



UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

EL RIESGO EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Alumno: Alguacil Vílchez, Francisco José

Junio, 2017

RESUMEN

En este trabajo analizaré un tema muy discutido como es el riesgo en el contrato de compraventa. Se trata de dar a conocer estos riesgos puesto que este tipo de contrato es uno de los más usuales y frecuentes utilizados por la sociedad, no sólo por personas físicas, sino también personas jurídicas. Cuando un contrato de compraventa es formalizado, surgen obligaciones para las partes implicadas, las cuales deben cumplir con lo pactado. En caso de incumplimiento hay que saber qué riesgos son soportados por el comprador y vendedor, así como las consecuencias de estos y si se puede optar por la resolución del contrato. Cada parte debe ser consciente de los problemas que pueden surgir en caso de no cumplir con esta obligación. Por tanto, hay que analizar los distintos puntos de vista sobre este tema, desde el Código Civil español (sobre todo el artículo 1452), así como los numerosos autores que han escrito sobre el tema.

PALABRAS CLAVE

Contrato de compraventa, riesgo, obligación, incumplimiento, comprador, vendedor, resolución del contrato.

ABSTRACT

In this work, I will analyse a topic very discussed as is the risk in the contract of sale. It's about making known these risks since this type of contract is one of the most usual and frequent used by society, not only by natural persons, but also by legal persons. When a contract of sale is legalized, obligations arise for the parties involved, which must comply with the agreement. In case of non-compliance we have to know what risks are borne by the buyer and seller, as well as the consequences of these and if it can to opt for the contract resolution. Each part must be aware of the problems that may arise in case of non-compliance with this obligation. So we have to analyse the different viewpoints about this topic, from the Spanish Civil Code (especially the article 1452), as well as the numerous authors who have written about the topic.

KEYWORDS

Contract of sale, risk, obligation, non-compliance, buyer, seller, contract resolution.

ÍNDICE

1- INTRODUCCIÓN	pág. 6
2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA	pág. 7
2.1 CONCEPTO	pág. 7
2.2 CARACTERÍSTICAS	pág. 8
2.3 FORMA DEL CONTRATO	pág. 10
2.4 ELEMENTOS DEL CONTRATO	pág. 11
2.4.1 Las partes que lo forman	pág. 11
2.4.2 La cosa objeto de contrato	pág. 12
2.4.3 El precio	pág. 13
2.5 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR Y VENDEDOR	pág. 14
3. RIESGO EN LA COMPRAVENTA	pág. 17
3.1 LA IMPOSIBILIDAD DE CUMPLIMIENTO	pág. 18
3.1.1 Causas de la imposibilidad	pág. 20
3.1.2 La imputación del riesgo	pág. 21
3.2 RIESGOS PARA EL VENDEDOR	pág. 22
3.3 RIESGOS PARA EL COMPRADOR	pág. 24
3.4 DISTINTAS INTERPRETACIONES DEL ARTÍCULO 1452 C.C.	pág. 28
3.5 LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO	pág. 30
3.6 EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	pág. 32
4. CONCLUSIONES	pág. 33
5. LEGISLACIÓN	pág. 36
6. JURISPRUDENCIA	pág. 36
7. BIBLIOGRAFÍA	pág. 38
8. WEBGRAFÍA	pág. 40

ABREVIATURAS

C.C.	Código Civil
Nº	Número
p	Página
Pág	Página
pp	Páginas
ROJ	Repertorio Oficial de Jurisprudencia
SAP	Sentencia de la Audiencia Provincial
ss	Siguientes
STS	Sentencia del Tribunal Supremo

1. - INTRODUCCIÓN

El tema principal de este trabajo es analizar el contrato de compraventa, poniendo mayor atención en los riesgos que pueden conllevar este tipo de obligación.

El contrato de compraventa es el principal medio de cambio de bienes, y por tanto se trata de un tipo de contrato traslativo del dominio. Tiene una gran importancia, tanto en el aspecto económico y social como jurídico, puesto que es el instrumento más utilizado en la práctica para acceder a la propiedad de los bienes.

También destacar la importancia que tiene para las empresas este tipo de contratos, ya que no solo las personas físicas pueden iniciar este tipo de contratos, sino también personas jurídicas. Las empresas necesitan comprar constantemente productos o mercancías para poder realizar sus actividades y no paralizarse. Por tanto, es fundamental conocer los riesgos a los que se pueden llegar en caso de que no se cumplan con la entrega de dichos bienes o que no puedan entregar bienes a sus clientes.

Es un tema que me parece interesante analizar y que me llama la atención dada la frecuencia de este tipo de intercambios, puesto que es uno de los contratos más comunes y frecuentes que está presente en la vida diaria. Cualquier persona puede verse expuesta a este tipo de contratos y a veces no sabemos muy bien cómo enfrentarnos a ellos ni conocemos con exactitud las obligaciones a las que nos comprometemos. Por tanto, se deben dar a conocer las características y rasgos de esta modalidad de contratos y los riesgos y consecuencias en caso de que algunas de las partes no cumplan con las obligaciones a las que se comprometen a la firma de dicho documento. Además, hay que ver cómo deben responder tanto la parte que debe entregar el bien (vendedor) como el que debe pagar por dicho bien (comprador). Y en caso de que no se cumplan estas obligaciones o que haya algún imprevisto a la hora de la entrega de la cosa, conocer cómo afectará a cada una de las partes participantes.

En este trabajo voy a introducir el concepto de contrato de compraventa y sus características principales, poniendo en conocimiento las obligaciones de las partes que formarán parte de él y elementos que lo componen. Además me centraré más en los riesgos que van asociados a este tipo de contratos, así como las consecuencias del

incumplimiento. Analizaré las distintas opiniones de autores que se han referido a este tema, así como los artículos del Código Civil que regulan dicho tema.

2. - EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

2.1 CONCEPTO

El artículo 1445 del Código civil comienza dando una idea de lo que puede ser el contrato de compraventa, donde podemos leer lo siguiente: *“por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”*. De esta idea podemos obtener que para que exista este tipo de contratos será necesario la intervención de dos partes que estarán implicadas en el proceso. Por una parte estará el vendedor que es el que debe entregar la cosa y por otro lado el comprador, quien deberá pagar el precio del bien.¹

Las partes que intervienen no tienen por qué ser personas físicas, pudiendo ser personas jurídicas o estar formadas por varias personas. Solo bastará con tener capacidad jurídica y no ir contra la ley para poder realizar eficazmente este tipo de contrato.

Surge como un acuerdo entre dos partes entre las que se crea una relación contractual y de ello nacen obligaciones. Dentro de este podemos encontrar las normas y el contenido que se pactara para la venta y adquisición del objeto que es causa de dicha obligación. Este documento sirve además, como regulador de la ley y de los efectos jurídicos que se deben cumplir.

El contrato de compraventa es uno de los más comunes y mayor regulados, puesto que es el principal documento para el intercambio de propiedad de los bienes.

¹ Moreno Quesada, B., Ossorio Morales, J., González Porras, J., Ossorio Serrano, J., Ruiz-Rico Ruiz-Morón, J., González García, J., y otros. (2012). *Curso de Derecho Civil II. Derecho de obligaciones, contratos y responsabilidades por hechos ilícitos*. Valencia: Tirant Lo Blanch, pp. 219-220

2.2 CARACTERÍSTICAS

Las características principales que podemos señalar de este tipo de obligación son²:

- Es un contrato obligatorio, pues al formalizarlo surgen obligaciones para los intervinientes, aunque no es necesario que esa obligación se produzca inmediatamente a la firma del documento. El cambio en la titularidad del bien puede producirse después de haber formalizado el contrato, pero la obligación ya existe y, por tanto, las partes deben cumplir cada una con lo estipulado.

- Es un contrato consensual, las partes dan su consentimiento y se ponen de acuerdo en cuanto al bien que se va a entregar, así como a su precio sin necesidad de llegar a otra forma de acuerdo distinta al contrato de compraventa.

- Es un contrato bilateral, se producen obligaciones para ambas partes que deben cumplir. Por una parte el vendedor está obligado a la entrega de la cosa mientras que el comprador a pagar un dinero o algo similar por dicha cosa.

- Es un contrato oneroso, ya que se produce una transferencia de prestaciones (objeto del contrato y dinero).

- También podemos decir que en la mayoría de casos es conmutativo, aunque no siempre se da esta característica. Cada una de las partes debe ser consciente de las ventajas o beneficios que obtienen de la realización de este tipo de contrato. Como se ha mencionado antes no siempre se cumple puesto que hay veces en las que se puede comprar algo que todavía no está disponible y se vende a un precio ya fijado sin saber exactamente la calidad, cantidad o cómo estará el bien que se va a recibir. Por ejemplo, cuando se compra una cosecha de aceituna o trigo, o las verduras y hortalizas de los productores de Almería los cuales tienen vendidas sus cosechas antes de que estas estén disponibles y a la firma del contrato no saben cómo estarán dichos productos a la hora de entregarlos. Esta es la denominada compraventa de esperanza o contrato aleatorio.

² Lacruz Berdejo, J., Sancho Rebullida, F., Luna Serrano, A., Delgado Echevarría, J., Rivero Hernández, F., & Rams Albesa, J. (2009). *Elementos del Derecho Civil II. Derecho de obligaciones. Volumen Segundo. Contratos y cuasicontratos. Delito y cuasidelito*. Madrid: Dykinson, pp. 3-6

El contrato de compraventa también se caracteriza por aplicar para su elaboración el principio de autonomía de la voluntad. Las partes participantes pueden celebrar o no el contrato y por otra parte también pueden decidir libremente sobre el contenido y elementos que formarán parte de este. El artículo 1255 del Código Civil da constancia de ello *“Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público.”* Por tanto, existe libertad a la hora de elaborar el documento, pero siempre cumpliendo con la legalidad vigente.

En cuanto a clases de contratos de compraventa, podemos encontrarnos con dos tipos, el mercantil y el civil. El contrato mercantil se da cuando lo que se adquiere se trata de algún bien mueble con la finalidad de revenderlo y obtener beneficios con su venta, es decir, lucrarse con la reventa de este bien. Este caso es característico de muchas empresas que se dedican a la venta de productos que antes estas han comprado con el fin de obtener beneficios para la empresa. Ejemplo de esta modalidad sería la gran mayoría de comercios que antes han adquirido las mercancías a otra empresa o empresas mayoristas y después la revenden al consumidor final. Por lo que estos contratos están regulados mayormente por el Código de Comercio. En los demás casos en los que no se busca lucrarse con la actividad de reventa del bien, será contrato de compraventa civil. Por ejemplo la compra de un vehículo por un particular a un concesionario para su uso personal.

La obligación existe para las partes tanto si es contrato civil como mercantil. Un ejemplo donde podemos ver esto es la Sentencia Civil nº 71/2006 de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 1 de febrero de 2006³. En ella se reclama el precio de la mercancía vendida a una empresa que no ha pagado y esta alega que se trata de un contrato civil y no mercantil y que la mercancía entregada tenía defectos, no aportando

³SAP B 653/2006: *“El primer motivo del recurso se centra en que el contrato que liga a las partes es una compraventa civil, no mercantil. La cuestión carece de trascendencia en el presente debate. La compraventa es un contrato bilateral, oneroso, en virtud del que una parte se obliga a la entrega de cosa determinada y la otra al pago por ella de un precio... Sin embargo el comprador, tanto en una compraventa como en la otra asume la obligación del pago del precio de la cosa entregada... En el presente caso entregada la mercancía a la compradora, nació para ésta la obligación del pago del precio estipulado, obligación no cumplida. Lo que determina la desestimación del motivo del recurso, pues la obligación de pago subsiste con independencia de la naturaleza del contrato de compraventa que liga a las partes.”*

pruebas de ello. Aunque se trate de un contrato civil, en el momento en que se comprometen y nace el contrato, surgen obligaciones para ambas partes, para una entregar la mercancía y para la otra pagar un precio por ella. Da igual que sea civil o mercantil el contrato, pues la obligación de las partes es la misma, como bien se dice en la sentencia.

2.3 FORMA DEL CONTRATO

La forma del contrato es el modo a través del cual se da a conocer la declaración de obligaciones de las partes que lo componen. Tiene que hacerse de manera que sea eficaz y que se pruebe su existencia. Existen distintos conceptos a la hora de exteriorizar estos acuerdos. Por un lado existe libertad para la formalización del acuerdo y por otro lado, otro sistema más formal en el que hay que ceñirse a lo impuesto por la ley, sin libertad para la modificación de este. Nuestro sistema se rige por el de libertad de forma, aunque las partes pueden pactar hacerlo de una determinada forma concreta. Pero existen ciertos contratos en los que sí existe una manera determinada. En el contrato de compraventa existe libertad para su perfección, cumpliendo siempre con las leyes. Incluso se podrá hacer de forma electrónica a través de uso de firmas electrónicas o elementos similares que sean válidos.⁴

El contrato de compraventa se puede realizar tanto de forma verbal como por escrito. Si bien, para la compraventa de un bien inmueble, como por ejemplo una vivienda, si será necesario hacerlo por escrito. La mayoría de los contratos se realizan de forma escrita, pues hacerlo de forma verbal tiene sus inconvenientes. En caso de incumplimiento, al haberlo celebrado de forma verbal no queda constancia de las cláusulas estipuladas ni lo pactado para la compra de la cosa, por tanto será difícil actuar en estos casos.⁵ Por lo que lo recomendable siempre es hacerlo dejando constancia en un documento de ello, con todos los datos y cláusulas necesarios para que no haya ningún tipo de problema posteriormente.

⁴ Serrano Alonso, E., & Serrano Gómez, E. (2011). *Manual de Derecho Civil. Curso I - Plan Bolonia*. Madrid: EDISOFER. pp. 395-400.

⁵ Ocallaghan, X. (2005), *Compendio de Derecho Civil – Tomo II Derecho de Obligaciones volumen 1º*, Madrid, Editoriales de Derecho Reunidas, pp. 322 y ss.

2.4 ELEMENTOS DEL CONTRATO

2.4.1 Las partes que lo forman

Para la formación del contrato se requieren dos partes. Por un lado estará la parte vendedora y por otra la compradora. Ambas deben cumplir una serie de requisitos para poder formalizar el contrato. Según el artículo 1457 del Código Civil *“podrán celebrar el contrato de compra y venta todas las personas a quienes este código autoriza para obligarse, salvo las modificaciones contenidas en los artículos siguientes.”*, es decir podrán ser partícipes del contrato aquellas personas, tanto físicas como jurídicas, que tengan la capacidad general para poder realizar este tipo de contratos. Aunque el propio Código Civil también establece una serie de prohibiciones para ciertas personas y ciertos objetos que no podrán ser objeto de este.

Además, la persona que vende debe ser el dueño de dicho bien o tener su propiedad, ya que en caso contrario se comprometería a adquirirlo para después entregarlo. O en caso de no poder cumplir con la venta de dicho bien por no ser propiedad suya se generaría el incumplimiento de la obligación que nace del contrato de compraventa.

En cuanto a las prohibiciones de compra, el Código Civil en su artículo 1459, enumera una serie de personas que no podrán realizar ningún tipo de compra por diversos motivos⁶:

- 1- *“Los que desempeñen algún cargo tutelar, los bienes de la persona o personas que estén bajo su guarda o protección.”* Es decir, los tutores de menores e incapacitados que ejerzan la tutela de estos no podrán adquirir ningún bien en su nombre, ni utilizar bienes de estos para su adquisición. El tutor debe ejercer su cargo en beneficio del tutelado y de su patrimonio.
- 2- *“Los mandatarios, los bienes de cuya administración o enajenación estuviesen encargados.”* Los mandatarios son personas que se encargan de prestar algún servicio o hacer algo a cuenta de otra persona que confía en él esas acciones. Por tanto, si los mandatarios no han sido confiados para la compra de algún bien por

⁶ Moreno Quesada, B., Ossorio Morales, J., González Porras, J., Ossorio Serrano, J., Ruiz-Rico Ruiz-Morón, J., González García, J., y otros. (2012). *Curso de Derecho Civil II. Derecho de obligaciones...* pp. 221-223

parte de quien los manda, este no podrá adquirir nada a cuenta del mandante sin su autorización y, por tanto tendrá prohibida la compra en ese caso.

- 3- *“Los albaceas, los bienes confiados a su cargo.”* No podrán ser objeto de contrato aquellos bienes que hayan sido confiados al albacea, es decir, aquellos bienes que han sido confiados por una persona a este.
- 4- *“Los empleados públicos, los bienes del Estado, de los Municipios, de los pueblos y de los establecimientos también públicos, de cuya administración estuvieren encargados.”* En este apartado se incluye a todos los funcionarios, ya que es incompatible su posición jurídica como comprador y administrador de estos bienes.
- 5- *“Los Magistrados, Jueces, individuos del Ministerio fiscal...”* Aquí se incluyen todas las personalidades dentro del ámbito de la Justicia. Es incompatible realizar la compraventa de bienes que son objeto de litigio y que estos mismos están encargados de su trámite.

2.4.2 La cosa objeto del contrato

Los bienes objeto del contrato son las obligaciones de las partes que surgen de este, es decir, la prestación, lo que se comprometen a entregar. Pueden ser tanto corporales como incorporeales. Los bienes corporales son los que se pueden ver y son tangibles por ejemplo una vivienda, un vehículo, un terreno, etcétera. En cambio los bienes incorporeales no se perciben a través de los sentidos, como puede ser los derechos de propiedad. Por tanto, las cosas que se debe entregar también podrán ser derechos, no solo bienes físicos.⁷

Al celebrar el contrato la cosa deberá estar disponible, existir y que no se haya perdido, o que se espera que esté disponible en el futuro cercano. Como puede ser el caso de una vivienda que se vaya a construir y el contrato de compraventa se celebra sobre plano, sin estar la casa disponible. Si el contrato se celebra y la cosa no está disponible o no existe, entonces el comprador no está obligado al pago de la misma. En este caso el contrato quedaría sin efecto alguno, sería un contrato ineficaz, aunque puede producirse ciertas indemnizaciones en algunos casos.

⁷ Ocallaghan, X., (2009), *Compendio de Derecho Civil – Tomo II Derecho de obligaciones*, Madrid, DIJUSA, pp. 305 y ss.

También podemos encontrarnos con otros objetos o cosas que no pueden ser objeto de contrato de compraventa, las cosas inalienables. Ejemplo de esto puede ser el patrimonio artístico y cultural, una herencia, sustancias que pueden perjudicar a la salud, etcétera.

La cosa deberá ser determinada para poder pactar un precio y, en caso de no poder, se tomará como referencia otro bien que esté relacionado.⁸

En caso de entregar el objeto de dicho contrato con vicios ocultos, estos deberán ser saneados obligatoriamente y cumplir en este caso con la ley de garantías que en ciertos contratos se pacta para que no se den estas situaciones.⁹ Por ejemplo, para evitar que esto ocurra, en algunas gestorías a la hora de comprar un vehículo, tanto el comprador como el vendedor firman un documento. En dicho documento se pone en conocimiento que a la hora de la compra del vehículo, este no tiene ningún vicio oculto (que no se aprecia en ese momento, ya que puede surgir con el tiempo por lo que el vendedor deberá seguir respondiendo de ello en cualquier caso) y que está en perfecto estado para la venta, conociendo también si tiene algún tipo de embargo o cualquier cosa fuera de lo normal que pueda afectar a la compra de este. Por tanto, ambos al firmar este documento son conscientes de que a la hora de la venta el vehículo no contaba con ningún problema para poder realizar su venta.

2.4.3 El Precio

El precio es la cantidad, en dinero o en otro signo que lo represente (cheque, tarjeta de crédito,...), de lo que el comprador debe pagar al vendedor a cambio de la cosa que desea adquirir. Este precio podrá ser pactado en la elaboración del contrato o en un momento posterior en ciertos casos determinados. Si bien hay que tener en cuenta ciertas limitaciones y restricciones que existen para tener un cierto control. Además, este deberá ser fijado por ambas partes interesadas. Debe haber acuerdo en la cantidad de dinero que el comprador tiene que pagar, como bien señala el artículo 1449 del Código Civil, no puede dejarse solo en manos de una de las partes contratantes, sino que

⁸ Lacruz Berdejo, J., Sancho Rebullida, F., Luna Serrano, A., Delgado Echevarría, J., Rivero Hernández, F., & Rams Albesa, J. (2009). *Elementos del Derecho Civil II. Derecho de obligaciones...* pp. 9-16

⁹ Ministerio de Justicia. (2015). Artículo 1452. En M. d. Justicia, *Comentario del Código Civil. Tomo II*. Madrid, Aranzadi.

ambas deberán participar en el acuerdo de este. Por tanto, el precio debe ser cierto, que ambas partes conozcan la cantidad de dinero que hay que pagar por dicho bien.¹⁰

Hay veces en los que el precio quedará impuesto en referencia a otros artículos iguales o similares, en referencia al valor de mercado medio de los productos de sus mismas características, como bien he comentado anteriormente. Un ejemplo de ello se da cuando a la hora de comprar una vivienda el precio se decida en relación al de otras viviendas de características parecidas tomadas de una inmobiliaria y a partir de ese precio hacer algún tipo de rebaja en caso de que la vivienda no sea completamente nueva.

2.5 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR Y VENDEDOR

Comprador

La principal obligación del comprador es la de pagar el precio del bien que desea adquirir. Este precio se debe entregar cuando se estipule en el contrato, es decir, cuando lo acuerden las partes, normalmente a la entrega de la cosa. Si no se pacta nada de esto en el contrato se pagará en el mismo momento que el vendedor le entregue el bien. Además del precio acordado, en caso de que el vendedor cumpla con su parte de entrega y el comprador se retrase en el pago de esta o haya aplazamiento del pago, deberá pagar unos intereses por la demora. Y, en caso de que no se pague el precio se podrá optar por la resolución del contrato.¹¹

Frente al pago del precio principal de la cosa y de los intereses, también se pueden atribuir otras obligaciones al comprador como son el pago del precio de escritura en caso de que exista este, gastos de transporte, etcétera. Aunque estos gastos se podrán repartir o pagar también el vendedor, según se acuerde entre las partes.

Un ejemplo de sentencia en el que la parte compradora no cumple con su obligación del pago del precio es la Sentencia del Tribunal Supremo de 4 de diciembre de 2014

¹⁰ Lacruz Berdejo, J., Sancho Rebullida, F., Luna Serrano, A., Delgado Echevarría, J., Rivero Hernández, F., & Rams Albesa, J. (2009). *Elementos del Derecho Civil II. Derecho de obligaciones*. Pp. 16-20

¹¹ Ocallaghan, X., (2009), *Compendio de Derecho Civil – Tomo II Derecho de obligaciones*, Madrid, DIJUSA, pp. 347 y ss.

(STS 4866/2014)¹². En este caso, la parte compradora de una vivienda paga una parte y aplaza la restante. El aplazamiento no lo paga, por lo que la parte vendedora pide la resolución del contrato puesto que esta si ha cumplido con su obligación, pero no ha recibido la parte del aplazamiento que el comprador debe abonarle. Por tanto, se hace caso a la parte vendedora y puede optarse por la resolución del contrato o exigir el pago a la parte compradora.

Vendedor

El vendedor tiene la obligación de entregar la cosa al comprador conforme lo pactado en el contrato. Antes de la entrega, otra de las obligaciones que tiene es la de guardar la cosa y cuidar de ella hasta el momento de la entrega de esta. Cuando la entrega no se realiza en el mismo momento en que se perfecciona el contrato, el deudor deberá “*conservar la cosa con la diligencia de un buen padre de familia*”¹³ Es en el momento de la entrega cuando el comprador deberá ver si este bien cumple con lo que firmó a la hora de realizar el contrato y si es así dar su conformidad para seguir adelante en la compra. Al realizar la entrega el bien deberá ser propiedad del vendedor, pues este no podrá vender una cosa ajena a su persona, ya que sería un contrato ineficaz.¹⁴ En otro caso se tendría que comprometer a la adquisición de este para poder cumplir con su parte. La venta de cosa ajena, en la que el vendedor no es el propietario de la cosa ni tampoco actúa como representante del propietario no es válida. Aunque en el caso de que a la perfección del contrato este no tenga la propiedad de la cosa, pero a la hora de la entrega sí, el contrato es plenamente válido y eficaz.¹⁵

¹² STS 4866/2014: “...Ha quedado acreditado que por parte de la entidad adquirente de la parcela se incumplió la obligación básica de pago del resto del precio aplazado, sin que sea dable dejar al arbitrio de la misma el cumplimiento del contrato, habiendo un plazo máximo claramente pactado en el mismo para llevarla a cabo superado el cual sin haberse satisfecho dicha parte del precio, como en este caso, procede al amparo de la condición resolutoria explícita pactada en escritura pública por las partes y a cuyo ejercicio procedió la vendedora comunicándolo por conducto notarial a la compradora, la resolución de pleno derecho del contrato de compraventa...”

¹³ Tomayo Carmona, J. (2002). *Falta de cumplimiento y responsabilidad en la obligación de dar*. Valencia, Tirant lo Blanch, p.13

¹⁴ Delgado Echevarría, J. P. (2005). *Las Nulidades de los Contratos*. Madrid, Dykinson, pp. 15-21

¹⁵ Ocallaghan, X., (2009), *Compendio de Derecho Civil – Tomo II*, Madrid, DIJUSA, pp. 324-325

La entrega o tradición de la cosa por parte del vendedor se produce en el momento en que se ponga en posesión de la otra parte, es decir, del comprador. Aunque existe el caso en el que se considera que la cosa ha sido entregada al hacerse escritura pública, a no ser que se disponga lo contrario. También se puede entender que la tradición se ha efectuado si se produce la entrega de llaves del lugar donde se encuentra la cosa que se vende, en caso de que esta no pueda ser transportada en el momento.¹⁶

En caso de haber evicción o vicios ocultos el responsable de ello sería el vendedor que deberá responder para solucionar dichos problemas.¹⁷ En el caso de vicios ocultos, en los que le falta o falla algo en la cosa y no le sirven al comprador para lo que él quería (y de haberlo conocido no lo hubiera comprado), siendo el vendedor consciente de ello, este deberá pagar una indemnización y desistir del contrato o hacer una rebaja en el precio. Además el vendedor se verá obligado al saneamiento de dichos vicios ocultos. En caso de pérdida de la cosa también responderá de ello restituyendo el precio y haciéndose cargo de los gastos del contrato y si era consciente de que la cosa no existía y no ha mencionado nada anteriormente, tendrá que pagar una indemnización por ello. Hay que tener en cuenta que en estos casos, las acciones que se pueden llevar a cabo para reclamar tales defectos tendrán un plazo máximo de seis meses desde la entrega del objeto de dicho contrato. Si se produce la reclamación después de estos seis meses el vendedor ya no tendrá por qué responder por tales hechos.¹⁸

Un ejemplo de resolución del contrato por venta de la cosa que no sirve para lo que el comprador quería destinarla es la Sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga de 21 de febrero de 2013 (SAP MA 536/2013)¹⁹. En ella el comprador de una vivienda pide la resolución de un contrato de compraventa de una vivienda que tenía pensado

¹⁶ Lacruz Berdejo, J., Sancho Rebullida, F., Luna Serrano, A., Delgado Echevarría, J., Rivero Hernández, F., & Rams Albasa, J. (2009). *Elementos del Derecho Civil II. Derecho de obligaciones...* pp. 30-33

¹⁷ Rogel Vide, C. (1997). *Derecho de Obligaciones y Contratos*. Barcelona: J.M. Bosch Editor, pp. 157-159

¹⁸ Moreno Quesada, B., Ossorio Morales, J., González Porras, J., Ossorio Serrano, J., Ruiz-Rico Ruiz-Morón, J., González García, J., y otros. (2012). *Curso de Derecho Civil II...*pp. 236-241

¹⁹ SAP MA 536/2013: " Es evidente después de lo expuesto anteriormente que en las condiciones en que se encuentra la vivienda hace difícil su habitabilidad y dado que las medidas para evitar la entrada de agua deberían haberse tomado en el momento de su construcción, no se puede garantizar una estanqueidad idónea para un uso adecuado, lo que conlleva a sus propietarios a tener que habitarlo en unas condiciones impensables en el momento de su adquisición. "

destinarla para vivienda habitual. Pero al situarse en un emplazamiento en el que son habituales las inundaciones y estar en un sótano, el nivel en el que se sitúa la vivienda está más bajo que una corriente de agua natural que circula por la zona. Por tanto, la vivienda no está para destinarse a uso habitual puesto que las inundaciones son frecuentes en ese lugar. Lo que conlleva que no sirve para el uso que el comprador tenía pensado destinarlo en el momento de perfeccionarse el contrato. Por lo que se opta por la resolución de este. Además el comprador no era consciente de tal hecho en el momento en que se firmó el contrato.

3. - RIESGO EN LA COMPRAVENTA

Cuando pensamos en el riesgo que se puede dar en este tipo de contratos, lo relacionamos con la pérdida o deterioro de la cosa que se ha podido producir durante el periodo de firma del contrato y la entrega. También se incluye en este apartado el caso de producirse incumplimiento por alguna de las partes participantes en dicho acuerdo o no adecuarse a lo pactado. Podemos encontrarnos distintas situaciones de incumplimiento, ya sea por retraso en la entrega o que se entregue la cosa defectuosa, cambios que puedan originar costes adicionales, etcétera.²⁰ Es entonces cuando debemos conocer quién sufrirá las consecuencias de este posible hecho. El riesgo en el contrato de compraventa puede aparecer tanto para el comprador como para el vendedor. Es una cuestión importante y fundamental que surge en el momento en que se formula un contrato. Por ello, han surgido numerosas leyes para contrarrestar los efectos que estos riesgos pueden ocasionar, como La Ley General para la Defensa de los consumidores y Usuarios o la Ley sobre Responsabilidad Civil por daños causados por productos defectuosos.²¹

En el artículo 1452 del Código Civil es donde mayormente está regulado y podemos encontrar algo sobre lo que pasa en caso de daño o pérdida de la cosa vendida y quién soportará el riesgo de ello. En cuanto al ámbito del contrato de compraventa mercantil, lo podemos encontrar en los artículos 331 y 333 del Código de Comercio, aunque en

²⁰Lasarte, C. (2010). *Derecho de Obligaciones. Principios de Derecho Civil II*. Madrid: Marcial Pons., pp. 146-147

²¹ Martín Iglesias, M. F. (2000). *El riesgo en la compraventa y el principio de protección a los consumidores. Cuadernos de estudios empresariales*, pp. 423-433.

este caso las partes podrán pactar quién soporta los riesgos, por lo que estos artículos son de carácter voluntario, en caso de que no exista acuerdo o haya discusión sobre quién debe responder ante tales actos.²²

Analizaré las distintas teorías sobre el contrato de compraventa basándome en los varios autores destacados que han expuesto sus ideas sobre este tema.

3.1 LA IMPOSIBILIDAD DE CUMPLIMIENTO

Se trata de la imposibilidad de alguna de las partes de cumplir con su obligación, ya sea por causas ajenas a estas o incumplir conociendo estos hechos. Aunque la imposibilidad verdaderamente dicha sería por causas que el vendedor no puede controlar, por causas que son ajenas a este. En caso de que sea por causas fortuitas, sin que el vendedor haya sido responsable de la pérdida o deterioro, hay que analizar si, en este caso, el comprador debe cumplir con su obligación de pagar el precio; si esa obligación queda extinguida al no existir la cosa que se le debe entregar; o si el comprador debe responder de otra forma, como por ejemplo entregando algo similar a lo perdido o a través de alguna indemnización. Por tanto, podemos decir que no hay imposibilidad de cumplir con la obligación cuando se compromete a vender algo que le es imposible poder realizar esa venta, por ejemplo la venta de un coche que no es suyo (del vendedor) y lo vende sin tener él la titularidad de este ni ningún permiso del propietario para tal acción. En este caso está vendiendo algo que no es suyo, por tanto el que debe pagar las consecuencias de esto sería el vendedor. Tampoco sería imposibilidad si hay negligencia o dolo por parte del vendedor o si este se ha constituido en mora.²³

Si la imposibilidad es “*sobrevenida no imputable*”²⁴, el deudor u obligado a la entrega del bien no puede entregar esta por haber alguna circunstancia que lo impide; y habiendo hecho este todo lo posible para poder cumplir con su obligación no puede. Entonces no se le puede imputar el incumplimiento y no recaería el riesgo sobre él. El contrato y la obligación de la entrega quedarían extinguidos, siempre y cuando no haya

²² Cossío y Corral, A., (1944), *Los riesgos en la compraventa civil y mercantil.*, Madrid.

²³ Lasarte, C. (2010). *Derecho de Obligaciones...*, Madrid: Marcial Pons., pp. 151-155

²⁴ Alonso Pérez, M. (1972). *El Riesgo en el Contrato de Compraventa.* Madrid: Montecorvo. pp 56 y ss.

culpa del deudor. Se debe tener en cuenta que si el deudor estaba constituido en mora y la imposibilidad de entrega surge después de esto, entonces si deberá responder de las consecuencias y no quedará extinguida tal obligación, pues la cosa se debería haber entregado antes. Por ejemplo, si un vendedor se ha comprometido a la venta de una cierta cosa y se ha producido un robo de esa cosa en su establecimiento, entonces habrá imposibilidad, pero no por culpa del deudor (vendedor), si no por circunstancias ajenas y que obstaculizan la entrega de dicha mercancía al acreedor (comprador). Si el robo se produce estando en mora el deudor, este deberá responder igualmente por la cosa y la culpa sería del deudor en este caso por no haber entregado el bien a su debido tiempo.

Otro ejemplo: Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de junio de 2014 (STS 2822/2014)²⁵ en la que se produce la imposibilidad sobrevenida de cumplir con la obligación del contrato de compraventa de parcela para aprovechamiento urbanístico por causas externas al vendedor. La obligación se convierte en imposible de cumplir al declarar dicho edificio, más tarde, cuando ya se había celebrado el contrato, como bien de interés cultural (BIC). Al declararse el edificio como BIC, este no puede ser demolido. Pero se produce por causas que nada tienen que ver con la parte vendedora, por tanto, el contrato queda extinguido sin que el vendedor asuma las consecuencias.

El Código Civil Español muestra esta situación en sus artículos 1182 y siguientes en los que manifiesta que queda extinguido el contrato en estos casos, cuando no haya culpa del deudor o sea imposible cumplir legalmente con la obligación. En caso de pérdida por culpa del deudor, entonces si responderá este por las consecuencias del incumplimiento de la obligación.

También, hay que tener en cuenta que si la imposibilidad es parcial, el contrato no quedará extinguido, si no que el deudor quedará obligado a cumplir con aquella parte que si pueda realizar, pero no debe responder por la que le es imposible cumplir. Debe satisfacer el interés del acreedor en la medida que le sea posible. Este último tiene derecho a exigir que se cumpla con la totalidad de lo pactado, pero si en este caso es

²⁵ STS 2822/2014: *“El presente caso plantea, como cuestión de fondo, la posible transcendencia resolutoria del incumplimiento, por parte de la vendedora, de la obligación de demolición de un edificio ubicado en los terrenos objeto de venta; obligación que deviene en imposible cumplimiento cuando, posteriormente, dicho edificio resulta afectado por su inclusión en el catálogo de bienes de interés cultural (BIC).”*

imposible y no se satisface el interés que tiene el comprador, se puede optar por extinguir la obligación.²⁶

En caso de que el vendedor no cumpla con lo estipulado cuando se perfeccionó el contrato, este deberá indemnizar al comprador por daños y perjuicios.²⁷ Por ejemplo si el objeto del contrato es un camión para transporte de mercancías y el comprador lo necesita para una fecha determinada en la cual este ya debería estar en su propiedad y el vendedor se retrasa, entonces está perjudicando al comprador que no puede utilizarlo en esa fecha que él quería y puede ocasionar pérdidas o daños.

3.1.1 Causas de la imposibilidad

Entre las principales causas de la imposibilidad podemos mencionar el caso fortuito y la fuerza mayor. Estas son causas que aparecen de manera inesperada y que hacen que sea imposible llegar a cumplir con la obligación pactada. El caso fortuito o fuerza mayor se da cuando ocurre algo externo y ajeno al deudor de forma imprevisible, y la cosa no presenta vicios algunos. El primero de los casos se produce por causas normalmente de la naturaleza, como un terremoto, inundación, etcétera. En cambio, los casos de fuerza mayor se producen por causas del ser humano, como son las órdenes o mandatos del gobierno o alguien con mayor autoridad (aunque hay que destacar que en muchas ocasiones se utilizan ambos términos de forma similar, sin distinguir uno de otro). Por tanto, en estos casos el obligado a cumplir con la entrega de la cosa no responderá de las consecuencias, a no ser que se pacte otra cosa. Esto es debido a que no es culpa de este, sino algo imprevisible, y no ha sido responsable de tal desastre o mandato. Ejemplo: una inundación o incendio en el establecimiento o dicho desastre puede ser causado por terceras personas como un robo. También hay que mencionar que para que el deudor se libere de la obligación no ha de ser previsible la causa de fuerza mayor o caso fortuito que se ha producido y que impide cumplir lo pactado. Por ejemplo, el transporte de las mercancías a un lugar donde se conocen que están teniendo condiciones meteorológicas adversas o que hay conflictos en dicho lugar. En ese caso si

²⁶ Ocallaghan, X., (2009), *Compendio de Derecho Civil. Tomo II, Derecho de Obligaciones*, Madrid, Dijusa, pp. 121 y ss.

²⁷ Ossorio Serrano, J.M., (2011), *Lecciones de Derecho de Daños*, Madrid, La Ley, pp. 23-33

ocurre algún daño el responsable es el vendedor, pues se sabe que existen tales circunstancias desfavorables que puede perjudicar a los productos.²⁸

En la siguiente sentencia se muestra un ejemplo en el que no hay imposibilidad por parte del deudor por caso fortuito o fuerza mayor para cumplir con su obligación. Sentencia Civil Nº 86/2013, Audiencia Provincial de A Coruña Recurso 187/2012 de 12 de Marzo de 2013 (SAP C 680/2013)²⁹: Por la que se demanda a una empresa que debería haber entregado una vivienda a un comprador y no ha podido realizar la entrega por no haber recibido un crédito del banco. En este caso no sería una imposibilidad por caso fortuito ni por fuerza mayor, puesto que deberían haber previsto la posibilidad de que el banco no les diera tal cantidad de dinero y no es algo que haya ocurrido de forma imprevisible. Por tanto la obligación de entregar la vivienda sigue estando y no hay razón para resolver el contrato. Siguiendo el artículo 1105 C.C. “...nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse, o que, previstos, fueran inevitables.”, en este caso si se podía haber previsto.

3.1.2 La imputación del riesgo

Siguiendo lo escrito por el autor alemán P. Filios³⁰ distingue entre tres criterios para la imputación del riesgo en la compraventa.³¹

²⁸ Lacruz Berdejo, J., Sancho Rebullida, F., Luna Serrano, A., Delgado Echevarría, J., Rivero Hernández, F., & Rams Albasa, J. (1994). *Derecho de Obligaciones. Volumen Primero, parte general, Teoría General del Contrato*. Barcelona: José María Bosch Editor., pp.181-185

²⁹ SAP C 680/2013: “Se interpone recurso por la parte actora contra la sentencia que desestima la demanda, en la que se pretende el cumplimiento por la vendedora demandada de la obligación de entregar al actor un bajo comercial y tres plazas de garaje, en virtud del contrato de compraventa celebrado... Frente a la acción ejercitada en la demanda, basada en el incumplimiento por la vendedora y promotora de la referida edificación de su obligación de entregar los inmuebles vendidos al comprador demandante en las condiciones y el plazo pactados, ejercitando para ello la acción dirigida al cumplimiento de la prestación convenida de conformidad con el art. 1124 del Código Civil, la demandada opone la imposibilidad de concluir la edificación y de entregar los bienes vendidos por causas sobrevenidas y que no han podido preverse, al no disponer del importe total del préstamo hipotecario concedido inicialmente por una entidad de crédito.

Fallo: Debemos condenar y condenamos a la demandada a entregar al actor con carácter privativo el bajo comercial...”

³⁰ Filios, P.C. (1964), *Die Gefahrtragung beim Kauf im Rahmen des Synallagmas*, Berlín, Walter de Gruyter.

- Principio del contrato: según este principio el riesgo recaería sobre el comprador. Es este quien debe pagar el precio aunque no reciba la cosa por haberse perdido o destruido de forma fortuita sin culpa del vendedor.
- Principio de la propiedad: en este caso, el riesgo lo soportaría el comprador cuando adquiriera el dominio de la cosa. Al formalizarse el contrato, muchas veces el dominio lo tiene ya el comprador, pero la cosa la tiene el vendedor que se comporta como depositario de esta cuya titularidad corresponde al comprador.
- Principio de la tradición: el riesgo para el comprador en este caso, llegaría cuando se le entrega la cosa. En este caso el vendedor soporta el riesgo de la contraprestación hasta que no se produzca la entrega y no tiene derecho a exigirle el pago al comprador.

3.2 RIESGOS PARA EL VENDEDOR

Existen numerosos casos en los que el vendedor no puede cumplir con su obligación de entregar la cosa y, sin embargo, si tiene derecho a reclamar el precio de esta. Aunque, el vendedor deberá responder en caso de evicción o vicios ocultos que puedan surgir una vez formalizado el contrato. Así, deberá responder por estos desperfectos aunque no esté pactado en el contrato.³² Como se ha mencionado anteriormente, para prevenir todo estas circunstancias existe una ley de garantías que el vendedor está obligado a cumplir. En estos casos el comprador podrá optar por no pagar el precio y, en caso de haber pagado, exigir la devolución de este o una rebaja.

Cuando lo que se transmiten son bienes inmuebles, al registrar la propiedad a nombre del comprador, y antes de la entrega, el vendedor le traspasa los riesgos y ciertos deterioros que se puedan ocasionar.³³

El deudor soportará el riesgo en caso de haber tenido la culpa de la pérdida o deterioro de la cosa, por lo que deberá entregar la cosa o alguna similar a la pérdida.

³¹ Alonso Pérez, M. (1972). *El Riesgo en el Contrato de Compraventa*. Madrid: Montecorvo. pp. 141-147

³² Aguirre Zamorano, P. (2006). *La Compraventa: Ley de Garantías*. Madrid: Consejo General del Poder Judicial. pp 41 y ss.

³³ Alonso Pérez, M. (1972), *El Riesgo en el Contrato*, p. 401

Además, deberá tener en cuenta que se le podrá pedir una indemnización por daños y perjuicios. También soportará el riesgo en caso de que al comprador se le libere del pago del precio, ya que pierde la cosa y no recibe el precio de esta.

El riesgo será soportado por el deudor también en caso de que este incurra en mora. En este caso, si se produce la pérdida de la cosa o el deterioro, las consecuencias de ello serán pagadas por este al no haber entregado el bien a su debido tiempo. Cuando ocurra esto no tendrá derecho a exigir el pago del precio.

Si la cosa que debe entregar es determinada, y la pérdida se ha producido de manera fortuita y sin culpa del deudor, entonces la obligación quedará extinguida. De igual forma ocurre con la venta de cosas fungibles que se han pactado por un precio. Por ejemplo venta de un ordenador por un determinado precio.

Las cosas que sean fungibles, pero que en este caso el precio se fija según la cantidad o volumen, el riesgo lo soporta el vendedor hasta que separe la cantidad fijada que el comprador desea. Hasta ese momento no podrá pedir el abono del precio al comprador si le pasara algo a la mercancía. Por ejemplo, el aceite de oliva o el vino en los que se fija el precio según los litros que se vayan a adquirir. El riesgo pasaría al comprador en el momento en el que se separe la cantidad que se desea.

El vendedor también será el responsable, y por tanto, soportará el riesgo en caso de vender una misma cosa a dos o más personas distintas a la vez. Esto es la denominada doble venta.

Cuando la venta que se realiza queda sujeta a alguna condición, al cumplirse dicha condición los riesgos pasan al comprador, pero mientras tanto el riesgo es soportado por el vendedor. Se puede optar por pactar en el contrato, en el caso de que se traspase la propiedad antes de la finalización del contrato, que el riesgo lo soporte el comprador en dicho caso.

Cuando el vendedor sea el fabricante o productor del propio producto o importador de este, será el responsable de los daños causados por los defectos que sufran dichos bienes.³⁴

³⁴ Sierra Gil de la Cuesta, I. (2008). *Tratado de Responsabilidad Civil*. Barcelona: Bosch S.A., p. 93

En cualquier caso, el riesgo para el vendedor desaparecerá cuando la cosa sea entregada y esté en posesión de quién la compra, es entonces cuando se libera totalmente al deudor, a no ser que aparezca algún vicio oculto, fallo o defecto por el cual deba responder. Además, deberá cumplir con una serie de garantías como se ha comentado anteriormente.

3.3 RIESGOS PARA EL COMPRADOR

El comprador asumirá totalmente el riesgo en el momento en que se le entregue la cosa. Pero, como ya se ha mencionado anteriormente, en caso de que al vendedor le sea imposible la entrega de esta por caso fortuito o fuerza mayor, el comprador seguirá viéndose obligado a la entrega del precio, a no ser que se haya dispuesto otra cosa. Esto según el principio romano “periculum est emptoris”, que sostiene que el riesgo lo soporta el comprador y deberá pagar el precio aunque no se le haga entrega de la cosa.³⁵ Así, en aquellas circunstancias que puedan evitarse poniendo mayor atención el vendedor no recaerá el riesgo sobre el comprador, pero sí en caso de que fuera por otra causa ajena al deudor. Por ejemplo, si la cosa objeto del contrato es una mercancía que está en una nave y está sufriendo una inundación debido a la meteorología y se pierda dicha mercancía, el deudor no tiene culpa de tal desastre, por lo que quedaría liberado de su obligación de entregar dicho bien. Pero en este caso el comprador si quedaría obligado al pago del precio del bien, según este principio romano “periculum est emptoris”, aunque no se le entregue el bien puesto que son causas que no estaban previstas, ajenas al vendedor.

Le serán transmitidos también los riesgos al comprador en el momento en que se ponga a su disposición la cosa y este no cumpla con su recogida, con lo cual lo que le ocurra al objeto causa del contrato será responsabilidad de este.

El comprador tiene derecho a disfrutar de los frutos que obtenga de la cosa que compra desde el momento en que se perfecciona el contrato. Además, cuando se individualiza la mercancía es porque está preparada para que este se haga con su propiedad y la retire cuando quiera. Por lo que según Cossío y Corral el comprador es

³⁵ Alonso Pérez, M. (1972), *El Riesgo en el Contrato*, p. 162 y ss.

quien debe soportar el riesgo y no el vendedor.³⁶ Hay otros autores que también defiende esto, pues es lógico que si se disfruta de los frutos desde la perfección del contrato también se asuman los riesgos que puedan ocurrir de forma no premeditada, por causas ajenas.³⁷ Sin embargo podemos encontrar otros autores que no están de acuerdo con esto y piensan que quién debe soportar el riesgo en estos casos es el vendedor. El artículo 1124 del Código Civil ayuda a pensar esto, pues podrán optar por resolver el contrato en caso de que no se cumpla con lo pactado en este.

Como bien dice Martín Iglesias, M.F.³⁸, el artículo 1452 C.C. puede parecer algo confuso, en cuanto que el comprador deberá pagar el precio de algo que no recibe. Por ello, muchas veces se opta por la resolución del contrato, al aplicar el artículo 1124 C.C., ya que parece algo más justo que si una parte no puede cumplir con su parte de la obligación y no entrega la cosa, la otra parte tampoco debería responder pagando el precio. Aunque esto también es discutido, pues es el vendedor quién soporta el riesgo, el de perder la cosa y no recibir el precio de esta.

En cuanto a la Jurisprudencia se refiere podemos encontrar sentencias en las que se aplica el artículo 1124 C.C. puesto que no es jurídico no cumplir por caso fortuito o fuerza mayor, pero sí reclamar el pago del precio.

Para López López, A. M.³⁹ en vez de atribuir el riesgo al comprador cuando no se le entrega nada, parece más procedente optar por la resolución del contrato, postura que es compartida por más autores. Aunque optando por la resolución, el riesgo se traspasa más bien al vendedor, pues se queda sin la cosa y sin el precio de esta.

Esta teoría de “periculum est emptoris” está siendo muy discutida, aunque es la más común, puesto que no siempre el comprador tiene por que asumir el riesgo en caso de pérdida, sino que hay que tener en cuenta que no recibe nada y por tanto también debería optar por quedar exento de pagar el precio y resolver el contrato.

³⁶ Cossío y Corral, A. (1944). *Los Riesgos en la Compraventa Civil y Mercantil*. Madrid.

³⁷ Castan Tobeñas, J., & Ferrandis Vilella, J. (1993). *Derecho Civil Español, Común y Foral. Tomo Cuarto, Derecho de Obligaciones*. Madrid.

³⁸ Martín Iglesias, M. F. (2000). *El riesgo en la compraventa y el principio de protección a los consumidores.*, pp. 423-433.

³⁹ López López, A. M., (2015) en *Comentario del Código Civil. Tomo II*. Referido al artículo 1452.

Hay determinadas circunstancias en las que puede cambiar esta teoría, como por ejemplo en la venta alternativa, es decir cuando en el contrato se pacta la entrega de una cosa u otra parecida, el vendedor puede entregar cualquiera de la dos. El riesgo lo asumiría el vendedor hasta la entrega, salvo en el caso de que una o las dos cosas desaparecieran, que sería cuando el comprador empezaría a asumir los riesgos. En caso de no poder entregar ninguna de la dos, estaría obligado a pagar el precio aunque no reciba nada. En este tipo de venta, en caso de que sólo quedara una cosa y las otras no estuvieran disponibles, el deudor estaría obligado a la entrega de esta, asumiendo el riesgo de la pérdida de las demás opciones que había. Esto se daría en caso de que el que eligiera la cosa que finalmente se entrega fuera el vendedor. En caso de que el que elija la cosa sea el comprador, en el momento de la elección, el contrato dejará de tener la cualidad de alternativo.

Distinta situación sería si la cosa es confiscada por el Estado o por alguna Administración Pública, en este caso el comprador sí tiene derecho a reclamarle al vendedor la devolución del precio. Por tanto, el comprador no será responsable del riesgo en este caso.

En caso de venta de un bien fungible que se fija el precio según la cantidad o volumen que se va a comprar (litros de aceite, vino, kilos de fruta...), el comprador soportaría el riesgo de la pérdida de esto en el momento en que se individualiza su pedido y se aparta del resto de bienes con los que se encuentra. Desde ese momento en caso de no poder cumplir el deudor con su obligación por causas ajenas a este, el acreedor deberá pagar el precio aunque no se le entregue la mercancía. Para que esto sea así, el comprador tiene que ser consciente de que se ha individualizado su pedido, es decir, estando presente en la operación o por lo menos notificarle de que esto se ha producido para dejar constancia de ese hecho. No hay ninguna ley que obligue a la intervención del comprador en este proceso pero lo lógico es que esté debidamente informado.⁴⁰

Un ejemplo en el que se aplica el principio de “periculum est emptoris” sobre una mercancía que ya había sido individualizada es la siguiente: Sentencia del Tribunal

⁴⁰ Díez-Picazo, L., & Gullón, A. (2001). *Sistema de Derecho Civil. Volumen II - El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.* . Madrid: EDITORIAL TECNOS. pp. 289-292

Supremo de 25 de marzo de 1991 (STS 1808/1991)⁴¹ por la que se reclama el precio de una cantidad de madera comprada y que se incendió en el momento que estaba siendo retirada. La parte demandada alega que la madera ya que iba a ser entregada para ese cliente ya había sido cortada y separada y estaba puesta a disposición del cliente, por lo cual tiene derecho a reclamarle el pago del precio según el principio de “periculum est emptoris” y el artículo 1452 C.C. En este caso el Tribunal Supremo no da lugar a la reclamación del pago por parte del comprador por la mercancía que no ha recibido, ya que estaba puesta a disposición del comprador y además ya estaba siendo retirada en el momento en que se produjo el siniestro.

Existe otro tipo de venta denominada “venta a gustum”⁴² en la que el riesgo no pasaría al comprador hasta que este no haya probado el género o se compruebe que cumple con lo pactado. Aunque se individualice el pedido de este, el riesgo lo seguirá soportando el vendedor. Para pasar el riesgo a la otra parte, tiene que estar medida la cantidad del pedido y degustado. Una vez que el comprador compruebe la calidad de la cosa, el riesgo ya pasará a este. El vendedor tendrá derecho a comprobar la prueba que hace el comprador para que se cumpla con lo pactado y no dé lugar a engaños. Por ejemplo, si compra aceite de oliva y se pacta este tipo de venta, el riesgo no pasará al vendedor hasta que no haya degustado este el aceite, aunque se separe su pedido del resto de la producción.

La “venta sometida a condición” trata de la existencia de una condición que se debe cumplir antes de entregar la cosa. Cuando se cumpla esa condición el riesgo pasará al comprador, mientras tanto todo lo que ocurra a la cosa será bajo el riesgo del deudor. En

⁴¹ STS 1808/1991: “El recurso se basa en infracción del art. 1.452.2 del C.C. en relación con el párrafo primero del mismo artículo, para desvirtuar la aplicación de la regla *periculum est emptoris*, a cuyo fin sostiene que la enajenación de los aprovechamientos maderables, cuyos productos se incendiaron en el curso de su retirada por medio de camiones, constituían una venta por precio fijado con relación a medidas sobre los citados vehículos, cuando consta de la prueba practicada que los bienes objetos del contrato, aunque consistían en cosas genéricas que se habían vendido, según previos lotes, estaban determinadas en relación con los perímetros a los que alcanzaba la adjudicación y desde luego puestas a disposición del recurrente antes de ocurrir el siniestro.”

⁴² Alonso Pérez, M. (1972), *El Riesgo en el contrato*, pp. 210-212

caso de no cumplirse sería un contrato ineficaz y, por lo tanto, no tendría derecho a exigir el pago del precio.⁴³

En el caso de compraventa futura, a priori no se puede hablar de riesgos ni para el comprador ni el vendedor puesto que hasta que no haya existencia real de la cosa no se sabrá si la obligación puede seguir o no. Si la cosa no llegara a existir, la obligación se extingue puesto que el comprador no estaría obligado al pago del precio ya que el contrato está incompleto y la obligación del vendedor ni siquiera llega a existir al no estar disponible lo que se debiera entregar. Aunque existen autores que creen que se deben imputar al comprador los riesgos desde el momento en que nace el contrato, aun cuando la cosa no exista.

Un ejemplo de sentencia sobre la compraventa de cosa futura es la del Tribunal Supremo de 20 de febrero de 2015 (STS 610/2015)⁴⁴ por la que la parte compradora pide la resolución del contrato de compraventa de una cosa futura, en este caso una vivienda, por incumplimiento del vendedor. Al incumplir con la fecha de entrega de la vivienda de nueva construcción por parte de la constructora, los compradores piden que se resuelva el contrato. Sin embargo la constructora reclama que se cumpla con este y no se resuelva, pues la vivienda ha sido entregada al poco tiempo de lo pactado. La sentencia no declara la resolución del contrato, puesto que la parte vendedora, aunque con retraso de cuatro meses, cumple con lo pactado. Además la vivienda existe y puede entregarse al comprador y, por tanto, el contrato puede realizarse perfectamente. En este caso, la cosa futura (la vivienda) sí existe y se ha construido, por lo que sí hay existencia de la cosa objeto del contrato.

3.4 DISTINTAS INTERPRETACIONES DEL ARTÍCULO 1452 C.C.

Se puede decir que el Código Civil en su artículo 1452 sigue la doctrina romana del “periculum est emptoris”. Son muchos los autores que han analizado este artículo

⁴³ Alonso Pérez, M. (1972), *El Riesgo en el contrato*, pp. 212-218

⁴⁴ STS 610/2015: *"En este caso el retraso en la entrega no tiene entidad resolutoria, pues, partiendo como fecha prevista para la misma el 30 noviembre 2009, estando en disposición la vendedora de efectuarla en marzo de 2010 estaríamos ante un retraso de menos de cuatro meses que, tratándose además de una vivienda en la costa cuyo uso principal se lleva a cabo en temporada estival, no puede entenderse frustre el fin negocial de los compradores"*.

obteniendo distintas visiones de él ya que su interpretación está siendo muy discutida.⁴⁵ Para Alonso Pérez, M., la primera parte de este artículo le “*resulta oscura e insuficiente.*”⁴⁶ López López, A. M., lo interpreta como “*de difícil entendimiento, confusa y lagunosa*”⁴⁷

Cossío y Corral, A. deduce que hay incertidumbre en ese artículo, pues según este, el riesgo lo puede soportar tanto una parte como la otra. El vendedor está claro que pierde la cosa y su obligación de entrega desaparece, pero lo que no le queda tan claro es si este puede exigir al comprador que le pague por el bien o por el contrario también él soportaría ese riesgo.⁴⁸ Añade además, que en caso de que fueran cosas fungibles vendidas según el peso, volumen..., en este caso el riesgo si será para el comprador. Pues supone que en el momento que se separa ya está a disposición del comprador y puede retirarlas, por lo que en caso de daño o pérdida la culpa será de este.

Roca Sastre⁴⁹ opina que es justo que este artículo esté basado en el principio romano “*periculum est emptoris*”. Pues la cosa se halla en manos del vendedor, pero el comprador ya está vinculado a ella desde el momento en que se perfecciona el contrato. Por tanto, le parece justo que este incurra en los riesgos fortuitos o fuerza mayor que pudieran ocurrir.

Díez-Picazo⁵⁰ sostiene que hay que diferenciar entre la pérdida total de la cosa o simplemente deterioro de esta. En este caso, el artículo 1452 se refiere a cosas que son dañadas o deterioradas, pero no en caso de pérdida. Con lo cual las obligaciones por ambas partes siguen existiendo, el deudor podrá seguir con la entrega de la cosa, aunque no en las condiciones que se encontraba a la perfección del contrato. Y por su parte el comprador seguirá obligado a la entrega del precio. Caso distinto sería la pérdida de la

⁴⁵ Díez-Picazo, L., & Gullón, A. (2001). *Sistema de Derecho Civil. Volumen II - El contrato en general. La relación obligatoria...* pp. 289-292

⁴⁶ Alonso Pérez, M. (1972), *El Riesgo en el Contrato*, p. 291

⁴⁷ López López, A. M. en *Comentario del Código Civil. Tomo II*, sobre el artículo 1452

⁴⁸ Cossío y Corral, A. (1944), *Los Riesgos en la Compraventa Civil y Mercantil*, p. 366

⁴⁹ Roca Sastre, R. (1948). *El Riesgo en el Contrato de Compraventa . Estudios de Derecho Privado.*, p. 401

⁵⁰ Díez-Picazo, L. (2008). *Fundamentos del Derecho Civil y Patrimonial. Volumen II: Las Relaciones Obligatorias*. Madrid.

cosa, pues en este caso no se entrega nada, y por tanto, existe la duda de si el comprador deberá o no cumplir con su parte de la obligación.

Como he mencionado anteriormente, en cuanto a la Jurisprudencia, el Tribunal Supremo ha optado en numerosas ocasiones por la resolución del contrato. Si la cosa se pierde por caso fortuito o fuerza mayor y el deudor no puede cumplir con su obligación, tampoco es lo más correcto que este exija el pago del precio al acreedor, pues no ha habido contraprestación ninguna. El comprador, en este caso, podrá optar por la resolución del contrato siempre que le sea posible.

3.5 LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

El contrato de compraventa podrá resolverse en caso de incumplimiento como se lee en el art. 1124 C.C. Aunque también se podrá optar por la exigencia del cumplimiento siempre y cuando sea posible añadiéndole los daños y perjuicios que pudieran haber surgido. En caso de ser imposible el cumplimiento la única solución es la resolución definitiva del contrato. La resolución unilateral se da cuando una de las partes es la que pide la resolución porque no se ha cumplido lo acordado, ya sea alguna de las obligaciones solamente o todas. La resolución hay que demandarla, pues esta no se genera automáticamente al producirse el incumplimiento.

La resolución del contrato trata de evitar que la prestación de la parte que está dispuesta a cumplir con lo pactado pase a la parte que incumple. Es una medida para proteger a la parte afectada que si cumple con su parte. Sirve como instrumento para romper con la obligación que tiene con la otra parte que no cumple.⁵¹

No tendrán derecho a pedir la resolución del contrato aquella persona que no cumpla con las obligaciones del contrato que pretende resolver. Pero sí podrá optar a esto si el incumplimiento es porque la otra parte ha dejado de cumplir con su parte, lo que motiva que opte por la resolución.

⁵¹ Gómez Pomar, F. (2007). El incumplimiento contractual en Derecho español. *InDret. Revista para el análisis del Derecho*, 1-49.

Según Díez-Picazo⁵² hay veces en las que hay que impedir el abuso de acciones resolutorias por demandas que no revisten una especial gravedad y en las que al demandante le conviene la resolución del contrato, sin tener necesidad de llegar a ello. Por tanto añade que debe respetarse el contrato a no ser que haya alguna prestación en beneficio exclusivo de una de las partes. La resolución no se debe dar a todos los contratos donde se dan incumplimientos, puesto que algunos se pueden solucionar sin tener que llegar a ello.

Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de febrero de 2016 (STS 506/2016), en este caso se interpone una demanda para la resolución de un contrato de compraventa, en la que el comprador argumenta que hay incumplimiento del contrato por no estar la vivienda libre de cargas ni legalizada. En este caso al no especificar en el contrato determinadas actuaciones, no hay posibilidad de resolución de contrato puesto que según lo estipulado en el contrato firmado por ambas partes no se ve el incumplimiento del deudor. Además las causas que argumenta no parecen ser tan graves como para pedir la resolución del contrato, si no que se pueden resolver sin llegar a ello.

Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de marzo de 2017 (859/2017)⁵³: la parte demandante pide la resolución del contrato de compraventa de una vivienda por incumplimiento en el plazo de entrega, ya que llevan varios años esperando la entrega que se ha retrasado más de lo acordado. Además una de las cláusulas del contrato dejaba constancia de la opción de resolución del contrato en caso de incumplimiento del plazo. Por lo que en este caso si se produce un incumplimiento del contrato, además de haber constancia de ello en el documento firmado por ambas partes, por lo cual sí puede optarse por su resolución.

⁵² Díez-Picazo, L., & Gullón, A. (2001). *Sistema de Derecho Civil. Volumen II - El contrato en general. La relación obligatoria...* pp. 249 y ss.

⁵³ STS 859/2017: “La cláusula undécima del contrato establece: «El adquirente podrá instar la resolución del presente contrato: »En el caso de que las obras no se terminasen dentro del plazo fijado o prórrogas acordadas; las meras alegaciones efectuadas en tiempo y forma por la parte adquirente acerca de posibles deficiencias en el inmueble objeto de compraventa no pueden ser, por sí solas, alegadas como motivo de resolución por parte de la adquirente.”

3.6 EL RIESGO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

La compraventa no se produce únicamente en el ámbito nacional, pues también se produce en el ámbito internacional. Hay que tener en cuenta que en los últimos años la expansión internacional ha tenido una gran importancia y el comercio se ha extendido por todo el mundo. Esto ha dado lugar a contratos de compraventa internacionales, por lo que también conlleva sus riesgos. Es necesario tener una regulación para compradores y vendedores de distintos países. Deben existir unos tribunales arbitrales para regular este tipo de operaciones.⁵⁴

En compras y ventas internacionales el riesgo que se sufre es grande, pues la mercancía debe recorrer largas distancias. Pueden ocurrir accidentes durante su transporte, el deterioro de esta o la pérdida. También pueden producirse problemas en las aduanas. En este tipo de compraventa, no solo están en contacto con la mercancía el comprador y vendedor, pues hay más personas que se relacionan con esta, como pueden ser los transportistas, los encargados de carga y descarga, etcétera.

Es difícil concretar quién soportará el riesgo en este contrato, pues hay tantos espacios intermedios en la entrega que resulta complicado atribuir el riesgo a uno u otro. Lo que sí está claro es que cada vez con mayor frecuencia, los vendedores ofrecen mayores garantías para que los productos lleguen a su destino en perfecto estado. Así se comprometen con el comprador a darle un seguro a la mercancía y correr ciertos riesgos. El comprador con esto se siente más seguro y confía más en este tipo de compra.

Por tanto, se puede afirmar que no es tarea sencilla distinguir quién soporta el riesgo en estos casos. No es fácil distinguir aquí la entrega, pues esta puede producirse en un determinado momento pero no llegar a su destino hasta tiempo más tarde. Con lo cual el riesgo será soportado unas veces por el comprador y otra por el vendedor, según se pacte.

Los Incoterms, son unas reglas (creadas por la Cámara de Comercio Internacional) que surgen para ayudar al comercio internacional y para que se tenga una mayor seguridad en estas relaciones. Estos presentan una serie de obligaciones tanto para el

⁵⁴ Alonso Pérez, M. (1972), *El Riesgo en el Contrato*, pp. 464 y ss.

comprador como el vendedor. Entre esas obligaciones se encuentra la de transmisión de riesgos.⁵⁵

La transmisión de riesgos en estos casos se rige por las normas que emanan de los Incoterms 2010 (que son los últimos que siguen vigentes en la actualidad). Los riesgos se pueden transmitir del vendedor al comprador según cual sea el lugar designado para entregar la mercancía. Una vez se ha entregado la mercancía según lo acordado, el riesgo pasa al comprador. A veces se puede confundir el lugar de entrega que se ha pactado en el contrato, por lo que es muy importante conocer exactamente el lugar donde el vendedor cumplirá con su parte de la entrega para así conocer en qué momento se transmiten los riesgos.⁵⁶

4. - CONCLUSIONES

I. Está claro que el contrato de compraventa es uno de los más frecuentes y usuales de nuestra sociedad. Todas las personas podemos estar expuestos a ellos diariamente, pero no solo las personas físicas, sino también las jurídicas. Debemos ser conscientes de que se trata de una obligación a la que se comprometen las partes que lo forman y que tienen que cumplir con ella actuando conforme a la ley. Es importante también conocer bien las cláusulas y condiciones que contienen los contratos, pues muchas veces se firma el documento sin tener en cuenta esto y puede ser de gran ayuda en caso de que se produzcan ciertos accidentes o problemas. Además estas cláusulas se pactan entre ambas partes poniéndose de acuerdo y previniendo estos futuros acontecimientos que se pudieran dar.

En el mundo de las empresas también adquieren una gran importancia ya que forman parte de su actividad diaria. Están presentes en sus compras diarias y en la de cualquier material o elemento que necesiten para hacer funcionar su actividad con normalidad. Por ello, debemos tener conocimiento de los riesgos que pueden traer este tipo de obligación, tanto si somos compradores como vendedores, pues ambos soportan determinados riesgos en cierto momento. El riesgo y su atribución al comprador o

⁵⁵ Consultado en página web www.incoterms-2010.es

⁵⁶ Castellanos Ruiz, E., (2012), *El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega*, Cuadernos de Derecho Transnacional, pp.93-122

vendedor es confuso, pues, aunque existen ciertas regulaciones, a veces se puede llegar a confusión. Las empresas sobre todo deben tener claro quién soporta los riesgos ante cualquier evento que ponga en peligro las materias que son objeto del contrato, pues en muchas de ellas su actividad depende de estas existencias.

En ocasiones, es complicado conocer quién soporta el riesgo ante determinados eventos que ocurren durante la vida del contrato. Es la Justicia quien en numerosas veces debe intervenir para solucionar estos problemas y son muchas las sentencias sobre estos temas, puesto que es una situación muy discutida.

II. Resulta complicada la atribución del riesgo tanto al comprado como vendedor, pues parece injusto reclamar el precio al comprador cuando no se entrega nada. Pero por otro lado tampoco parece correcto que el vendedor se quede sin la cosa por causas ajenas a su persona y sin el precio después de haber firmado un contrato de compraventa. Por lo que resulta complejo estudiar quién debe soportar el riesgo. Debemos tener en cuenta que hay una serie de garantías que el vendedor debe cumplir en caso de defectos o que se produzca evicción o vicios ocultos, por los cuales sí responderá este. Cuantas más garantías ofrezca el vendedor, mayor será la seguridad con la que se compra y menor el riesgo que tendrán que soportar el comprador, pero aumenta el riesgo del vendedor.

Como solución para la reducción del riesgo sería interesante intentar acortar el periodo entre la formación y firma del contrato y la entrega del bien. En tal caso, el riesgo que se soportaría sería menor al haber menos tiempo para que ocurra cualquier tipo de accidente, lo que conllevaría menos problemas. Otra de las soluciones que se dan en estos casos es la resolución del contrato. Aunque en este caso el riesgo lo soporta el vendedor puesto que no tiene derecho a reclamar el precio aparte de haber perdido la cosa.

III. El Código Civil español, en cuanto a los riesgos en este tipo de obligación, en su artículo 1452 se rige principalmente por el principio romano “periculum est emptoris”. Este atribuye el riesgo en la mayoría de casos, tras la formalización del contrato, al comprador. Aunque esto no es siempre así, pues existen distintas situaciones en las que esto puede variar. Han sido numerosas las aportaciones y comentarios que se han hecho sobre este artículo del Código Civil como he comentado anteriormente. Lo que está

claro que en cuanto a la Justicia se refiere, ante situaciones más complejas y dudosas, ha optado en estos casos por la resolución del contrato.

IV. En cuanto a contratos de compraventa internacional, hay que tener en cuenta que cada vez son más frecuentes las relaciones con otros países y la internacionalización ha alcanzado un gran protagonismo en la actualidad. Los contratos realizados con agentes de otros países también conllevan sus riesgos y las reglas a aplicar pueden ser distintas, pues cada país tiene distintas leyes y regulaciones. Además debemos tener en cuenta que el traslado de las mercancías corre mayores riesgos por la distancia y el transporte desde el origen al destino. Para resolver estos problemas existen los Incoterms que han sido creadas para el ámbito internacional y seguir así todos una misma regulación para en estas situaciones. Cada país no puede, en estos casos, adoptar las leyes que ellos quieran, puesto que está relacionándose con otros que pueden tener otras normas distintas, por lo que es necesario establecer una regulación común para todos que sea lo más justa posible.

V. Es un tema interesante para analizar, pero a la vez complicado por la multitud de casos diferentes que se pueden presentar y las diferentes consideraciones sobre el tema. Además no todos se resuelven de la misma forma, puesto que en muchos casos es la Jurisprudencia la que decide. Son numerosos los autores que se han pronunciado sobre el riesgo en este tipo de contratos, por lo que existen diversidad de opiniones sobre la atribución del riesgo.

5. - LEGISLACIÓN

- Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.
- Ley de 26 de mayo de 1889, por la que se ordena hacer y publicar una edición reformada del Código Civil.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889, texto de la nueva edición del Código Civil con las enmiendas y adiciones propuestas por la sección de lo civil de la comisión de codificación.
- Ley 22/1994, de 6 de julio, de responsabilidad civil por los daños causados por productos defectuosos.
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

6. - JURISPRUDENCIA

TRIBUNAL SUPREMO:

- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 25 de marzo de 1991, N° ROJ: 1808/1991
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 13 de junio de 2014, N° ROJ: 2822/2014
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 4 de diciembre de 2014, N° ROJ 4866/2014
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 20 de febrero de 2015, N° ROJ: 610/2015
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 18 de febrero de 2016, N° ROJ: 506/2016
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 13 de marzo de 2017, N° ROJ: 859/2017

AUDIENCIAS PROVINCIALES:

- Sentencia Civil Nº 71/2006 de la Audiencia Provincial de Barcelona, de 1 de febrero de 2006. Nº ROJ: SAP B 653/2006
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Málaga de 21 de febrero de 2013, Nº ROJ: SAP MA 536/2013
- Sentencia Civil Nº 86/2013 de la Audiencia Provincial de A Coruña de 12 de marzo de 2013. Nº ROJ: SAP C 680/2013

7. - **BIBLIOGRAFÍA**

- Aguirre Zamorano, P. (2006). *La Compraventa: Ley de Garantías*. Madrid: Consejo General del Poder Judicial.
- Alonso Pérez, M. (1972). *El Riesgo en el Contrato de Compraventa*. Madrid: Montecorvo.
- Carrasco Perera, A. (2014). Comentarios a la ley 3/2014, de reforma de la LGDCU. Entrega de los bienes vendidos, resolución y traslado de los riesgos en la compraventa al consumo. *Revista CESCO de Derecho de Consumo*.
- Castán Tobeñas, J., & Ferrandis Vilella, J. (1993). *Derecho Civil Español, Común y Foral. Tomo Cuarto, Derecho de Obligaciones*. Madrid.
- Castellanos Ruiz, E. (2012). El valor de los Incoterms para precisar el juez del lugar de entrega. *Cuadernos de Derecho Transnacional*.
- Cossío y Corral, A. (1944). *Los Riesgos en la Compraventa Civil y Mercantil*. Madrid.
- Delgado Echevarría, J. P. (2005). *Las Nulidades de los Contratos*. Madrid: Dykinson.
- Díez-Picazo, L. (2008). *Fundamentos del Derecho Civil y Patrimonial. Volumen II: Las Relaciones Obligatorias*. Madrid.
- Díez-Picazo, L., & Gullón, A. (2001). *Sistema de Derecho Civil. Volumen II - El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual*. Madrid: EDITORIAL TECNOS.
- (1964). En P. Filios, *Die Gefahrtragung beim Kauf im Rahmen des Synallagmas*. Berlín: Walter de Gruyter.
- Gómez Pomar, F. (2007). El incumplimiento contractual en Derecho español. *InDret. Revista para el análisis del Derecho*.
- Lacruz Berdejo, J., Sancho Rebullida, F., Luna Serrano, A., Delgado Echevarría, J., Rivero Hernández, F., & Rams Albesa, J. (1994). *Derecho de Obligaciones*.

- Volumen Primero, parte general, Teoría General del Contrato.* Barcelona: José María Bosch Editor.
- Lacruz Berdejo, J., Sancho Rebullida, F., Luna Serrano, A., Delgado Echevarría, J., Rivero Hernández, F., & Rams Albesa, J. (2009). *Elementos del Derecho Civil II. Derecho de obligaciones. Volumen Segundo. Contratos y cuasicontratos. Delito y cuasidelito.* Madrid: Dykinson.
- Lasarte, C. (2010). *Derecho de Obligaciones. Principios de Derecho Civil II.* Madrid: Marcial Pons.
- Martín Iglesias, M. (2000). El riesgo en la compraventa y el principio de protección a los consumidores. *Cuadernos de estudios empresariales.*
- Ministerio de Justicia. (2015). Artículo 1452. En M. d. Justicia, *Comentario del Código Civil. Tomo II.* Madrid: Aranzadi.
- Moreno Quesada, B., Ossorio Morales, J., González Porras, J., Ossorio Serrano, J., Ruiz-Rico Ruiz-Morón, J., González García, J., y otros. (2012). *Curso de Derecho Civil II. Derecho de obligaciones, contratos y responsabilidades por hechos ilícitos.* Valencia: Tirant Lo Blanch.
- O'Callaghan, X. (2009). *Compendio de Derecho Civil Tomo II- Derecho de obligaciones.* Madrid: DIJUSA.
- O'Callaghan, X. (2005). *Compendio de Derecho Civil. Tomo II, Derecho de Obligaciones volumen 1º.* Madrid: Editoriales de Derecho Reunidas.
- Osorio Serrano, J. (2011). *Lecciones de Derecho de Daños.* Madrid: La Ley.
- Roca Sastre, R. (1948). El Riesgo en el Contrato de Compraventa . *Estudios de Derecho Privado.*
- Rogel Vide, C. (1997). *Derecho de Obligaciones y Contratos.* Barcelona: J.M. Bosch Editor.
- Sánchez Lería, R. (2017). La transmisión del riesgo al comprador consumidor en las compraventas con transporte de mercancías: art. 66 ter TRLGDCU. *Revista de Derecho Civil. Vol IV, num. 1.*

Serrano Alonso, E., & Serrano Gómez, E. (2011). *Manual de Derecho Civil. Curso I - Plan Bolonia*. Madrid: EDISOFER.

Sierra Gil de la Cuesta, I. (2008). *Tratado de Responsabilidad Civil*. Barcelona: Bosch S.A.

Tomayo Carmona, J. (2002). *Falta de cumplimiento y responsabilidad en la obligación de dar*. Valencia: Tirant lo Blanch.

8. - WEBGRAFÍA

Incoterms 2010. (2017). Obtenido de <http://www.incoterms-2010.es/>

Poderjudicial. (2017). Obtenido de <http://www.poderjudicial.es>