

LECCIÓN 9ª. EL CONTRATO: TEORÍA GENERAL.

1) Concepto de contrato. El principio de autonomía de la voluntad.

Se denomina contrato al acuerdo de voluntades de dos o más sujetos, por el que se crean, modifican o extinguen obligaciones y otras relaciones jurídicas de contenido patrimonial entre ellos.

El contrato es el principal instrumento que el ordenamiento jurídico pone a disposición de los particulares para ejercitar, en el ámbito patrimonial, el principio de autonomía de la voluntad. Este principio, que es la base jurídica de la libertad de empresa, se consagra en el art. 1255 CC, que señala asimismo cuáles son sus límites: “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”.

2) Elementos o requisitos esenciales del contrato.

Para que exista un contrato válido, es imprescindible que se den estos elementos:

2.1. Consentimiento.

El acuerdo de voluntades es el núcleo esencial del contrato. Para que exista un consentimiento contractual válido deben darse ciertos presupuestos:

a) Tienen que concurrir, al menos, dos sujetos que actúen como partes contratantes. Sin embargo, no son infrecuentes en el tráfico los supuestos de “autocontratación”, en los que un mismo sujeto está presente en las dos partes de un contrato, actuando en su propio nombre y al mismo tiempo como representante de la otra (o como representante de dos sujetos distintos). El principal problema que plantean estos supuestos es el riesgo de que se produzca un conflicto de intereses, y que el representante aproveche su situación para favorecer sus propios intereses en perjuicio de su representado. Por eso, el CC prohíbe en ciertos casos la autocontratación (art. 1459), por lo que el contrato así celebrado será nulo de pleno derecho. Cuando no hay una prohibición expresa, cabe entender que el autocontrato será válido siempre que se hayan adoptado las debidas precauciones para evitar el conflicto de intereses; en caso contrario, y aplicando el criterio del art. 1259.2 CC, el contrato deberá considerarse nulo, sin perjuicio de su posible ratificación por parte de los interesados.

b) Ambas partes deben tener la capacidad de obrar legalmente exigida para contratar; como regla general, carecen de esa capacidad los menores de edad y los incapacitados, que deberán actuar a través de sus representantes legales¹.

c) Ambas partes deben prestar su consentimiento de forma libre y consciente. Esta exigencia no se da cuando alguna de las partes ha sufrido uno de los llamados “vicios del consentimiento”, que son, concretamente, el error, el dolo (engaño), la violencia y la intimidación. Cada uno de ellos está sometido a ciertos requisitos, y ha de ser probado por quien lo alega; en la práctica, el más problemático de ellos es el error, porque no siempre estará justificado que se permita a la parte que incurrió en error que impugne el contrato en perjuicio de la otra parte.

2.2. Objeto.

¹ V. lecciones 4ª y 5ª.

Las obligaciones que nacen del contrato pueden recaer sobre toda clase de prestaciones, ya se trate de bienes o servicios, siempre que reúnan los requisitos que ya se vieron en la lección anterior: debe tratarse de prestaciones posibles (aunque, en general, se admite que pueda tratarse de cosas futuras, siempre que puedan llegar a existir), lícitas, y determinadas o determinables con arreglo a criterios objetivos y sin necesidad de que medie un nuevo acuerdo entre las partes.

2.3. Causa.

Se puede definir la causa del contrato como el fin esencial, común a ambas partes, por el cual éstas celebran un determinado contrato, y que justifica la tutela que el ordenamiento otorga a dicho contrato: así, por ejemplo, en los contratos onerosos la causa está en el intercambio de prestaciones, mientras que en los contratos gratuitos la causa está en el ánimo de liberalidad de quien realiza una atribución patrimonial a favor de otro. Distintos de la causa del contrato (que es necesariamente común a ambas partes) son los motivos individuales que hayan podido llevar a cada una de ellas a celebrar aquél; motivos que, en principio, son irrelevantes para el Derecho.

Para que el contrato sea válido, la causa debe ser existente, lícita y verdadera. Aunque no se haya expresado en él, se presume que el contrato tiene una causa, y que ésta es lícita, mientras no se pruebe lo contrario. En cuanto al requisito relativo a que la causa sea verdadera, hay que señalar que los supuestos de falsedad de la causa contractual dan lugar a la figura conocida como “simulación”. La simulación se da cuando las partes, con la finalidad de engañar a terceros, manifiestan exteriormente celebrar un determinado contrato, sin que tal declaración se corresponda con su verdadera voluntad. La simulación puede ser absoluta (cuando el contrato simulado no encubre ningún otro contrato), o relativa (cuando el contrato simulado encubre un contrato distinto, al que se denomina “contrato disimulado”). El contrato simulado, que es pura apariencia, es nulo por falta de causa; pero, en cambio, el contrato disimulado será válido cuando se pruebe que reúne los requisitos necesarios para su validez.

La necesidad de que exista una causa que justifique la eficacia que el ordenamiento reconoce al contrato se aplica a cualquier atribución o desplazamiento patrimonial. De ahí la vigencia en nuestro sistema de la “doctrina del enriquecimiento injusto o sin causa”. Se trata de un principio general del Derecho, no formulado expresamente por el CC, pero que se induce a partir de la observación del ordenamiento en su conjunto, y según el cual quien obtiene un enriquecimiento a costa de otro, sin que ello esté justificado por la existencia de una causa que el ordenamiento considere suficiente (un contrato entre las partes, la necesidad de reparar el daño causado por una a la otra, etc.), está obligado a reparar el consiguiente desequilibrio patrimonial mediante el reembolso de una cantidad cuyo límite máximo vendrá determinado por el enriquecimiento de una parte y el empobrecimiento de la otra (es decir, consistirá en la entrega de la menor de las dos cifras). Este principio tiene un carácter subsidiario, por lo que no puede ser aplicado cuando existan normas específicas que sean aplicables al supuesto en cuestión.

2.4. Forma.

La forma contractual es el medio a través del cual se exterioriza el consentimiento de las partes: a través de actos o hechos concluyentes, que revelan de forma inequívoca la voluntad de contratar, de forma oral, por escrito (ya sea en virtud de documento privado o de documento público –escritura notarial, especialmente-), a través de medios telemáticos, etc.

El principio fundamental de nuestro ordenamiento en esta materia es el de libertad de forma en la contratación: como regla general, los contratos son válidos y obligan a su cumplimiento, sea cual sea la forma que se haya observado para su celebración (art. 1278 CC). No obstante, este principio general presenta ciertas excepciones que deben venir establecidas expresamente por la ley:

-En ocasiones, la ley configura una forma determinada como requisito esencial para la validez de un determinado contrato (p. ej., la forma escrita para el contrato de arbitraje, la escritura pública notarial para la donación de inmuebles o para las capitulaciones matrimoniales, etc.). Se habla entonces de “forma *ad solemnitatem*”.

-En otros casos, la ley prevé la posibilidad de que cualquiera de las partes pueda exigir a la otra el otorgamiento de una determinada forma, a efectos, p. ej., de facilitar la prueba del contrato o su inscripción en el Registro de la Propiedad, pero sin que la forma en cuestión sea requisito de validez, por lo que el contrato será válido y obligatorio aunque se realice de otro modo, y cualquiera de los otorgantes podrá compeler al otro a otorgar aquélla (p. ej., en los contratos relativos a bienes inmuebles en general). A veces se habla de “forma *ad probationem*” para designar estos supuestos.

3) Clases de contratos.

Son “contratos unilaterales” aquéllos que generan obligaciones para una sola de las partes del contrato; en cambio, son “contratos bilaterales o sinalagmáticos” los que generan obligaciones recíprocas para ambas partes, dando lugar a un intercambio de bienes o servicios². Los “contratos societarios” son aquéllos en los que intervienen dos o más sujetos que se obligan a poner en común dinero, bienes e industria con ánimo de repartir entre sí las ganancias, eventualmente mediante la creación de una persona jurídica nueva; mientras que los “contratos parciarios” son aquéllos en que un contratante se obliga a ceder a otro la explotación de algo a cambio de una participación alícuota en los rendimientos que obtenga.

“Contratos gratuitos” son aquéllos que implican un sacrificio patrimonial para una sola de las partes; en cambio, son “contratos onerosos” aquéllos en los que cada una de las partes realiza una atribución patrimonial. Los contratos onerosos pueden ser a su vez de dos tipos: en los “contratos conmutativos” la atribución que ha de realizar cada una de las partes está perfectamente determinada desde el momento de la celebración del contrato; en cambio, en los “contratos aleatorios” sólo la prestación de una de las partes está determinada desde el principio, mientras que la de la otra se hace depender de un acontecimiento incierto o que ha de ocurrir en un tiempo indeterminado.

Se denomina “contratos consensuales” a aquéllos que se perfeccionan en virtud del mero consentimiento de las partes; constituyen la regla general. Los “contratos formales” requieren el cumplimiento de determinadas formalidades especiales para su perfección; sólo son formales aquellos contratos a los que la ley, de modo excepcional, atribuye expresamente tal carácter. Por último, son “contratos reales” aquéllos que requieren para su perfección, además del consentimiento de las partes, la entrega de una cosa determinada.

“Contratos típicos” son los que están expresamente previstos y regulados por la ley; en cambio, son “contratos atípicos” los que no tienen una regulación legal propia,

² V. lección 7ª.

sino que surgen del tráfico jurídico y de la autonomía negocial de los particulares, pudiendo alcanzar, en determinados casos, una cierta “tipicidad social”. Los contratos atípicos plantean el problema de determinar el régimen aplicable cuando surge algún conflicto entre las partes. Para configurar ese régimen, habrá que tener en cuenta: a) los pactos que hayan establecido las propias partes; b) las normas generales reguladoras de las obligaciones y contratos; c) las normas reguladoras de aquellos contratos típicos que guarden una relación de analogía o proximidad con el contrato celebrado.

4) La formación del contrato.

4.1. Los tratos preliminares. La responsabilidad precontractual.

En los supuestos normales, la celebración efectiva del contrato viene precedida de una fase de negociación durante la cual las partes realizan lo que se denomina “tratos preliminares”. En tanto no se alcance un acuerdo definitivo, los tratos preliminares no generan ninguna vinculación para las partes ni obligan a éstas a contratar; sin embargo, ambas están obligadas a comportarse durante esa fase con arreglo a las exigencias de la buena fe. Por eso, en el caso de que una de las partes rompa injustificadamente los tratos preliminares o actúe de forma contraria a la buena fe, causando a la otra daños (p. ej., gastos realizados para la propia negociación o con vistas al futuro contrato, pérdida de oportunidades de contratar con terceros, etc.), está obligada a indemnizar tales daños en virtud de la denominada “responsabilidad precontractual”.

4.2. La perfección del contrato. Oferta y aceptación.

El contrato se perfecciona y obliga a los contratantes a partir del momento en que se produce el consentimiento o encuentro de ambas voluntades a través de la oferta y la aceptación, que constituyen el final del proceso negociador.

La oferta es una declaración por la que una de las partes manifiesta a la otra su voluntad firme y definitiva de obligarse en determinadas condiciones, en caso de que la propuesta sea aceptada. Puede tener por destinatario un sujeto determinado o una pluralidad de sujetos indeterminados (p. ej., oferta al público). Su vigencia temporal puede venir establecida por el propio oferente mediante la fijación de un plazo expreso o implícito; en caso contrario, habrá que entender que la oferta mantiene su vigencia en tanto no sea rechazada por el destinatario o revocada por el propio oferente; también se entiende que pierde su vigencia en caso de que el oferente fallezca o sea incapacitado antes de la aceptación, aunque tales circunstancias no sean conocidas por el aceptante.

Por su parte, la aceptación es una declaración por la que el destinatario de la oferta manifiesta su voluntad firme y definitiva de obligarse frente al oferente en los mismos términos propuestos por éste. La aceptación ha de ser siempre una declaración pura y simple, coincidente en todos sus términos con la oferta: si la aceptación introduce alguna salvedad respecto al contenido de la oferta, deberá ser considerada como una contraoferta, y por tanto no servirá para perfeccionar el contrato.

4.3. Momento y lugar de perfección del contrato.

Cuando el contrato se celebra entre sujetos presentes, no hay dudas en cuanto a la determinación del lugar y tiempo en que se considera celebrado el contrato; en cambio el problema se plantea en el caso de la llamada “contratación entre ausentes”, es decir, aquellos casos en que oferente y aceptante se encuentran en lugares distintos y transcurre un período de tiempo más o menos prolongado entre la formulación de la oferta y la aceptación (p. ej., contratación por correspondencia ordinaria o electrónica,

comercio electrónico, etc.). En estos casos, determinar el momento exacto en que se considera perfeccionado el contrato es muy importante, ya que hasta ese instante las partes no están vinculadas contractualmente y, por tanto, pueden revocar libremente sus respectivas ofertas; en cuanto a la fijación del lugar de celebración, también puede ser importante a efectos de determinar cuál será el Derecho aplicable y cuáles serán los Tribunales competentes en caso de que surja algún conflicto entre las partes.

En estos supuestos se entiende que hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe. En los contratos celebrados mediante dispositivos automáticos, en cambio, hay consentimiento desde que se manifiesta la aceptación (art. 1262). En principio, el contrato entre ausentes se presume celebrado en el lugar en que se hizo la oferta; sin embargo, en el caso de la contratación electrónica se aplica un criterio especial: si se produce entre empresarios o profesionales, el contrato se entenderá celebrado en el lugar donde esté establecido el prestador de servicios, salvo pacto en contrario; si interviene un consumidor, el contrato se entenderá celebrado en lugar donde éste tenga su residencia habitual, sin posibilidad de pacto en contrario.

4.4. El precontrato.

Se denomina “precontrato” a aquel contrato por el que ambas partes, o una de ellas, se obliga, bien de forma gratuita, o bien a cambio del pago de una prima, a celebrar otro contrato (al que se puede denominar “contrato principal” o “contrato definitivo”), en el caso de que la otra parte así lo exija, dentro del plazo y en las condiciones pactadas en el precontrato. El supuesto más habitual en la práctica es la opción de compra³. Si el sujeto obligado por el precontrato no otorga voluntariamente el contrato definitivo cuando la otra parte lo exige, ésta puede recurrir a los Tribunales para que éstos impongan a aquél el cumplimiento del contrato definitivo; se trata de un supuesto de responsabilidad contractual, y no precontractual, porque el precontrato es ya en sí mismo un contrato, pese a la peculiaridad de su objeto. Para que el precontrato sea eficaz, es imprescindible que en él aparezcan ya fijadas las condiciones esenciales del contrato definitivo y el plazo durante el cual podrá exigirse su otorgamiento.

5) Efectos del contrato.

A partir del momento en que el contrato se perfecciona, el mismo despliega sus efectos; al margen de los específicos de cada tipo contractual, se puede decir que todo contrato produce los siguientes efectos esenciales:

a) **Obligatoriedad:** El contrato tiene fuerza de ley entre las partes contratantes (art. 1091 CC), y obliga a éstas a cumplir, no sólo lo expresamente pactado, sino también todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley (art. 1258 CC).

b) **Irrevocabilidad e inalterabilidad** (art. 1256 CC). Una vez perfeccionado el contrato, ninguna de las partes puede revocarlo por su sola voluntad ni exigir su modificación. Este principio presenta, sin embargo, algunas excepciones:

-El contrato puede quedar sin efecto o ser modificado si ambas partes se ponen de acuerdo para ello (mutuo disenso).

³ V. lección 15ª.

-En algunos casos, una de las partes tiene la posibilidad de dejar sin efecto el contrato de forma libre y unilateral, bien porque así lo prevea expresamente la ley, o bien porque así se pactó en el propio contrato. En tales supuestos se suele hablar de “revocación” o de “libre desistimiento”.

-En virtud de la “doctrina de la cláusula *rebus sic stantibus*”, desarrollada por la jurisprudencia del TS, cuando se produce una alteración extraordinaria e imprevisible de las circunstancias que concurrían cuando se celebró el contrato, y ello provoca un desequilibrio importante en las posiciones de las partes, perjudicando a una de ellas, ésta puede solicitar la revisión judicial de las condiciones del contrato o, si ello no resulta viable, la resolución del mismo.

c) Relatividad (art. 1257 CC). El contrato sólo produce efectos entre las partes contratantes y sus causahabientes (es decir, herederos y terceros a quienes alguno de los contratantes haya transmitido su íntegra posición contractual en virtud de una cesión de contrato); dado que la cesión de contrato transmite al cesionario tanto los derechos como las obligaciones que correspondieran al cedente en el contrato original, para su eficacia resulta imprescindible el consentimiento de la otra parte de éste.

Al margen de estos supuestos, el contrato no puede generar obligaciones para terceros que no hayan prestado su consentimiento; no obstante, sí cabe la posibilidad de que el contrato atribuya derechos a un tercero que no haya intervenido en él (contrato a favor de tercero; p. ej., el seguro de vida en el que se designa como beneficiarios a los parientes del asegurado). En tal caso, el tercero podrá exigir el cumplimiento a su favor, siempre que hubiera hecho saber su aceptación al obligado antes de que la estipulación fuera revocada.

Distinto de la cesión del contrato y del contrato a favor de tercero es el subcontrato, que se produce cuando una de las partes, sobre la base de la posición que ocupa dentro del contrato, celebra un nuevo contrato con un tercero (p. ej., subarrendando, submandato, subcontratas en las obras, etc.); este supuesto plantea como principal problema la posibilidad de apreciar la existencia de algún tipo de relación obligatoria directa entre los sujetos que no han contratado entre sí⁴.

6) Interpretación del contrato.

Para determinar con precisión qué efectos debe producir el contrato, resulta imprescindible proceder a la interpretación de su significado a partir de su letra. La regla fundamental en materia de interpretación de los contratos es que debe darse prevalencia a la intención común de las partes, por encima de la mera literalidad del contrato. Junto a esta regla básica, el CC establece otros criterios y factores que debe tener en cuenta el intérprete para descubrir el verdadero alcance del contrato:

-Los hechos de las partes, anteriores, simultáneos y posteriores a la celebración.

-La improcedencia de dar al contrato un alcance mayor del que quisieron darle las partes.

-El principio de conservación del contrato, conforme al cual, en caso de duda entre dos interpretaciones posibles, debe darse preferencia a aquélla que otorga eficacia al contrato sobre aquélla que determina su ineficacia.

⁴ Sobre la acción directa, v. lección 8ª.

-La interpretación sistemática del contrato, determinando el sentido de cada cláusula en relación con el contexto.

-La interpretación causal, que atiende a la naturaleza y objeto del contrato.

-La interpretación usual, que atiende a los usos y costumbres del país.

-La interpretación *contra proferentem*, que prohíbe interpretar las cláusulas oscuras de un contrato de manera favorable a la parte que haya causado la oscuridad.

-El criterio de cierre, conforme al cual, si subsisten dudas irresolubles sobre circunstancias accidentales del contrato, deberán interpretarse en sentido favorable a la menor transmisión de derechos, si el contrato es gratuito, y a la mayor reciprocidad de intereses, si el contrato es oneroso. Si las dudas se refieren al objeto principal del contrato, éste será nulo.

7) Ineficacia del contrato: invalidez e ineficacia funcional.

Se habla de “invalidez” en general para designar aquellos supuestos en que un contrato es ineficaz por causas originarias y estructurales, es decir, basadas en defectos que aquejaban al contrato en el momento en que se celebró. En nuestro Derecho existen dos regímenes básicos de invalidez que se diferencian por sus causas y sus efectos:

A) Nulidad absoluta o de pleno derecho. El contrato está aquejado de nulidad absoluta en los casos de inexistencia o ilicitud de alguno de sus elementos esenciales (consentimiento, causa, objeto o forma), y también cuando el contrato infringe alguna norma imperativa o prohibitiva⁵. Se trata, por tanto, de supuestos en los que está en juego el interés general o el orden público. Si la nulidad afecta sólo a una parte no esencial del contrato, el resto puede subsistir si sigue respondiendo a la intención de las partes o si las lagunas resultantes pueden ser integradas mediante la aplicación de las normas legales (nulidad parcial y sustitución automática de cláusulas contractuales).

La nulidad de pleno derecho opera de forma automática o *ipso iure*; es decir, el contrato nulo no produce ningún efecto, sin necesidad de que la nulidad sea declarada expresamente por un Tribunal. No obstante, suele ser conveniente ejercitar la acción de nulidad con el fin de obtener una sentencia judicial en la que se declare expresamente que el contrato es nulo, evitando así cualquier posible apariencia de validez. La legitimación para ejercitar la acción de nulidad es muy amplia, puesto que puede ser ejercitada por cualquier interesado, sea o no parte en el contrato; incluso el Juez, actuando de oficio, puede declarar nulo un contrato sometido a su consideración aunque ninguna de las partes se lo pida. La acción de nulidad no está sujeta a plazo de prescripción o caducidad, y tampoco es posible la convalidación del contrato nulo. Una vez que el contrato ha sido declarado nulo, se produce el efecto restitutorio: las partes deben proceder a restituirse recíprocamente las prestaciones que hubieran realizado para dar cumplimiento al contrato.

B) Anulabilidad o nulidad relativa. El contrato es meramente anulable en los casos de incapacidad o vicio del consentimiento de alguna de las partes. En estos casos no están en juego los intereses generales, sino sólo el interés particular del sujeto aquejado por tales circunstancias; por tanto, se deja en sus manos –o en las de sus representantes legales- decidir cuál ha de ser la suerte del contrato. El contrato anulable es provisionalmente válido mientras no se ejercite la acción judicial encaminada a

⁵ V. lección 3ª.

anularlo. La acción está sujeta a un plazo de caducidad de cuatro años, y la legitimación para ejercitarla se limita a la parte que hubiera sufrido el vicio o la incapacidad; esa misma parte, si lo considera oportuno, puede optar por la confirmación del contrato, con lo cual éste quedará definitivamente convalidado. Si se opta por anular el contrato, operará el efecto restitutorio en los mismos términos que en los casos de nulidad.

Al margen de la invalidez, existen otros supuestos en que el contrato resulta ser ineficaz, no por defectos estructurales, sino por circunstancias externas al mismo. Se habla entonces de “ineficacia funcional” o “ineficacia en sentido estricto”. Los regímenes más importantes de ineficacia funcional son los siguientes:

A) Rescisión: Son rescindibles aquellos contratos que, siendo válidos en sí mismos, producen un perjuicio a una de las partes o a un tercero, por lo que la ley permite al sujeto perjudicado provocar su ineficacia o restringir su eficacia en la medida necesaria para evitar el perjuicio. Son rescindibles: a) los contratos celebrados en fraude de acreedores (mediante el ejercicio por éstos de la “acción pauliana”⁶); y b) los contratos onerosos en los que existe lesión para una de las partes (es decir, un desequilibrio en el valor de las prestaciones), pero sólo cuando se trate de contratos celebrados por el tutor o por los representantes del ausente, y siempre que la lesión sea superior a la cuarta parte del valor de la cosa; fuera de estos casos, la lesión no es causa de rescisión de los contratos en nuestro Derecho.

B) Resolución: Son resolubles aquellos contratos sinalagmáticos que no pueden cumplir la función económica inicialmente prevista, bien por el incumplimiento de una de las partes⁷, bien por una alteración sobrevenida de las circunstancias (en virtud de la doctrina de la cláusula “rebus sic stantibus”⁸).

C) Revocación: En ciertos negocios unilaterales, la ley permite al sujeto que realizó un acto de disposición en favor de otro dar marcha atrás en su decisión, bien por su sola voluntad (como en el apoderamiento o en el mandato), o bien cuando se den ciertas causas excepcionales (como en la donación).

8) Las condiciones generales de los contratos y la protección de los consumidores.

El modelo de contrato que regula el CC es aquél en el que dos partes, en condiciones de igualdad, manifiestan libremente su decisión de vincularse después de un proceso de negociación. Aunque este modelo de contrato sigue dándose con frecuencia, el desarrollo de la contratación en masa y la creciente intervención del Estado en la economía han determinado que en las últimas décadas se hayan desarrollado nuevas formas de contratación que se caracterizan, bien porque las partes no son libres de contratar o no, sino que se ven obligadas a ello por la ley (los llamados “contratos forzosos”), bien porque el contenido del contrato, una vez que las partes deciden celebrarlo, viene predispuesto total o parcialmente por la ley (“contratos reglados o normados”), bien porque las partes no se hallan de hecho en una situación de igualdad a la hora de negociar las condiciones del contrato; en este último caso, se habla de “contratos de adhesión” o de “contratos con condiciones generales”

⁶ V. lección 8ª.

⁷ V. lección 8ª.

⁸ V. apartado 5.

Se califica con estas expresiones aquellos contratos que se caracterizan porque su contenido viene total o parcialmente predispuesto de forma unilateral por una de las partes (normalmente una empresa o un grupo de empresas) para aplicarlas con carácter general a todos los contratos de un determinado tipo que celebre en el ejercicio de su actividad, de tal manera que la otra parte (normalmente, un consumidor) no puede evitar su aplicación si desea obtener el bien o servicio de que se trate.

La utilización de condiciones generales constituye una necesidad ineludible en el tráfico actual. Su uso es imprescindible en el ámbito de la contratación en masa, donde no es posible la negociación individualizada de cada contrato. Además, su empleo permite a las empresas planificar adecuadamente su actividad (en términos de costes, ingresos, responsabilidades, seguros, etc.) y, en definitiva, hace posible reducir los costes de los productos y servicios, en beneficio de los propios destinatarios.

Sin embargo, el uso de esta técnica implica también importantes riesgos para los consumidores, cuya libertad de decisión, en el mejor de los casos, queda limitada a la posibilidad de aceptar o rechazar la oferta; incluso, en ocasiones, ni siquiera existe esa posibilidad, como ocurre en el caso de productos o servicios de primera necesidad o en situaciones de monopolio de hecho. Esta situación se complica por el hecho de que, con frecuencia, las condiciones generales no llegan a ser conocidas por el consumidor antes de aceptarlas, o bien su redacción resulta especialmente oscura o compleja. Además, a menudo ello es aprovechado por el predisponente para introducir estipulaciones abusivas (p. ej., limitaciones de responsabilidad, calificaciones unilaterales del contrato, reducción de los plazos de reclamación, etc.), causando un desequilibrio en las posiciones contractuales en su propio beneficio y en perjuicio del adherente.

La necesidad de controlar el uso de condiciones generales para evitar abusos se articula a través de dos leyes: la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios (cuyo Texto Refundido se aprobó en 2007), y la Ley 7/1998, de Condiciones Generales de la Contratación:

a) La Ley 7/1998 se aplica tanto a los contratos en que intervienen consumidores como a los que se celebran entre empresarios o profesionales, y se ocupa del llamado “control de inclusión” de aquellas cláusulas que hayan sido introducidas en el contrato a través de condiciones generales predispuestas por una de las partes, estableciendo la manera en que deben presentarse tales condiciones a los adherentes para que las mismas se puedan considerar integradas en el reglamento contractual. En esencia, se exige que las condiciones generales hayan sido expresamente aceptadas por el adherente o que, al menos, éste haya tenido la posibilidad efectiva de conocerlas antes de contratar. Además, se exige transparencia, concreción, claridad y sencillez en la redacción de las condiciones generales, con posibilidad de comprensión directa por el adherente. Si no se cumplen tales exigencias, se entiende que las condiciones generales no han llegado a incorporarse al reglamento contractual, y por tanto no obligan al adherente.

b) La Ley de Consumidores y Usuarios se aplica específicamente a los contratos celebrados con consumidores, y permite realizar el “control de contenido” de los contratos, declarando nulas las cláusulas abusivas introducidas en los contratos, aun en el caso de que hayan sido negociadas individualmente, y sin perjuicio de que el contrato pueda subsistir en cuanto al resto de su contenido. Son cláusulas abusivas las que, en contra de las exigencias de la buena fe, causan en perjuicio del consumidor un desequilibrio importante e injustificado de las obligaciones contractuales.