

**LLAMAS POMBO, Eugenio: *La compraventa, La Ley, Madrid, 2014, 1329 pp.***

El título de la obra que se recensiona, si bien escueto, no puede ser más descriptivo de su contenido: un minucioso estudio del contrato de compraventa, no solamente de la compraventa civil, sino también la mercantil, la de consumidores, y la compraventa internacional de mercaderías. Se trata de una tarea ardua que el autor –catedrático de derecho civil en la Universidad de Salamanca y abogado– resuelve con notable éxito gracias a un loable de esfuerzo de concreción, a pesar de las más de mil trescientas páginas que tiene la obra.

Aunque sin huir de disquisiciones dogmáticas, el libro contiene una visión eminentemente práctica de la materia, lo que encaja perfectamente con el perfil del autor. Este enfoque hace que la obra sea extremadamente útil para los operadores jurídicos, en la que podrán encontrar, con una redacción clara y concisa, una completa exposición del régimen del contrato de compraventa. El autor se apoya en las tesis de la doctrina científica que podríamos calificar de más asentada en el derecho español, y, sobre todo, en la jurisprudencia del Tribunal Supremo y de las audiencias provinciales.

La estructura de la obra revela asimismo su naturaleza fundamentalmente práctica. Después de una primera parte introductoria, dedicada a los aspectos generales del contrato de compraventa, se analizan por separado cuatro tipos de compraventa: la civil, la mercantil, la de consumidores y la internacional. Se sigue estrictamente el derecho positivo, eludiendo cualquier tentación de un enfoque más unitario de la materia como el que pudiera surgir de las modernas propuestas armonizadoras del derecho contractual.

La primera parte de la obra trata de los rasgos generales del contrato de compraventa. Tras una breve referencia histórica, centrada en el derecho romano y en los derechos francés, italiano y alemán, se aborda su concepto y características. A la delimitación del concepto de compraventa contribuye el capítulo dedicado a su distinción con figuras afines; así se explica que se aborde con parecida extensión la distinción respecto a la donación o el arrendamiento de cosas, en que la diferencia es evidente, que la distinción con el arrendamiento de obra, en muchas ocasiones difícil de precisar y que ha dado lugar a una amplia literatura al respecto.

Esta primera parte concluye con el estudio de la promesa de venta (art. 1451 CC), y del contrato de opción. Estamos ante dos manifestaciones del denominado precontrato, en la que esta última –únicamente aludida en el art. 14 RH e ignorada por el CC–, de carácter unilateral, viene tratada con el detalle que merece su importancia dentro del tráfico jurídico; como no podía ser de otra manera, el autor selecciona la mejor doctrina del TS, que distingue el contrato de opción del *pactum de contrahendo*, caracterizado aquél en que su eficacia depende exclusivamente de la voluntad del optante, de manera que para la perfección del contrato no es preciso que el concedente realice ninguna nueva declaración de voluntad.

La segunda parte del libro –la más extensa, ocupa 555 páginas– se refiere a la compraventa civil. Siguiendo los esquemas clásicos, los primeros apartados se dedican a los elementos del contrato –sujetos, objeto y forma–. Dentro del capítulo relativo a los sujetos se estudia el régimen de la venta de bienes de menores e incapacitados, en las que sus representantes legales precisan autorización para llevar a cabo las ventas de bienes inmuebles y de otros objetos de extraordinario valor; en cambio, respecto a las compras de

bienes con dinero del representado, cabe deducir que se permiten libremente a padres o tutores.

En esta segunda parte se tratan también las obligaciones del vendedor y del comprador. El autor aborda las obligaciones de conservación y entrega de la cosa, y la de saneamiento, con un minucioso estudio de los problemas que derivan de las mismas: la teoría de los riesgos, el pacto de reserva de dominio, la venta de cosa ajena, la doble venta, las formas de *traditio*, la cabida, y el saneamiento por evicción y vicios ocultos. Nuevamente el autor basa su exposición en un sólido análisis jurisprudencial, complementado con una selección de la mejor doctrina, en la que quizás falta alguna otra obra de referencia como por ejemplo las aportaciones del profesor José M.<sup>a</sup> Miquel en materia de reserva de dominio. En cuanto al comprador, su obligación esencial es el pago del precio; como no podía ser de otra manera, se ofrece un detallado estudio de la condición resolutoria explícita para la venta de bienes inmuebles regulada en el art. 1504 CC, y sus relaciones con la facultad resolutoria del art. 1124 CC.

La segunda parte de la obra contiene también un estudio del que el art. 1507 CC denomina retracto convencional, que en realidad no es tal retracto, sino un derecho de opción constituido por vía de reserva a favor del vendedor. El autor recoge la doctrina tradicional, que califica la figura como una venta sometida a condición resolutoria, con apoyo en la dicción del art. 1506 CC cuando afirma que la venta se resuelve, entre otras causas, por el retracto convencional y por el legal.

La parte dedicada a la compraventa entre particulares concluye con un capítulo dedicado a ciertos pactos añadidos a la compraventa –entre ellos las arras y el pacto de exclusiva–, otro relativo a las compraventas especiales por razón de su objeto –por ejemplo, la venta de herencia, la de créditos, o la de bienes gananciales–, y el último sobre las compraventas especiales por el modo de formalización, como la venta en subasta, o la venta a calidad de ensayo o prueba.

La tercera parte del libro tiene por objeto el estudio de la compraventa de consumidores. Para ello, se parte del estudio del régimen vigente en España sobre la materia, en concreto el TRLDCEU, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre (por razones obvias, la obra no incorpora las modificaciones llevadas a cabo por la Ley 3/2014, de 17 de marzo, por la que se aprueba el TR de la LGDCU). Se trata con especial detalle el concepto de cláusulas abusivas, así como los mecanismos de control de las denominadas condiciones generales de la contratación –aunque éstas no sean de aplicación exclusiva a la contratación con consumidores–. Asimismo, se hace especial incidencia en el deber precontractual de información, en el derecho de desistimiento, y en la garantía legal por falta de conformidad, centrada esta última en el *ius electionis* del comprador entre reparación o sustitución o, de manera subsidiaria, entre reducción del precio o resolución del contrato. Nuevamente la exposición realizada encuentra un fuerte apoyo en la doctrina jurisprudencial, en este caso de las audiencias provinciales.

Esta tercera parte finaliza con el estudio del régimen específico de ciertas ventas especiales: las ventas a distancia, las ventas fuera de los establecimientos mercantiles, la venta electrónica, la venta automática o *vending* –es decir, la que se lleva a cabo mediante máquinas expendedoras–, la venta de bienes muebles a plazos y el crédito al consumo, y la compraventa de vivienda.

La compraventa mercantil se trata en la cuarta parte de la obra, que se inicia con la delimitación de la compraventa mercantil respecto de la civil. Junto a la mercantilidad de las «cosas muebles para revenderlas», ofrece dudas la calificación de la reventa hecha por el comerciante; curiosamente, el autor, además de la posición de la jurisprudencia, ofrece el punto de vista de la doctrina mercantilista, que se inclina por considerar mercantiles las ventas entre empresarios se hagan o no con la finalidad de revender. A ello sigue el estudio de las especialidades de la venta mercantil, y del régimen de ciertas ventas especiales, como por ejemplo la venta sobre muestras, la venta ambulante o la venta de empresa.

Finalmente, la quinta y última parte del libro se dedica a la compraventa internacional, a la luz del régimen de la Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, aprobada el 11 de abril de 1980, y ratificada por España el 24 de julio de 1990, y que se aplicará a las compraventas internacionales de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes si estos son Estados Contratantes, o si las normas de Derecho Internacional Privado remiten a la ley de un Estado Contratante, y siempre que las partes no hayan pactado la exclusión de su aplicación. Se analiza la formación del contrato, las obligaciones de las partes, y los remedios frente al incumplimiento.

En definitiva, estamos ante una obra que tiene la virtud de ofrecer una exposición clara, detallada, y con un sólido apoyo jurisprudencial, del régimen de las diversas modalidades de la compraventa, que en el ordenamiento jurídico español se encuentra disperso en varios cuerpos legales. Por tanto, es un libro imprescindible para la práctica jurídica, y muy interesante asimismo para el estudioso, al abordar, con la mayor profundidad exigible en una obra de estas características, los principales problemas que la institución plantea.

Esteve BOSCH CAPDEVILA  
Catedrático de Derecho Civil  
Universitat Rovira i Virgili