literal del contrato, lo que sí es cierto es que, de todos los datos que podemos tomar en consideración para conocer cuál fue la verdadera voluntad de las partes, el más flexible, el que tiene más posibilidades de precisar y matizar es, precisamente, el elemento literal. Y como aunque siempre es posible que las partes se expresaran incorrectamente, eso no ocurre con excesiva frecuencia, sobre todo en contratos de relativa complejidad, en la mayor parte de las ocasiones el elemento literal realmente reflejará la voluntad de las partes. Y es esta «preeminencia estadística» la que creo yo que se encuentra detrás de la jurisprudencia que afirma que este es el elemento básico de interpretación y los demás son secundarios respecto a él.

2.3.2. El elemento literal del contrato

Si el contrato no se celebró exclusivamente mediante declaraciones de voluntad tácitas (lo que es posible, pero sólo ocurre en determinados supuestos de poca complejidad), el dato principal para saber cuál fue la voluntad común de las partes es el de atender a lo que éstas explícitamente dijeron, en la medida en que haya quedado constancia de ello. Como dicha constancia queda siempre en los contratos escritos, a este dato se le denomina elemento *literal* del contrato (porque se expresa mediante letras).

En la mayor parte de los casos, si los contratantes se han expresado correctamente, lo que se dijo coincide con lo que se quiso decir y por ello a veces se afirma que, en estos casos, no hay que acudir al resto de los mecanismos de interpretación; siendo esa idea la que está detrás de aforismos tales como el ya comentado de «*in claris non fit interpretatio*». Pero tampoco esa afirmación es estrictamente cierta, pues siempre hay que acudir al resto de los elementos de interpretación para asegurarse de que lo que se dijo es lo que se quiso decir. Otra cosa distinta es que, cuando lo que se dijo es claro y no ofrece dudas, quien sostenga que la voluntad fue otra deberá aportar los elementos necesarios para llegar a dicha conclusión. Es decir: el juez no irá más allá de la letra si ésta es clara, salvo que se le demuestre que algún otro elemento interpretativo hace «evidente» (por usar el mismo adjetivo que usa el artículo 1281-II) que fue otra la voluntad de las partes.

Respecto a cómo interpretar la literalidad del contrato, aparte de la necesidad de atender al resto de los elementos de interpretación, el Código civil contiene algunas indicaciones en los artículos 1283 y 1284:

- Cualquiera que sea la generalidad de los términos de un contrato, no deberán entenderse comprendidos en él cosas distintas y casos diferentes de aquellos sobre los que los interesados se propusieron contratar (art. 1283), lo que, en cierto modo, implica ya una cierta interpretación sistemática, pues para aplicar este precepto es preciso que ya sepamos sobre qué se propusieron contratar los interesados; lo cual nos lleva, de nuevo, a esa idea de circularidad que predomina en todo el proceso interpretativo.

- Si alguna cláusula de los contratos admitiere diversos sentidos, deberá entenderse en el más adecuado para que produzca efecto (art. 1284). Precepto este del que se ha dicho que recoge el principio del *favor contracti* pero que, en realidad, se basa en una máxima de la experiencia: hay que suponer que cuando las partes de un contrato se molestan en incluir en él alguna cláusula o consideración, tuvieron alguna razón para hacerlo; por lo que ante la duda entre darle alguna eficacia o no darle ninguna, hay que optar por la primera posibilidad dado que eso es lo que *probablemente* fue la voluntad de las partes. Pero si la duda se establece entre dar mayores efectos o menores efectos a alguna cláusula, el artículo 1284 no sería aplicable.

2.3.3. La conducta de las partes

La voluntad se puede declarar de forma expresa, pero también de forma tácita. Una declaración de voluntad tácita es la que se deduce de la conducta del sujeto. En un contrato no escrito muchas veces el principal elemento para conocer la voluntad de las partes es su conducta. En un contrato escrito, el hecho de que quede constancia de lo que se dijo, no anula el hecho de que la conducta de las partes también puede servir para determinar qué fue lo que exactamente quisieron, o qué entendían ellos que habían consentido, sino más bien al contrario: Como decía GARCÍA GOYENA al comentar el precepto que en el Proyecto de 1851 correspondía al actual artículo 1282: «Nadie mejor que los mismos contrayentes puede manifestar su intención o verdadera voluntad; y la manifestación por hechos es más elocuente y enérgica que la de la palabra».

El dato de la conducta de las partes puede usarse tanto para interpretar el elemento escrito como para suplirlo o sustituirlo. El cómo se comportaron las partes nos permite deducir cómo entendían ellas mismas su propio contrato. Pero también, a veces, la conducta de las partes puede ser sintomática de pequeñas novaciones contractuales recíprocamente consentidas y perfectamente válidas; sobre todo en contratos que se desenvuelven a lo largo del tiempo. Tiene que tratarse, claro está, de actos cuya significación sea clara y evidente; actos que indiscutiblemente revelen una voluntad, o una manera de entender la declaración de voluntad anterior.

El Código civil, en su artículo 1282 se refiere a este elemento de *interpretación/conocimiento* de la voluntad al señalar que «Para juzgar de la intención de los contratantes, deberá atenderse principalmente a los actos de éstos, coetáneos y posteriores al contrato». El adverbio principalmente deja clara la importancia de este elemento que no está, en puridad, subordinado al de la literalidad del contrato, sino que es siempre necesario para poder comprender en qué medida los términos literales del contrato expresaron verdaderamente la voluntad común. En este sentido el Tribunal Supremo ha afirmado que «El art. 1281 no excluye la interpretación, sino que la presupone, y forma con el art. 1282 un conjunto orgánico, de manera que ambos se complementan» ([STS 1193/1997, de 31 de diciembre, ROJ 8058/1997](#)).

Entre los actos a los que hay que prestar atención, el Código civil sólo menciona los coetáneos y los posteriores al contrato. Pero tanto la doctrina como la jurisprudencia están de acuerdo en que también pueden tener importancia los actos anteriores a él, al menos en cuanto sean actos *de ambas partes*.

Obsérvese que la segunda coma del artículo 1282 implica que en él no se dice que deba atenderse «principalmente a los actos coetáneos y posteriores», pero sin excluir que pueda atenderse a otros actos; sino que lo que la norma literalmente señala es que debe atenderse «principalmente a los actos de los contratantes» y luego se indica que los actos a los que debe atenderse serán los coetáneos

y los posteriores. Algún autor ha pretendido extraer de este significado literal que sólo se puede atender a los actos coetáneos y posteriores, pero no a los anteriores; aunque tal afirmación parece excesiva; en primer lugar porque no parece que el artículo 1282 pretenda excluir la utilización de los actos anteriores. Pero, además, porque, de hecho, el término «coetáneo» que usa el precepto, literalmente significa «de la misma época», y por lo tanto en él se incluye la actuación durante la negociación del contrato y los tratos preliminares, los cuales tienen tanta importancia para el proceso interpretativo del contrato como la tramitación de una ley, y sus distintas versiones, puede tener de cara a la interpretación de la misma (cfr. art. 3 CC).

De hecho la jurisprudencia es en este punto terminante: los actos preparatorios de un contrato son un valioso elemento para su interpretación.

2.3.4. La interpretación sistemática y la naturaleza del contrato

La voluntad negocial es una sola: las partes se proponen conseguir un fin concreto, y aunque, en contratos con alto nivel de complejidad, dicha finalidad puede tener numerosos aspectos o partes delimitadas, en cuanto finalidad única no sería razonable que en ella hubiera contradicciones. De ahí la importancia del elemento sistemático en la interpretación, que el Código civil recoge en su artículo 1285 al señalar que «las cláusulas de los contratos deberán interpretarse las unas por las otras, atribuyendo a las dudosas el sentido que resulte del conjunto de todas».

Pero la interpretación sistemática es algo más que un mecanismo para resolver dudas concretas planteadas por la utilización de términos dudosos. Esta interpretación indica que el contrato es, en realidad, un «todo orgánico» ([STS 979/2005, de 30 de noviembre, ROJ 7120/2005](#)), de tal manera que debe ser comprendido en su totalidad y, para ello, es preciso que cada una de las partes encaje perfectamente en el todo, por lo que no estamos en rigor ante una regla para determinar el significado de las cláusulas dudosas, sino ante un medio para averiguar el sentido del completo contrato, puesto que la intención común de las partes es indivisible.

Como se ha dicho muy gráficamente

«el intérprete de un contrato, lo mismo que el intérprete de una ley, no puede ni debe realizar su labor colocándose «orejeras», como el borrico de noria, no viendo más que lo que tiene enfrente de sus ojos, la senda circular o las cláusulas aisladas, una tras la otra, sino que ha de «desparramar» la vista mirando hacia los lados, y hacia adelante y detrás, en una visión de conjunto, que es la que le permitirá lograr la captación de la voluntad real común de las partes» (JORDANO BAREA).

Una vez hemos comprendido el contrato en su totalidad, estamos en condiciones de precisar lo que el Código civil denomina —en el artículo 1286— «naturaleza y objeto del contrato», que se erigen también en elementos de interpretación en cuanto no cabrá atribuir a la literalidad significaciones contrarias a dicha intención principal que se refleja en el concreto tipo contractual del contrato.

Se dice en ocasiones que el artículo 1286 del Código civil, a diferencia de los hasta ahora examinados, contiene una norma de interpretación objetiva, entendiendo por tal aquella que no busca la voluntad de los contratantes. Pero ello no es estrictamente cierto: es la voluntad de las partes la que determina la naturaleza y objeto del contrato (el tipo contractual), lo que ocurre es que ese tipo contractual

depende no del nombre que le den las partes, sino del verdadero contenido del contrato y es en este sentido en el que se puede afirmar que el tipo contractual cae fuera de la autonomía privada.

2.3.5. Los usos interpretativos

El artículo 1287 del Código civil recoge el último elemento a tomar en consideración a la hora de interpretar un contrato: los llamados usos interpretativos que, por su propia naturaleza, exigen haber sido conocidos por ambas partes, de tal modo que pueda suponerse que ciertas cláusulas no incorporadas explícitamente al contrato, no lo fueron porque ambas partes las daban por presupuestas al tratarse de cláusulas «que de ordinario suelen establecerse».

Aunque el Código civil habla del «uso o la costumbre del país» es obvio que también se admitirán en este punto usos profesionales pues el fundamento del recurso a estos usos no es que constituyan fuente del Derecho, sino una especie de presunción de que esa fue la voluntad de las partes pues, de no haberlo querido así, lo habrían hecho constar expresamente dado que sabían que, de no hacerlo constar, así se aplicaría.

2.4. Los criterios legales para resolver las dudas

Si los primeros siete artículos que el Código civil dedica a la interpretación de los contratos (arts. 1281 a 1287) recogen un conjunto de criterios dirigidos a determinar cuál fue exactamente la voluntad de los contratantes, de tal modo que no puede hablarse, en sentido estricto, de una jerarquía entre ellos sino más bien de cierta *circularidad* en el sentido de que el recurso a cada uno de ellos presupone y exige el recurso a los restantes, los dos últimos preceptos del capítulo son de naturaleza distinta pues presuponen el uso de los anteriores mecanismos y que, a pesar de ello, haya quedado alguna duda respecto al contenido de la voluntad de las partes. En tal caso, si ha quedado alguna duda, los artículos 1288 y 1289 recogen dos criterios para resolver dicha duda que deberán ser necesariamente aplicados por el Juez en ese orden: primero el 1288 y después el 1289. La duda se resuelve, no en el sentido de que desaparezca, sino en el sentido de que de las distintas interpretaciones posibles, la ley indica cuál deberá ser preferentemente acogida.

2.4.1. La regla de la «interpretatio contra proferentem» (o *contra stipulatorem*)

El primero de estos criterios, plasmado en el artículo 1288, recoge el llamado principio de la interpretación *contra proferentem*, según el cual «La interpretación de las cláusulas oscuras de un contrato no deberá favorecer a la parte que hubiese ocasionado la oscuridad». Regla esta cuya aplicación exige, claro está, que se sepa quién ha ocasionado la oscuridad que será aquel a quien se pueda imputar la presencia de dicha cláusula en el contrato. Normalmente el que la redactó, o el que eligió el modelo de contrato que se usaría. En contratos predispuestos por una de las partes es fácil saber quien es el «autor de la oscuridad»: el que predispuso el contenido contractual. Pero en contratos individualmente negociados resulta bastante más difícil saber (y probar) quién puede ser el responsable de la oscuridad de una cláusula.

Como regla general, tratándose de un contrato entre un profesional y un no profesional, se presume que la redacción de la cláusula fue siempre hecha por el profesional (véase el epígrafe XX).

El fundamento de este precepto es el de desincentivar la premeditada provocación de oscuridades en los contratos por parte de quien los redacta. En ocasiones, en la redacción de un contrato, una de las partes propone una cláusula que no dice exactamente lo que parece que dice, para obtener así una ventaja sin que la otra se de cuenta. Son cláusulas poco claras, o colocadas en un apartado del contrato donde nadie esperaría encontrarlas y que son consentidas tal cual precisamente por su falta de claridad. No se suelen referir, además, a aspectos principales del contrato, pues, de hacerlo, este tipo de tretas lo que podría ocasionar sería un vicio de la voluntad de quien consintió poco consciente de en qué estaba exactamente consintiendo.

El artículo 1288 no significa que estas cláusulas no se apliquen, o no formen parte del contrato; lo único que señala es que si finalmente su falta de claridad se traduce en que, aplicando todas las reglas interpretativas resulta que no se sabe con exactitud lo que se quiso decir, entonces, y sólo entonces, de todos los significados posibles de esa cláusula habrá que escoger uno que no beneficie al responsable de la oscuridad. De lo que se trata es, por lo tanto, de que la treta o artimaña consistente en redactar con poca claridad, no consiga beneficiarle. Pero tampoco se ordena que le deba perjudicar, puesto que el artículo 1288 se limita a ordenar que la interpretación «no debe favorecerle», lo que, obviamente, no es lo mismo que si se hubiera dicho que la interpretación deberá necesariamente favorecer a la otra parte.

2.4.2. Los criterios finales del artículo 1289

Por último, el artículo 1289 contiene la cláusula de cierre del sistema. Si después de todo el proceso interpretativo sigue habiendo dudas, y no sabemos cómo resolverlas, se distingue:

- Si las dudas recaen sobre un elemento esencial, se declara la nulidad del contrato; lo cual es coherente con el fundamento de la obligatoriedad del contrato. Un contrato obliga porque las partes así lo quisieron, por lo que no se puede sostener su fuerza obligatoria si, en los aspectos esenciales del mismo, no estamos seguros de qué fue lo que realmente quisieron.
- Por el contrario, si las dudas recaen sobre un elemento no esencial, la solución a las mismas depende de si el contrato es gratuito u oneroso. En el primer caso se opta por la solución que suponga un menor sacrificio patrimonial para el que se empobrece sin recibir nada a cambio, por pura liberalidad, y en el segundo caso se opta por la solución que en mayor medida garantice el equilibrio de las prestaciones.

Cuando las dudas no recaen sobre un elemento esencial, el Código opta por una solución «justa» y, en cierto modo, salomónica. Por ello este precepto legal es de una extraordinaria importancia práctica, ya que es uno de los poquísimos artículos del Código civil en los que tiene acogida la idea de equilibrio de las prestaciones y de ahí su excepcional importancia. Para el Código civil, como regla, da igual que los contratos sean justos o injustos, siempre que hayan sido consentidos de forma libre y consciente. El mero desequilibrio de las prestaciones no permite al Juez intervenir ni a la parte perjudicada impugnar. Sin embargo, a la hora de interpretar el contrato, el criterio residual final es el de que en los contratos onerosos la interpretación debe favorecer al mayor equilibrio de las prestaciones.

Es cierto que la formulación de esta regla como residual puede hacer parecer que su importancia práctica es reducida. Pero para ver que no es así, basta con que la formulemos de la siguiente manera: la interpretación de los contratos onerosos deberá favorecer el mayor equilibrio de las prestaciones, salvo que quede claro que fue otra la voluntad de las partes.

3. Reglas especiales para la interpretación de algunos contratos

Tratándose de **contratos de consumo**, en los que una de las partes es consumidor y la otra profesional, el [artículo 80.2 del TR LGDCU](#) señala que, «en caso de duda sobre el sentido de una cláusula prevalecerá la interpretación más favorable al consumidor».

En principio podría considerarse que la regla de interpretación a favor del consumidor no es sino una aplicación concreta de la regla general establecida en el artículo 1288 CC (*interpretatio contra proferentem*), pues en los contratos entre consumidores y profesionales, lo normal es que la concreta redacción de las distintas cláusulas sea hecha por el profesional, tal y como, por otra parte, expresamente presume el [artículo 82.2-II del TR LGDCU](#) según el cual el empresario que afirme que una determinada cláusula ha sido negociada individualmente, asumirá la carga de la prueba.

Pero la regla del artículo 80.2 de interpretación a favor del consumidor, va mucho más allá que la del artículo 1288 CC, pues responde a un principio distinto: el de protección de la parte del contrato considerada débil, el consumidor. La regla del artículo 1288 CC se limita a señalar que la interpretación no debería favorecer al profesional; pero con la regla del TR LGDCU va un paso más allá: la interpretación debe ser favorable, en la medida de lo posible, al consumidor.

El fundamento está en que se considera que el consumidor es la parte más débil en la relación y que, por lo tanto, es justo favorecerle mediante la interpretación. Y, por lo tanto, esta interpretación pro consumidor procede incluso aunque se pruebe que el contrato, o la cláusula dudosa, no fue redactada por el profesional. Lo que significa que puede haber casos en los que entren en conflicto la regla del artículo 1288 CC y la del artículo 80.2 TR LGDCU, supuesto hipotético éste en el que, parece, debería prevalecer esta última norma, por constituir, en contratos de consumo, regla especial, frente a la regla general del CC.

Aunque, desde otro punto de vista, podría considerarse que el fundamento del artículo 80.2 TR LGDCU está en que en él se asume que la redacción del contrato la ha hecho siempre el profesional, por lo que cuando no sea así, este precepto no sería de aplicación.

Si el contrato usaba **condiciones generales** su interpretación se deberá regir por el [artículo 6 de la Ley 7/1998, de Condiciones Generales de la Contratación](#) (en adelante LCGC), de acuerdo con el cual:

Artículo 6: Reglas de interpretación

1. Cuando exista contradicción entre las condiciones generales y las condiciones particulares específicamente previstas para ese contrato, prevalecerán éstas sobre aquéllas, salvo que las condiciones generales resulten más beneficiosas para el adherente que las condiciones particulares.

2. Las dudas en la interpretación de las condiciones generales oscuras se resolverán a favor del adherente. En los contratos con consumidores esta norma de interpretación sólo será aplicable cuando se ejerciten acciones individuales.
3. Sin perjuicio de lo establecido en el presente artículo, y en lo no previsto en el mismo, serán de aplicación las disposiciones del Código Civil sobre la interpretación de los contratos.

En la lección 8ª se explicará el significado que tiene la referencia a las «acciones individuales» que se hace en el número 2 de este artículo 6.

En consecuencia, por ahora basta con decir que de este precepto se deducen dos reglas interpretativas distintas para los contratos con condiciones generales:

1. Si hay contradicción entre dos cláusulas, y una de ellas no era condición general, prevalecerá ésta a no ser que las condiciones generales sean más beneficiosas para el adherente (el que no las redactó).
2. Las dudas en la interpretación de las condiciones generales oscuras se resolverán a favor del adherente.

4. Calificación e integración de los contratos

4.1. Significado de la integración del contrato

Según el artículo 1262 CC el contrato sólo requiere que haya acuerdo en «la cosa y la causa del contrato», es decir: en los elementos esenciales. Por lo tanto es relativamente normal que numerosos detalles prácticos (como, por ejemplo, el momento o el lugar del pago) no hayan sido previstos expresamente por las partes. A la tarea en virtud de la cual se rellenan esas «lagunas» en la regulación que las partes se dieron, se la denomina *integración del contrato*.

La «integración» del contrato y la «integración» de la ley son dos operaciones que persiguen una finalidad similar. Pero, sin embargo, los mecanismos que se usan en uno y otro caso son diferentes, pues, en el contrato, a diferencia de lo que ocurre en la ley, no tiene sentido el recurso a la analogía. Cuando las partes no han previsto algo, no debemos preguntarnos qué habrían querido de haberlo previsto, pues esa pregunta raramente obtendrá una respuesta con el suficiente nivel de certeza. En este sentido en el contrato no hay nunca «autointegración» sino sólo «heterointegración»¹.

No todos los autores comparten la anterior afirmación. Para muchos de ellos el artículo 1287 CC recoge la «autointegración» del contrato cuando dice que «El uso o la costumbre del país se tendrán en cuenta para interpretar las ambigüedades de los contratos, supliendo en éstos la omisión de cláusulas que de ordinario suelen establecerse». Pero en realidad este precepto no se refiere a la integración, sino a interpretación. Lo que en él se señala es que si hay cláusulas que de ordinario suelen establecerse y no se han establecido en el contrato, habrá que suponer que las partes no incluyeron tal cláusula, no porque no quisieran que se aplicara, sino por darla por sobreentendida. Es decir: la cláusula en

¹ Sobre el significado de «autointegración» y «heterointegración», véase Civil I, a propósito de la integración de la Ley.

cuestión se aplicará, porque esa era la auténtica voluntad de las partes. Y si esa era su voluntad, parece obvio que no puede aquí hablarse de «laguna» contractual.

La forma de resolver las lagunas de la regulación contractual consiste siempre en acudir a las fuentes supletorias de la voluntad contractual, las cuales se encuentran recogidas, en opinión de la totalidad de la doctrina, en el artículo 1258 CC, de acuerdo con el cual los contratos «obligan, no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley», lo que constituye una habilitación legal para que el Juez pueda completar el contenido del contrato acudiendo a la buena fe, al uso (ahora no interpretativo, sino normativo) y a la ley (imperativa, por supuesto, pero también la dispositiva).

4.2. Jerarquía de fuentes en la regulación del contrato

El artículo 1258 no sólo indica con arreglo a qué criterios se puede integrar el contrato, sino que incluso, con base en él, se puede determinar la jerarquía normativa aplicable a una determinada relación entre particulares disciplinada por un concreto contrato.

Para el establecimiento de esta jerarquía normativa hay que partir de que la ley a que se refiere este precepto puede ser imperativa o dispositiva; y que la ley imperativa, dada su naturaleza, se aplica incluso con preferencia a lo que las partes pudieran pactar. En consecuencia la jerarquía de fuentes normativas para las relaciones entre particulares disciplinadas por contratos será la siguiente:

1. **La Ley imperativa**, si la hubiera a propósito del contrato de que se trate.
2. **La voluntad de las partes**, una vez haya sido perfectamente determinada e interpretada a partir de lo que dijeron y de su propia conducta.
3. **La ley dispositiva**. Todo aquello que las partes no hubieran pactado y que no deba resolverse de otra manera según los usos y la buena fe, se resolverá tal y como determinen las normas dispositivas que sean aplicables.
4. **Los usos**. El artículo 1258 se refiere a los usos normativos, que se aplican por cuanto son norma jurídica; a diferencia de los usos interpretativos (a los que se refiere el artículo 1287) que se aplican tan sólo en tanto en cuanto las partes los hubieran conocido.
5. **La buena fe**. Aunque a propósito del proceso interpretativo el Código civil, sólo menciona la buena en el artículo 1258, la doctrina está de acuerdo en que la buena fe, en realidad, impregna todo el proceso interpretativo, y la jurisprudencia la ha utilizado como expediente para interpretar la voluntad a lo largo de su completo desenvolvimiento y, en una frontera de no fácil delimitación, como criterio que permite superar el sentido que se derivaría del estricto tenor literal, para fijar contenidos que permitan preservar el equilibrio contractual (así, por ejemplo, la STS de 16 de noviembre de 1979, RJ 3850).

4.3. La calificación del contrato

De acuerdo con el esquema anterior, a la ley se acude dos veces: primero a la ley imperativa y después a la dispositiva. Pero antes de acudir a la ley, es preciso determinar cuál es la ley aplicable, y para ello se hace preciso «calificar» el contrato, es decir: determinar a qué tipo contractual pertenece el concreto acuerdo de voluntades que estamos analizando y, en consecuencia, cuál es la ley aplicable.

La calificación del contrato es un proceso intelectual que hay que hacer siempre. Aunque en la mayor parte de los casos es tan sencillo que el intérprete lo hace casi sin darse cuenta y así determina que si en el contrato las partes cambian una cosa por dinero, se trata de un contrato de compraventa; pero si cambian una cosa por otra, el contrato será de permuta. Según cuál sea la calificación el régimen legal será distinto.

En muchas ocasiones las partes, al documentar el contrato, le ponen nombre y así, por ejemplo, lo titulan «contrato de compraventa» o «contrato de cesión». Al respecto hay que tener en cuenta que, a veces por ignorancia, a veces para evitar la aplicación de una determinada norma, las partes no siempre bautizan correctamente el contrato que están concertando y así, por ejemplo, en ocasiones a las donaciones se las denomina, a veces, «cesiones gratuitas». Otras veces lo que las partes hacen (conjuntamente, o sólo o una de ellas, que predispone el contenido del contrato) es declarar que el contrato que están realizando no pertenece a un determinado tipo contractual y así, por ejemplo, es relativamente corriente ver, en la entrada de parkings y garajes carteles en los que la empresa que gestiona dicho recinto insiste en que el contrato que se está concertando al dejar allí el vehículo no es un contrato de depósito.

Pues bien: en todas estas ocasiones la doctrina jurisprudencial afirma que los contratos son lo que son, y no lo que las partes digan que son, de tal modo que si la calificación que las partes proponen es errónea, no por ello dejará de aplicarse la regulación correspondiente al verdadero tipo contractual que se corresponda con el contenido real del contrato.

La calificación dada por las partes es por tanto, en principio, irrelevante. No obstante, en ciertos casos en los que recaigan dudas sobre el contenido de algunas prestaciones, el título que las partes dieron al contrato, puede ser un elemento interpretativo que sirva para determinar cuál fue la verdadera voluntad. Así ocurre, por ejemplo, en ciertos casos en los que puede ser dudoso si las partes querían contratar una «sociedad» o hacer nacer una comunidad de bienes: el título que pusieran al contrato puede ayudar a determinar el verdadero significado de su contenido. Pero ello en el bien entendido de que el tipo contractual depende exclusivamente del contenido del contrato y no del título que las partes pudieran haberle dado.