

ÁNGEL CARRASCO PERERA
(Director)

ENCARNA CORDERO LOBATO
MANUEL JESÚS MARÍN LÓPEZ
*Catedráticos de Derecho Civil
en la Universidad de Castilla-La Mancha*

LECCIONES DE DERECHO CIVIL

**DERECHO DE OBLIGACIONES
Y CONTRATOS EN GENERAL**

TERCERA EDICIÓN



Diseño de cubierta:
J. M. Domínguez y J. Sánchez Cuenca

1.^a edición, 2015
2.^a edición, 2016
3.^a edición, 2017

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

© Prólogo de ÁNGEL CARRASCO PERERA, 2017
© ENCARNA CORDERO LOBATO y MANUEL JESÚS MARÍN LÓPEZ, 2017
© EDITORIAL TECNOS (GRUPO ANAYA, S.A.), 2017
Juan Ignacio Luca de Tena, 15 - 28027 Madrid
ISBN: 978-84-309-7223-4
Depósito Legal: M-...-2017

Printed in Spain

ÍNDICE

PRÓLOGO A LA TERCERA EDICIÓN	Pág. 11
PRÓLOGO A LA PRIMERA EDICIÓN	13
ABREVIATURAS	15
LECCIÓN 1. EL CONTRATO EN GENERAL	17
I. CONCEPTO DE CONTRATO	17
II. RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE A LOS CONTRATOS	18
III. LA AUTONOMÍA DE LA VOLUNTAD EN LA CONTRATACIÓN	21
IV. CONTRATOS NO AUTÓNOMOS	25
V. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS	26
1. <i>Contratos unilaterales y bilaterales</i>	26
2. <i>Contratos onerosos y gratuitos</i>	28
3. <i>Contratos consensuales, reales y formales</i>	29
4. <i>Contratos de tracto único y de tracto sucesivo</i>	30
5. <i>Contratos típicos y atípicos</i>	33
LECCIÓN 2. ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO (I)	37
I. ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO	37
II. EL CONSENTIMIENTO CONTRACTUAL	38
III. LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO	41
IV. LA INTIMIDACIÓN	42
V. EL DOLO	48
VI. EL ERROR	53
VII. DIVERGENCIAS ENTRE VOLUNTAD INTERNA Y DECLARACIÓN	59
LECCIÓN 3. ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO (II)	65
I. EL OBJETO DEL CONTRATO	65
1. <i>Posibilidad</i>	66
2. <i>Licitud</i>	68
3. <i>Determinación</i>	69
II. LA CAUSA DEL CONTRATO	72
1. <i>El significado de la causa</i>	72
2. <i>Requisitos de la causa</i>	73
3. <i>Contratos sin causa</i>	74
4. <i>La causa ilícita</i>	76
5. <i>La causa falsa y la simulación</i>	78
III. LA FORMA DEL CONTRATO	80
LECCIÓN 4. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO	87
I. FASES DE LA VIDA DEL CONTRATO	87
1. <i>Los tratos preliminares</i>	88
2. <i>Las Cartas de Intenciones</i>	89
3. <i>El precontrato</i>	91
4. <i>El derecho de opción</i>	94
II. OFERTA Y ACEPTACIÓN DEL CONTRATO	95
1. <i>La oferta</i>	96

2.	<i>La aceptación</i>	99
3.	<i>Contratación entre ausentes</i>	100
4.	<i>La formación del contrato con condiciones generales de la contratación</i> ...	101
5.	<i>La responsabilidad por culpa in contrahendo</i>	103
LECCIÓN 5.	EFICACIA DEL CONTRATO	107
I.	CONSIDERACIONES GENERALES ACERCA DEL VALOR DEL CONTRATO	107
II.	SIGNIFICADO DEL PRINCIPIO DE RELATIVIDAD DE LOS CONTRATOS	108
III.	EXCEPCIONES AL PRINCIPIO DE RELATIVIDAD DE LOS CONTRATOS	113
1.	<i>La acción directa</i>	113
2.	<i>La máxima nemo plus iuris potest transferre potest quam ipse habet</i> ...	113
3.	<i>La lesión dolosa de derechos contractuales ajenos (contratos en daño de tercero)</i>	114
IV.	LA ESTIPULACIÓN A FAVOR DE TERCERO	116
V.	LA CLÁUSULA <i>REBUS SIC STANTIBUS</i>	118
LECCIÓN 6.	ELEMENTOS ACCIDENTALES DEL CONTRATO	123
I.	LA CONDICIÓN	123
1.	<i>Delimitación y clases</i>	123
2.	<i>Régimen de la obligación sometida a condición</i>	127
3.	<i>El cumplimiento de la condición</i>	129
II.	EL TÉRMINO	132
1.	<i>Delimitación, cómputo y clases</i>	132
2.	<i>La determinación del plazo de cumplimiento</i>	135
3.	<i>El beneficio del plazo</i>	136
4.	<i>Régimen de la obligación sujeta a término inicial</i>	137
5.	<i>El cumplimiento anticipado</i>	138
6.	<i>El vencimiento anticipado de la deuda</i>	139
III.	EL MODO	143
LECCIÓN 7.	INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO	147
I.	INTERPRETACIÓN E INTEGRACIÓN DEL CONTRATO	147
II.	INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO EN SENTIDO ESTRICTO	147
1.	<i>El proceso interpretativo</i>	147
2.	<i>Los criterios legales de interpretación</i>	150
A)	La interpretación literal	150
B)	La regla de efectividad de las declaraciones	152
C)	Regla de interpretación sistemática	154
D)	El uso o la costumbre como criterio interpretativo	155
E)	La interpretación de cláusulas oscuras predispuestas	155
F)	Reglas de cierre de la interpretación	157
III.	LA INTEGRACIÓN DEL CONTRATO	157
LECCIÓN 8.	INEFICACIA DEL CONTRATO	163
I.	LA INEFICACIA CONTRACTUAL	163
II.	LA NULIDAD DEL CONTRATO	164
1.	<i>Causas</i>	165
2.	<i>Legitimación</i>	167
3.	<i>La conversión del contrato nulo</i>	169
4.	<i>La nulidad parcial</i>	169
III.	LA ANULABILIDAD DEL CONTRATO	172
1.	<i>Causas</i>	172
2.	<i>Legitimación</i>	173
3.	<i>La confirmación del contrato anulable</i>	175
IV.	LOS EFECTOS DE LA ANULACIÓN DEL CONTRATO	176
V.	INEFICACIA CONTRACTUAL Y ACCIÓN DE DAÑOS Y PERJUICIOS	179
VI.	LA RESCISIÓN DEL CONTRATO	180

LECCIÓN 9. LA OBLIGACIÓN	185
I. EL DERECHO DE OBLIGACIONES	185
II. CONCEPTO DE RELACIÓN OBLIGATORIA	186
1. <i>Concepto</i>	186
2. <i>Deuda y responsabilidad</i>	187
3. <i>La prestación</i>	189
4. <i>Los sujetos de la relación obligatoria</i>	190
5. <i>Derechos y cargas del acreedor</i>	191
6. <i>Facultades del deudor</i>	194
7. <i>La estructura de la relación obligatoria</i>	195
LECCIÓN 10. LAS FUENTES DE LAS OBLIGACIONES	199
I. CONCEPTO DE FUENTE DE LAS OBLIGACIONES	199
II. OBLIGACIONES NACIDAS DE LA LEY	199
III. LOS CONTRATOS COMO FUENTE DE OBLIGACIONES	200
IV. LOS CUASICONTRATOS	201
V. OTRAS OBLIGACIONES	202
VI. EL ENRIQUECIMIENTO SIN CAUSA COMO FUENTE DE OBLIGACIONES	203
LECCIÓN 11. CLASIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES	207
I. OBLIGACIONES POSITIVAS Y NEGATIVAS	207
II. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS Y GENÉRICAS	209
III. OBLIGACIONES DE MEDIOS Y DE RESULTADO	211
IV. OBLIGACIONES DE TRACTO ÚNICO Y DE TRACTO SUCESIVO	212
V. OBLIGACIONES ALTERNATIVAS Y FACULTATIVAS	213
VI. OBLIGACIONES DIVISIBLES E INDIVISIBLES	216
VII. OBLIGACIONES PRINCIPALES Y ACCESORIAS	218
VIII. OBLIGACIONES LÍQUIDAS E ILÍQUIDAS	219
IX. OBLIGACIONES PECUNIARIAS	219
X. OBLIGACIÓN DE PAGO DE INTERESES	222
XI. OBLIGACIONES CON PLURALIDAD DE SUJETOS	224
1. <i>Obligaciones parciarias</i>	225
2. <i>Obligaciones mancomunadas</i>	226
3. <i>Obligaciones solidarias</i>	227
LECCIÓN 12. MODIFICACIÓN DE LAS RELACIONES OBLIGATORIAS	235
I. LAS MODIFICACIONES DE LA RELACIÓN OBLIGATORIA	235
II. LA NOVACIÓN MODIFICATIVA POR CAMBIO DE OBJETO	237
III. LA MODIFICACIÓN POR CAMBIO DE ACREEDOR	238
1. <i>La cesión de créditos</i>	238
2. <i>La subrogación en el crédito</i>	244
IV. LA MODIFICACIÓN POR CAMBIO DE DEUDOR	249
V. LA CESIÓN DEL CONTRATO	253
LECCIÓN 13. EXTINCIÓN DE LAS OBLIGACIONES (I). EL PAGO O CUM- PLIMIENTO	257
I. CAUSAS DE EXTINCIÓN DE LAS OBLIGACIONES	257
II. EL PAGO	257
1. <i>Concepto</i>	257
2. <i>El objeto del pago</i>	259
3. <i>Los sujetos del pago</i>	261
4. <i>Tiempo, lugar y prueba del pago</i>	266
5. <i>El cobro de lo indebido</i>	268
III. LA IMPUTACIÓN DE PAGOS	272
IV. EL OFRECIMIENTO DEL PAGO Y LA CONSIGNACIÓN	274
V. DACIÓN EN PAGO	279
VI. PAGO POR CESIÓN DE BIENES	280

LECCIÓN 14. EXTINCIÓN DE LAS OBLIGACIONES (II). OTRAS CAUSAS DE EXTINCIÓN	283
I. LA CONDONACIÓN DE LA DEUDA	283
II. LA CONFUSIÓN DE DERECHOS	286
III. LA COMPENSACIÓN	288
IV. LA PÉRDIDA DE LA COSA Y LA IMPOSIBILIDAD SOBREVENIDA DE LA PRESTACIÓN ...	293
V. LA NOVACIÓN EXTINTIVA	298
VI. OTRAS CAUSAS DE EXTINCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	301
1. <i>El mutuo disenso</i>	301
2. <i>El desistimiento</i>	302
LECCIÓN 15. EL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES	305
I. LESIÓN E INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN	305
II. MODALIDADES DE INCUMPLIMIENTO	306
1. <i>La mora del deudor</i>	308
2. <i>Incumplimiento definitivo</i>	310
3. <i>Cumplimiento defectuoso o inexacto de la prestación</i>	313
III. LA RESPONSABILIDAD DEL DEUDOR POR INCUMPLIMIENTO	318
IV. LA MORA DEL ACREEDOR	323
LECCIÓN 16. LA AFECCIÓN DEL PATRIMONIO AL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES	325
I. EL PRINCIPIO DE RESPONSABILIDAD PATRIMONIAL UNIVERSAL	325
II. LA CONCURRENCIA DE ACREEDORES	329
III. LOS PRIVILEGIOS	331
1. <i>Caracteres de los privilegios</i>	331
2. <i>Clases de privilegios</i>	334
3. <i>Superprivilegios extraconcursales</i>	335
4. <i>Orden de prelación de los créditos extraconcursales sobre muebles</i>	337
5. <i>Orden de prelación de los créditos extraconcursales sobre inmuebles</i>	340
6. <i>Créditos extraconcursales con privilegio general</i>	342
7. <i>Prelación de los créditos en el concurso</i>	344
LECCIÓN 17. LAS GARANTÍAS DE LA OBLIGACIÓN	349
I. TIPOLOGÍA DE LAS GARANTÍAS DEL CRÉDITO	349
II. LA PENA CONVENCIONAL O CLÁUSULA PENAL	349
III. LAS ARRAS	356
IV. EL DERECHO DE RETENCIÓN	358
V. LA EXCEPCIÓN DE INCUMPLIMIENTO	360
LECCIÓN 18. LOS MEDIOS DE TUTELA Y PROTECCIÓN DEL CRÉDITO	363
I. LOS REMEDIOS DEL ACREEDOR	363
II. LA ACCIÓN DE CUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN	365
1. <i>Cumplimiento del deudor en forma específica, en especie o in natura</i>	367
2. <i>El cumplimiento por equivalente a costa del deudor</i>	370
III. LA RESOLUCIÓN DE LOS CONTRATOS	371
IV. EL RESARCIMIENTO DE DAÑOS Y PERJUICIOS	376
V. LA ACCIÓN SUBROGATORIA	381
VI. LA ACCIÓN DIRECTA	384
VII. LA ACCIÓN PAULIANA O REVOCATORIA POR FRAUDE DE ACREEDORES	387

PRÓLOGO A LA TERCERA EDICIÓN

Incontestablemente, hay libros de Derecho que sí se venden. Incluso hay Manuales de alumnos que se venden. Es lo que le ocurre a este librito en lo corpulento, pero tesoro de información útil. En tres años, vamos a por la tercera edición. Es positivo que ocurra, además, en un área como la del Derecho de contratos, la más importante del sistema jurídico. Y es un testimonio de que este libro tiene unas virtudes que no son encontrables en otros productos de propósito equivalente. Todo lo necesario, sin especulaciones ni teorías, está contado en este libro, a lo que ayuda el formato especial de estas *Lecciones*, en las que se empieza identificando la normativa aplicable, se incluyen digresiones útiles en bloques separados y se repiten al final de los capítulos las diez o doce reglas que los alumnos tienen que grabarse en el cerebro. Me consta que esta obra ha pasado la frontera de la Universidad de Castilla-La Mancha y esperamos convertirnos en un referente general.

Encarna y Manuel Jesús dedican mucho tiempo a mimar este producto y a tenerlo siempre actualizado y sin errores. Les merece la pena.

ÁNGEL CARRASCO PERERA