



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

FACULTAD DE DERECHO (ICADE)

**TRABAJO FIN DE MÁSTER DERECHO DE LAS
RELACIONES JURÍDICO-PRIVADAS. LAS
CONDICIONES SUSPENSIVAS DE UN CONTRATO DE
PATROCINIO Y LAS POSIBLES ACTUACIONES DE LAS
PARTES ANTE SU INCUMPLIMIENTO**

Autor: Javier Ignacio Ercoreca Urones

Tutora: Verónica González-Choren Respaldiza

Relaciones jurídico-privadas

CURSO 2022/2023

Madrid

21 de diciembre de 2023

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN AL INFORME JURÍDICO.....	3
2. ¿QUÉ DEFENSA PUEDE PRESENTAR BECKY PARA DEFENDER QUE EL CONTRATO NO HA EXPIRADO EN SUS PROPIOS TÉRMINOS Y QUE BEY Z TIENEN OBLIGACIÓN DE CUMPLIR LO PACTADO?.....	5
2.1. Introducción a la figura de la obligación sometida a condición	5
2.2. Delimitación del tipo de condición aplicable el caso	8
2.3. Conexión entre la buena fe y el cumplimiento de la condición.....	10
2.4. Precisiones sobre la posibilidad de cumplimiento de la condición pactada ...	15
2.5. Recapitulación y vías de actuación del comprador	17
3. ¿PODRÍA CONSIDERARSE QUE HUBO DOLO O MALA FE POR PARTE DE BEY Z?.....	18
3.1. Introducción y delimitación de la figura del dolo o la mala fe.....	18
3.2. Elementos que caracterizan la presencia del dolo y análisis sobre su posible concurrencia en el caso planteado	19
3.3. Conclusiones sobre la imputación del dolo al financiador	22
4. En caso de que Becky iniciara un arbitraje para defender sus intereses, ¿podría Becky dar el contrato por resuelto y firmar un nuevo acuerdo de patrocinio con otra empresa? ¿Qué podría pedir en el arbitraje en ese caso?	24
4.1. Introducción: Concepto y características del arbitraje	24
4.2. Sobre la posibilidad de sometimiento a arbitraje de las partes.....	26
4.3. Pretensiones de las partes en el arbitraje y análisis de las distintas actuaciones de las partes a consecuencia del laudo arbitral	27
4.4. Recapitulación	32
5. ¿QUÉ PODRÍA ALEGAR BEY Z PARA DEFENDER SU POSTURA DE QUE NO SE CUMPLIERON LAS CONDICIONES SUSPENSIVAS?	32
5.1. Sobre la posibilidad del cumplimiento de las condiciones suspensivas.....	32
5.2. Análisis sobre el incumplimiento de unas condiciones suspensivas realizables	33
6. CONCLUSIONES DEL INFORME	36
7. BIBLIOGRAFÍA	38
7.1. Doctrina	38
7.2. Jurisprudencia.....	40
7.3. Legislación.....	41

1. INTRODUCCIÓN AL INFORME JURÍDICO

El presente informe tiene como finalidad examinar a fondo aspectos cruciales en el ámbito contractual, con especial énfasis en la evaluación del cumplimiento o incumplimiento de condiciones suspensivas en un contrato de patrocinio. Además, se aborda la presencia de dolo y mala fe entre los contratantes, así como la posibilidad de recurrir al arbitraje para resolver las discrepancias surgidas en torno a la propia ejecutividad del contrato en función de las condiciones suspensivas.

El informe que se presenta se erige sobre la legislación pertinente al contrato en cuestión, la doctrina especializada en materia contractual y la jurisprudencia relevante que sienta precedentes en casos análogos y/o similares.

Entre los puntos a abordar se encuentra la validez del cumplimiento de las condiciones suspensivas del contrato y su influencia en la ejecución del mismo. Asimismo, se indagará sobre la existencia de dolo o mala fe entre los contratantes y su impacto en la relación contractual. Se explorará también la viabilidad y conveniencia de optar por el arbitraje como alternativa para resolver las discrepancias derivadas de este contrato.

Finalmente, se detallarán las opciones procesales disponibles para una de las partes involucradas, con el propósito de fundamentar y probar un eventual incumplimiento por parte de la contraparte. Se considerarán las diferentes herramientas probatorias ofrecidas por la legislación y la jurisprudencia en casos de esta naturaleza.

Este informe aspira a proporcionar una perspectiva integral, sólidamente fundamentada en el análisis jurídico, con el fin de brindar claridad y orientación en la comprensión de las complejidades inherentes a la situación contractual en estudio.

Para comenzar a analizar la cuestión planteada se desgranarán de forma breve y clara los diferentes conflictos y relaciones jurídicas presentes en el caso.

Todo comienza con la compra por parte de Becky G (en adelante, el comprador) del equipo de baloncesto Los Ángeles Lakers (en adelante, Lakers). Como todo inversor, el comprador quiere sacar el mayor rendimiento económico posible, por lo que, éste decide reformar y modernizar el estadio de los Lakers. A través de la reforma, el comprador pretende convertir el estadio en un recinto para conciertos y espectáculos, además de construir un centro comercial de lujo. Entiendo que, en este punto, el comprador quiere realizar una obra como la realizada por el Real Madrid con el Santiago Bernabéu, de tal forma que se compatibilice al máximo las actividades deportivas con

todo tipo de eventos y espectáculos, aprovechando el gran aforo y la infraestructura del edificio. De otra forma, considero que el comprador estaría dejando de lado un activo muy importante de los Lakers, ya que el equipo está valorado en 6.400 millones de dólares¹.

El comprador ha calculado que va a necesitar una fuerte inversión -800 millones de dólares- para poder afrontar económicamente el proyecto. El comprador encuentra a un posible financiador, Jey Z (en adelante, el financiador), que se interesa por el proyecto y está dispuesto a abonar 700 millones de dólares a cambio de los “naming rights”. Adicionalmente, el financiador se plantea invertir 100 millones de dólares más en caso de que obtenga la gestión del centro comercial.

Ambas partes, comprador y financiador redactan el contrato con dos condiciones suspensivas que tienen que cumplirse antes del 15 de julio de 2022 o, de lo contrario, el contrario expiraría el 20 de julio. Será importante, como se verá a lo largo del informe, la falta de información sobre la fecha en la que se firma el acuerdo. Las condiciones pactadas consisten en la obtención de tramitaciones administrativas, como lo son la aprobación de construcción del proyecto por parte del Ayuntamiento y la obtención de la licencia necesaria para comenzar la obra.

Por cuestiones que se analizarán más adelante, el comprador sólo consigue la licencia para demoler el aparcamiento del estadio para el 10 de julio. El financiador, por su parte, respira aliviado al bajar las acciones de su empresa un 70% en el mercado. Asimismo, el 14 de julio, el comprador envía un correo electrónico al financiador con la aprobación del proyecto. Sin embargo, el financiador responde aduciendo que no se han cumplido las condiciones suspensivas pactadas en el contrato por dos motivos. El primero de ellos, es que el Ayuntamiento no ha aprobado la totalidad del proyecto ya que no han aportado documentación relativa a la construcción del centro comercial y los recreativos. En segundo lugar, el financiador alega que la licencia de demolición del aparcamiento no implica la obtención de la licencia necesaria para iniciar las obras.

Así las cosas, el financiador entiende que no se han cumplido las condiciones pactadas en el contrato y que, por lo tanto, este expiró el 20 de julio. El comprador, por su parte, se reúne con sus abogados para tratar de que el contrato siga teniendo recorrido legal, así como que el financiador cumpla con lo pactado. Otra de las cuestiones que

¹ MIKE OZANIAN & JUSTIN TEITELBAUM. “Lista Forbes. Estos son los equipos más valiosos de la NBA en 2023”. *Forbes*. 27 de octubre de 2023. <https://forbes.es/listas/356781/lista-forbes-estos-son-los-equipos-mas-valiosos-de-la-nba-en-2023/> (Última consulta 18 de diciembre de 2023).

preocupan al comprador es el límite de responsabilidad pactado, el cual se fijó en 10 millones de dólares en caso de incumplimiento, cantidad que podría incrementarse en caso de concurrir dolo o mala fe.

2. ¿QUÉ DEFENSA PUEDE PRESENTAR BECKY PARA DEFENDER QUE EL CONTRATO NO HA EXPIRADO EN SUS PROPIOS TÉRMINOS Y QUE BEY Z TIENEN OBLIGACIÓN DE CUMPLIR LO PACTADO?

2.1. Introducción a la figura de la obligación sometida a condición

En este caso, como en casi todos los problemas jurídicos, el *quid* reside en el contrato que originó la relación jurídica entre comprador y financiador. Si bien la figura del contrato la compraventa viene definida en el artículo 1445 del Código Civil (en adelante, CC), hay que distinguir entre las compraventas puras y las compraventas condicionales. Parece claro que en la situación que se plantea, se trata de un contrato condicional, regulada en el artículo 1113 y siguientes del CC.

Y es que, en este caso, las partes se comprometen a cumplir obligaciones diferentes. Por una parte, el comprador debe lograr los permisos administrativos necesarios para el proyecto de reforma del estadio y construcción del centro comercial. Por la otra, el financiador, como su propio nombre indica, se obliga a aportar la financiación necesaria para que el proyecto pueda materializarse. Como contraprestación a la financiación, el propietario del estadio le cederá los *naming rights* del estadio junto con la gestión del centro comercial y los recreativos.

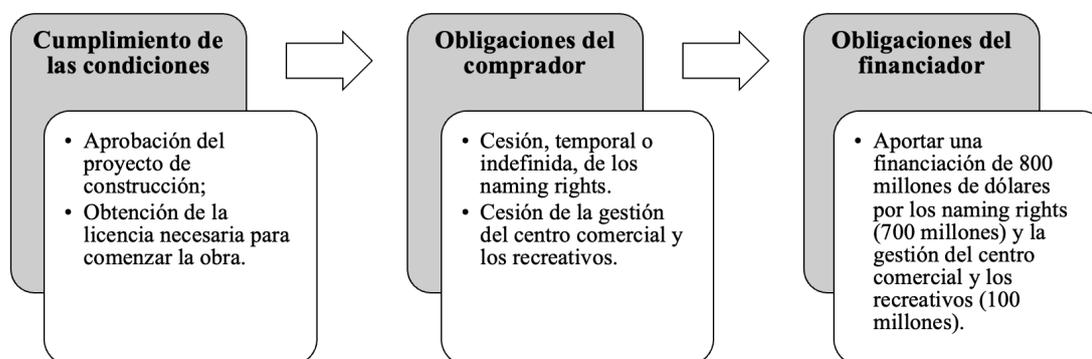
Así las cosas, se puede deducir que la naturaleza del contrato suscrito por las partes se sustenta sobre la base de los contratos de patrocinio. La Ley General de Publicidad² (en adelante, LGP) define en su artículo 22 el contrato de patrocinio publicitario como “aquél por el que el patrocinado, a cambio de una ayuda económica para la realización de su actividad deportiva, benéfica, cultural, científica o de otra índole, se compromete a colaborar en la publicidad del patrocinador”. Además, el legislador añade en el mismo precepto que “el contrato de patrocinio publicitario se regirá por las normas del contrato de difusión publicitaria en cuanto le sean aplicables”. Cabe mencionar que los *naming rights* son un método de financiación muy popular en el mundo del deporte y que aporta

² Ley 34/1988 de 11 de noviembre, General de Publicidad. *Boletín Oficial del Estado*, 15 de noviembre de 1988, n° 274, pp. 32464-32467.

además de una inyección económica para el equipo, una mejor imagen para la ciudad o territorio en la que se produce el renombre del estadio³, representando, en definitiva, una estrategia empresarial con objetivos transversales. Así, además de los evidentes objetivos comerciales y publicitarios, implican un posicionamiento en el mercado tanto para el patrocinador como para el patrocinado, originando una fuerte ventaja competitiva respecto al resto de agentes intervinientes en sus respectivos campos de actuación⁴. En suma, los naming rights como método de patrocinio conllevan la alianza estratégica de dos empresas y/o entidades que, diferenciándose del resto, consiguen un valor añadido como marca y como imagen comercial.

Es decir, el patrocinado permite o tolera la publicitación o esponsorización del patrocinador a cambio de una remuneración o beneficio económica⁵. Ahora bien, para que dicho contrato de patrocinio llegue a ser realidad, ambas partes han pactado la necesidad de que se cumplan dos condiciones suspensivas.

Por lo tanto, las partes quieren realizar un negocio jurídico que sólo puede llegar a buen puerto a través de la concatenación de una multitud de acciones. A continuación, se aporta un esquema gráfico de elaboración propia sobre las distintas fases que requiere el cumplimiento del contrato:



Este patrocinio *sub conditione*, tiene como característica esencial que la validez del acuerdo depende del acaecimiento de un hecho futuro e incierto⁶. CARRASCO

³ MARIKOVA LEEDS, E., LEEDS, M & PISTOLET. I. "A Stadium by Any Other Name: The value of naming rights". *Journal of Sports Economics*. 2007. Nº 8. pp. 582-584.

⁴ MARIKOVA LEEDS, E., LEEDS, M & PISTOLET. I. "A Stadium by Any Other Name: The value of naming rights". *Op. Cit.* pp. 589-590.

⁵ GARCÍA RUBIO, F. *La contratación pública tras la crisis económica y la nueva LCSP. Un estudio jurídico*. Madrid: Ed. Dykinson, 2018, p. 173

⁶ DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Volumen II. Tomo I: El contrato en general. La relación obligatoria*. Madrid: Ed. Tecnos, 2016, pp. 153-156.

PERERA⁷ define la condición como “la determinación contractual hipotética que las partes pactan para hacer depender en todo o en parte los efectos de un contrato, o su subsistencia, de un acontecimiento futuro e incierto”. BLASCO-GASCÓ⁸ añade que el elemento fundamental de los contratos condicionales es el propio consentimiento de las partes, entendiendo esta como la composición de intereses que sustancia la existencia misma de este tipo de acuerdos. Al fin y al cabo, hay que entender que el consentimiento es la máxima expresión del principio de la autonomía de la voluntad. No puede concebirse un contrato en el que una de las partes imponga o someta a la otra al cumplimiento de la condición. Por lo tanto, la condición y el pacto deben ir de la mano, de tal forma que ambas partes estén de acuerdo con los términos del contrato. Esto es lo que O’CALLAGHAN⁹ entiende como libertad contractual, lo cual, no es un concepto homónimo de la libertad de contratar. Y es que, cuando el artículo 1255 del CC indica las libertades que tienen los contratantes, se está refiriendo a la libertad contractual como la capacidad jurídica de elegir el contenido del contrato.

Los artículos 1113 y 1114 del CC definen las obligaciones condicionales, cuyo cumplimiento depende entera o parcialmente -en función de si qué porcentaje del acuerdo haya quedado atrapado por el interrogante de la condición- de un hecho futuro e incierto, dependiendo, en consecuencia, la adquisición, pérdida o resolución de derechos del cumplimiento o no de las obligaciones establecidas por las partes¹⁰. Ahora bien, tal y como apuntan GULLÓN y DÍEZ-PICAZO¹¹, “la condición afecta a la producción de los efectos negociales, no al negocio en sí mismo”.

En esencia, este tipo de acuerdos, se caracterizan por la concurrencia de dos elementos: a) la incertidumbre¹² existente entre los contratantes de que el hecho esperado ocurra o no, quedando sus derechos pendientes del cumplimiento de la condición (*conditio pendet*); y b) la falta de inmediatez en la exigibilidad del cumplimiento de la condición.

⁷ CARRASCO PERERA, A. en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.). *Comentarios al Código Civil. Tomo VI (arts. 1043 a 1264)*. Valencia: Ed. Tirant lo Blanch, 2010, p. 8158.

⁸ BLASCO GASCÓ, F. *Cumplimiento del contrato y condición suspensiva: (aspectos doctrinales y jurisprudenciales)*, Valencia: Ed. Tirant lo Blanch, 1991, p. 21.

⁹ O’CALLAGHAN, X. “El principio de autonomía de la voluntad”. *Compendio de Derecho Civil. Tomo 2. Volumen I. Lección 7ª*. Madrid: Ed. Edersa, 2004.

¹⁰ DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Volumen II. Tomo 1: El contrato en general. La relación obligatoria. Op. Cit.* p. 154.

¹¹ DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Volumen II. Tomo 1: El contrato en general. La relación obligatoria. Op. Cit.* p. 153.

¹² CARRASCO PERERA, A. (dir). *Lecciones de Derecho Civil. Derecho de obligaciones y contratos en general*. Madrid: Ed. Tecnos, 2021, pp. 123-125.

Este último elemento es de vital importancia ya que no acontecerá un acuerdo condicional si la prestación es inmediatamente exigible¹³, tal y como dijo el Tribunal Supremo en su sentencia (en adelante, STS) de 12 de junio de 2008¹⁴. Bien es cierto que el mencionado artículo 1113 CC admite también la posibilidad de que la condición consista en “un hecho pasado, que los interesados ignoren”, pero esto ha sido considerado por la doctrina como una condición impropia¹⁵.

2.2. Delimitación del tipo de condición aplicable el caso

Por su parte, la doctrina ha distinguido entre varios tipos de pactos condicionales, pero en el caso que nos ocupa se trata de una condición potestativa suspensiva. A continuación, se procederá a explicar la justificación de la delimitación de la condición contractual aplicable al caso concreto, analizando las dos vertientes que lo componen: la suspensión y la potestad.

En primer lugar, la doctrina ha discriminado entre las condiciones suspensivas y las resolutorias. La diferencia entre las dos radica en los efectos que tendrá en el pacto el acaecimiento del hecho descrito como elemento condicionante. Mientras que en las condiciones resolutorias la incidencia del evento condicionante conlleva la pérdida de efectos jurídicos, en las condiciones suspensivas la obtención de los derechos comenzará con el cumplimiento de los hechos condicionales.

En segundo lugar, se analizará la naturaleza o el contenido de la condición pactada. La doctrina ha venido discerniendo entre condiciones potestativas, causales y mixtas¹⁶.

GARCÍA GOYENA¹⁷ conceptualizó la condición potestativa como la que “depende puramente de la voluntad de una de las partes”. Sin embargo, observando lo dispuesto por el artículo 1115 del CC parece que la condición no puede depender exclusivamente de la voluntad de uno de los contratantes, ya que, de lo contrario, será

¹³ BASTANTE GRANELL, V. “Contrato de compraventa con precio aplazado sujeto a condición suspensiva y potestativa”. *Revista jurídica Castilla y León*. 2023. Vol. 60, p. 92.

¹⁴ Sentencia del Tribunal Supremo, de 12 de junio de 2008, nº. 556/2008, F. j. 1, Ref. *Tirant Lo Blanch*.

¹⁵ CARRASCO PERERA, A. (dir). *Lecciones de Derecho Civil. Derecho de obligaciones y contratos en general*. Op. Cit. p. 128.

¹⁶ Díez-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Volumen II. Tomo 1: El contrato en general. La relación obligatoria*. Op. Cit. p. 154.

¹⁷ MONTÁCHEZ RAMOS, M. “El juego de las condiciones en los contratos transmisivos de dominio. Comentarios a la RDGRN de 25 de enero de 2012”. *Actualidad jurídica Iberoamericana*. 2015. Nº 2, p. 578.

nula¹⁸. Nuestros tribunales ha desarrollado este precepto entendiendo que “tales condiciones carecen de eficacia jurídica pues no dependen del puro azar, ni de un tercero (...) pues de ese modo se destruye la esencia misma de la institución contractual que consiste en obligarse, de tal modo que, si una de las partes pudiera desligarse sin contraprestación alguna, o privar unilateralmente de validez a lo acordado, se abriría paso al abuso de derecho y al enriquecimiento injusto”¹⁹. Por lo tanto, las condiciones puramente potestativas son nulas en nuestro Derecho.

Ahora bien, una larga y reiterada jurisprudencia de nuestros tribunales²⁰ han validado aquellas condiciones potestativas en las que el cumplimiento suponga “cierto esfuerzo o sacrificio” para el obligado²¹. En consecuencia, los límites establecidos por el artículo 1115 del CC prohíben las condiciones puramente potestativas, pero no las simplemente potestativas.

En síntesis, el acuerdo alcanzado entre comprador y financiador se caracteriza por ser un contrato sometido a una condición suspensiva y simplemente potestativa. Los efectos suspensivos se refieren al momento en el que gozarán las partes de derechos, y es en el momento en el que se cumpla la condición; todo ello, independientemente de que el negocio jurídico exista desde el momento de sellar el acuerdo. Por su parte, la potestad no es pura y exclusiva de una de las partes por dos motivos: a) conseguir las licencias administrativas necesarias para que se traduzcan en el cumplimiento de la condición, conlleva iniciar toda una serie de trámites y procedimientos en los que actúa la Administración Pública -un tercero-; y, b) la obtención de las licencias descritas como condición no es una facultad que quede al arbitrio del financiador, sino que se trata de un elemento objetivo e indubitado.

Una vez explicado el concepto y características aplicables a la condición fijada por las partes, hay que analizar si se ha cumplido o no. Tal y como se narra en la documentación que se nos ha aportado sobre el caso, el comprador informa el 14 de julio del estado de la tramitación administrativa de las licencias. Así, el comprador adjuntó la aprobación del proyecto y la licencia de demolición del aparcamiento del estadio. Por su parte, el financiador afirma que no hubo aprobación de la construcción del centro

¹⁸ BASTANTE GRANELL, V. “Contrato de compraventa con precio aplazado sujeto a condición suspensiva y potestativa”. *Op. Cit.* pp. 112-116.

¹⁹ Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona nº. 6208/2002 de 11 de junio, F. j. 3, Ref. *Vlex*.

²⁰ Sentencias del Tribunal Supremo de 6 de febrero de 1954, 10 de diciembre de 1960, 125/1999 de 13 de febrero, 355/2005 de 16 de mayo y 783/2007 de 28 de junio. Ref. *Vlex*.

²¹ MONTÁCHEZ RAMOS, M. “El juego de las condiciones en los contratos transmisivos de dominio. Comentarios a la RDGRN de 25 de enero de 2012”. *Op. Cit.* p. 578

comercial y de los recreativos y que la licencia obtenida sólo permite la demolición del aparcamiento, no el inicio de las obras. Objetivamente, las condiciones fijadas no se han cumplido en su integridad. Ahora bien, ello no puede conllevar la afirmación de que las condiciones hayan sido incumplidas de modo genérico, porque la realidad es que la parte compradora ha conseguido varias licencias administrativas.

Cierto es que no han conseguido ni la aprobación del proyecto de construcción del centro comercial y los recreativos ni la consiguiente licencia del comienzo de obras, pero hay que plantearse qué peso tienen estos elementos en el acuerdo. Al fin y al cabo, el financiador se interesó por el proyecto de renombrar el estadio a través de la adquisición de los naming rights, por un valor de 700 millones de dólares. Adicionalmente, estaba dispuesto a aportar 100 millones de dólares más por la gestión del centro comercial y de los recreativos.

Sería conveniente recordar que el elemento esencial e imprescindible del proyecto ideado por el comprador es el estadio en sí mismo, ya que el resto de los elementos que también forman parte del proyecto -el restaurante, el centro comercial o los recreativos-, orbitan en torno al proceso de remodelación del mismo. Esto se concluye por la propia naturaleza del proyecto ideado por el comprador: reformar y modernizar el estadio y, además, construir un centro comercial, unos recreativos y un restaurante. En conclusión, es innegable que las condiciones suspensivas fijadas no han sido cumplidas, pero ello no quiere decir que haya un incumplimiento total. Dicho de otro modo, las condiciones suspensivas fijadas han sido parcialmente cumplidas por el comprador.

2.3. Conexión entre la buena fe y el cumplimiento de la condición

El artículo 1119 del CC establece que “se tendrá por cumplida la condición cuando el obligado impidiese voluntariamente su cumplimiento”. A continuación, se desarrollará brevemente lo establecido en este precepto legal para concluir si es posible aplicar esta cláusula que exima al comprador de toda responsabilidad o no ante el incumplimiento de parte de las condiciones fijadas en el contrato.

En el caso que nos ocupa entre comprador y financiador, se está condicionando el nacimiento de derechos al cumplimiento de ciertos logros que no dependen exclusivamente de ninguna de las partes. Al fin y al cabo, los hechos fundamentales que decidirán el pleno despliegue de la eficacia jurídica del contrato dependen, en gran medida, de terceros ajenos al pacto. Así, la obtención de la licencia administrativa necesaria es un factor externo. Ahora bien, ¿el hecho de que el resolutor de la condición

sea un tercero exime a los contratantes de la realización de toda acción u omisión? Pues depende del contrato y del caso, pero en el caso que nos ocupa, la acción de un tercero - la Administración- es imposible sin las acciones previas de los contratantes. Y es que, tal y como se ha anticipado, realmente no se trata de un factor externo y ajeno a los contratantes, ya que sin la iniciativa de los mismos no se iniciará el preceptivo procedimiento de concesión de la pertinente licencia administrativa que se califica contractualmente como condición. Por lo tanto, en este punto se analizará la eventual responsabilidad que ha tenido cada una de las partes en el incumplimiento de las condiciones a través del estudio de la figura del cumplimiento ficticio de la condición.

La doctrina -se cita, entre otros, a CARRASCO PERERA²² y a CLEMENTE MEORO²³- entiende que el artículo 1119 del CC tiene una función aplicativa del principio general de buena fe de los contratantes -prevista por los artículos 7 y 1258 del CC-, de tal modo que se les exigirá una conducta tendente a que la condición efectivamente se produzca. Así, teniendo en cuenta que el principio de buena fe de los contratantes forma parte de los principios jurídicos más elementales de nuestro sistema jurídico, tiene especial incidencia en los contratos sometidos a condición, en tanto en cuanto en estos se prevé el “cumplimiento ficticio de la condición” como una consecuencia ante la mala fe o negligencia por alguno de los contratantes.

Esta figura, lejos de tener un carácter sancionador, se acepta como una práctica reparadora²⁴ para los intereses de aquella parte que se haya visto perjudicada por la acción u omisión de la contraparte impidiendo el cumplimiento de la condición. Así, el comprador debe demostrar una actitud seria y tendente al cumplimiento de la condición. ARIJA SOUTILLO²⁵ define este deber como “aquella conducta acorde con la honestidad y lealtad de los tratos, o lo que es lo mismo, le obliga a comportarse de acuerdo con la buena fe”.

BLASCO GASCÓ²⁶ llegó a la conclusión de que el único deber existente en la fase de pendencia es el comportamiento según los cánones de la buena fe, y en caso de

²² CARRASCO PERERA, A. (dir). *Lecciones de Derecho Civil. Derecho de obligaciones y contratos en general. Op. Cit.* pp. 129-130.

²³ CLEMENTE MEORO, M. en CAÑIZARES LASO, A. *Comentarios al Código Civil 5 Tomos.* Valencia: Ed. Tirant Lo Blanch, 2023, pp. 5136-5142

²⁴ CARRASCO PERERA, A. en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.). *Comentarios al Código Civil. Tomo VI (arts. 1043 a 1264).* Op. Cit., pp. 8190-8191.

²⁵ ARIJA SOUTILLO, C. “Cumplimiento ficticio de la condición”. En CAÑIZARES LASO, A. & DIÉGUEZ OLIVA, R. *Función de las condiciones en el tráfico inmobiliario.* Valencia: Ed. Tirant Lo Blanch, 2020, pp. 57-62.

²⁶ SABORIDO SÁNCHEZ, P. “La celebración o el cumplimiento de contrato como condición suspensiva de una diferente relación contractual”. *Anuario de Derecho Civil.* 2019. Vol. 72. Nº. 2. p. 341.

plasmarse actitudes tendentes al incumplimiento de la condición, el mero impedimento de la misma activaría las consecuencias jurídicas previstas en el artículo 1119 CC. En otras palabras, sólo existe un deber de abstención de todo comportamiento que pueda impedir o impida el logro o evento calificado como condición. Al fin y al cabo, no hay que olvidar que estamos ante una condición cuyo cumplimiento no depende por entero de las partes, si bien ellas deben tener la iniciativa para que se cumpla.

En opinión de una parte mayoritaria de la doctrina²⁷ el umbral del cumplimiento se encuentra en el interés del acreedor, aunque admite que “no resulta sencillo su concreción ya que el binomio cumplimiento-incumplimiento en realidad está poblado de numerosos matices”. Y es que, como estamos observando, tanto la doctrina como la jurisprudencia están claramente orientadas a conectar el cumplimiento de la condición con la buena fe de los contratantes; dicho en otras palabras, la concurrencia de la mala fe implicaría un cumplimiento ficcionado de la condición.

Ahora bien, para que esta inversión de la carga del incumplimiento pueda ocurrir, deben darse ciertas características²⁸: a) la existencia de una acción u omisión que conduzca al incumplimiento de la condición; b) el consiguiente impedimento efectivo del cumplimiento de la condición; y, por último, c) la caracterización de la acción u omisión como culposa o negligente.

En relación con la voluntariedad de la que habla el legislador en el artículo 1119 CC, no hay dudas de que se califica como conducta las acciones y omisiones, pudiendo la parte que obstaculiza el cumplimiento de la condición valerse de los hechos realizados como de los dejados de realizar para evitar el cumplimiento. Las omisiones forman parte de las actitudes que la jurisprudencia ha venido entendiendo como impedimentos del cumplimiento. Concretamente, el Tribunal Supremo (en adelante, TS) en su STS de 16 de noviembre de 1988²⁹ entendió que el impago de un préstamo era causa suficiente para declarar la cláusula del cumplimiento ficticio del 1119 CC.

Por su parte, teniendo en cuenta el efecto reparador de la medida y el análisis de la misma que ha realizado la jurisprudencia³⁰, se subsumirán dentro de las conductas impeditivas tanto las dolosas como las negligentes.

²⁷ CLEMENTE MEORO, M. en CAÑIZARES LASO, A. *Comentarios al Código Civil 5 Tomos. Op. Cit.* pp. 5137-5138.

²⁸ BASTANTE GRANELL, V. “Contrato de compraventa con precio aplazado sujeto a condición suspensiva y potestativa”. *Op. Cit.* p. 119.

²⁹ Sentencia del Tribunal Supremo de 16 de noviembre de 1988, F. j. 2, Ref. *Vlex*.

³⁰ BASTANTE GRANELL, V. “Contrato de compraventa con precio aplazado sujeto a condición suspensiva y potestativa”. *Op. Cit.* p. 122.

El tercer elemento clave del cumplimiento ficcionado es el impedimento efectivo y real para la realización de dicha condición. Parece claro que sin la existencia de un entorpecimiento exitoso por una de las dos partes de las que depende en mayor o menor medida el cumplimiento de la condición, no puede cumplirse el supuesto ideado por el legislador en el artículo 1119 del CC. Este elemento es importante ya que, tal y como dijo el Tribunal Supremo en su STS de 18 de diciembre de 1985³¹ “la falta de cumplimiento de la condición pendiente (...) no hace subsumible el supuesto en el artículo 1119 cuando tal incumplimiento es irrelevante”. Así, la jurisprudencia pide que se trate de un impedimento efectivo del cumplimiento de un elemento vital del acuerdo.

De cara a llegar a una conclusión en relación con la eventual responsabilidad que puede tener una parte u otra en el incumplimiento de las condiciones suspensivas pactadas es necesario realizar varias precisiones.

En primer lugar, tal y como acierta a apuntar CLEMENTE MEORO³² es que, para que exista una conducta contraria a la realización de las condiciones es necesario que haya un compromiso previo a la realización de las mismas. Con la información que se tiene en este caso, no se puede afirmar que ninguna de las dos partes tuviera la plena responsabilidad de realizar las acciones pertinentes para que la condición se pudiera llegar a materializar. En otras palabras, ni comprador ni financiador expresaron que el compromiso recaería exclusivamente en alguna de las partes. Sin embargo, ¿acaso ello implica que el cumplimiento de la condición recayó sólo en la parte compradora? No se puede afirmar que sea así, pero lo que parece claro es que las dos partes estaban interesadas en que las licencias administrativas fueran otorgadas por la Administración pertinente en aras de que el contrato adquiriera todos los efectos jurídicos.

Teniendo como referencia la STS de 28 de octubre de 2013³³, que trata sobre el incumplimiento por una de las partes de la condición suspensiva consistente en la obtención de las autorizaciones administrativas, se añadirá un elemento clave para determinar la responsabilidad del comprador. Esta sentencia recurre en casación la Sentencia de la Audiencia Provincial de Baleares (en adelante, SAP) 230/2011³⁴, la cual había sentenciado a favor del cumplimiento ficcionado del artículo 1119 CC. Así, en el motivo tercero de casación, el TS entiende que no cabe aplicar esta cláusula porque el

³¹ Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de diciembre de 1985, F. j. 5, Ref. *Vlex*.

³² CLEMENTE MEORO, M. en CAÑIZARES LASO, A. *Comentarios al Código Civil 5 Tomos. Op. Cit.* p. 5141.

³³ Sentencia Tribunal Supremo nº. 628/2013 de 28 de octubre, F. j. 13, Ref. *Vlex*.

³⁴ Sentencia de la Audiencia Provincial de Baleares nº. 230/2011 de 29 de junio. Ref. *Vlex*.

incumplimiento constituye una *conditio iuris* del negocio jurídico y no una condición contractual como tal. Hay que recalcar que ello se debe a la especial relevancia del objeto del contrato que era la venta de participaciones entre sociedades que tenían concesiones administrativas de servicio público de televisión digital terrestre con cobertura local en las Islas Baleares.

Comparando esta decisión del Supremo con el caso que nos ocupa, hay que concluir que es cierto que en el pacto entre comprador y financiador el objeto depende de una *conditio iuris*, ya que no es posible la operación que tienen entre manos sin la preceptiva autorización administrativa. Al fin y al cabo, la legislación urbanística en España deja en manos de la Administración Pública las decisiones sobre la concesión de las licencias necesarias para la edificación. Así, el artículo 5 de la Ley 38/1999 de 5 de noviembre de Ordenación de la Edificación³⁵ establece que “la construcción de edificios, la realización de las obras que en ellos se ejecuten y su ocupación precisará las preceptivas licencias y demás autorizaciones administrativas procedentes, de conformidad con la normativa aplicable”.

Por otra parte, valorando que si no se considera aplicable el artículo 1119 del CC para el caso en el que una de las partes actúa desacertadamente para con sus deberes de presentación de documentos -lo que no es otra cosa que la traducción de poner todo de su parte para que la condición se pueda llegar a cumplir-, difícilmente podrá aplicarse para el caso que nos ocupa ya que la compradora ha hecho todo lo posible para que se cumpla la condición. Otra cosa sería que la parte responsable de cumplir la condición de solicitar la licencia administrativa omitiera toda acción conducente a la aprobación del proyecto. En este caso de omisión, la Audiencia Provincial³⁶ (en adelante, AP) de Barcelona determinó el incumplimiento de la condición suspensiva.

En suma, tal y como se ha podido concluir a través de la observación del cumplimiento ficticio de la condición, no se puede determinar, al menos, a priori que haya concurrido algún comportamiento doloso o negligente por cualquiera de las dos partes que haya conllevado el incumplimiento de las condiciones suspensivas. Este es un punto importante, porque el hecho de que el comprador haya actuado diligentemente le resta cualquier tipo de responsabilidad, al menos, en lo relativo a la aplicación del 1119 CC.

³⁵ Ley 38/1999 de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. *Boletín Oficial del Estado*, 6 de noviembre de 1999, n° 266, pp. 38925-38934.

³⁶ Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona n°. 9049/2015 de 22 de julio. Ref. *Vlex*.

Haciendo el análisis inverso, tampoco se puede afirmar que el financiador haya impedido el cumplimiento de la condición.

2.4. Precisiones sobre la posibilidad de cumplimiento de la condición pactada

Otra precisión relevante para el caso es la pregunta acerca de si la condición podía cumplirse o no, lo cual nada tiene que ver con que la condición pactada fuera imposible de realizar desde un primer momento. Detengámonos por un momento en la literalidad del caso. Así, la información que tenemos dice expresamente lo siguiente: “Pese a la insistencia de (el comprador), sólo les aprueba la reforma del estadio y la apertura del restaurante. Además, los técnicos del Ayuntamiento transmiten al equipo de (el comprador) que, dada la inmensidad de la obra, no van a poder procesar la documentación recibida y aprobar la licencia antes del 15 de julio de 2022”.

A priori, parece que en el momento en el que se firmó el contrato y se pactaron las condiciones suspensivas, estas eran realizables. No hay que olvidar que el objeto de la condición -la obtención de una licencia administrativa para conseguir el permiso de edificación- era perfectamente legal y no atenta ni a la moral ni a las buenas costumbres. Sin embargo, se insiste en la falta de información sobre la fecha exacta o, al menos, aproximada en la que se firmó el acuerdo. La fecha del acuerdo es, por lo tanto, un elemento importante para poder dilucidar la posibilidad de cumplimiento de la condición, porque no es lo mismo contar con 20 días para realizar las gestiones administrativas pertinentes, que contar con 4 meses. Asimismo, se desconoce también la fecha en la que la parte compradora comenzó las gestiones administrativas, porque insistiendo en la idea de la frase anterior, no es lo mismo comenzar con el proceso de obtención de licencias el día siguiente al de la firma del contrato que a los 40 días. Asumiendo que se carece de esta información, se procede a hacer una indagación en la figura del cumplimiento imposible como una opción factible para evitar la responsabilidad del comprador por el incumplimiento parcial de las condiciones suspensivas.

Se asumirá, por lo tanto, que, en el momento de la firma del contrato, se trataba de una condición legal y realizable que, con el devenir de los acontecimientos, mutó a una condición de imposible cumplimiento.

En esencia, las condiciones imposibles se consideran nulas por el artículo 1116 del CC, entre otros motivos, debido a que desaparece el elemento esencial de la

incertidumbre³⁷. Teniendo presente que una condición imposible de cumplir es aquella que de ninguna manera se va a poder dar, las consecuencias del incumplimiento de la realización de la condición incumplida originarían tal desequilibrio entre las partes que el legislador estableció su nulidad.

Ahora bien, ello no implica que ni su aplicación por los tribunales ni su interpretación por la doctrina haya sido pacífica. Por ejemplo, una parte de la doctrina³⁸, ha concluido que la imposibilidad debe ser originaria, no pudiendo darse las llamadas “condiciones imposibles sobrevenidas”. Sin embargo, la jurisprudencia más reciente no ha establecido requisito temporal alguno a la imposibilidad de cumplimiento. Así, la SAP de Barcelona 254/2020³⁹ distinguió las condiciones imposibles de aquellas cuyo cumplimiento constituye una dificultad extraordinaria. Por lo tanto, cabe concluirse que aquellas condiciones que son extremadamente difíciles de cumplirse revisten de cierta posibilidad de éxito o, al menos, se han caracterizado por ello en algún momento de la relación contractual. Y es que nada tiene que ver la improbabilidad con la imposibilidad, por lo que los tribunales han dejado abierta la posibilidad de que una condición de difícil cumplimiento -pero estadísticamente posible de cumplir- sea equiparada a una condición que desde su incorporación al contrato era de imposible cumplimiento. A este respecto, CARRASCO PERERA⁴⁰ entiende que la imposibilidad puede ser, efectivamente, inicial o sobrevenida.

A este respecto, hay que volver a mencionar la ya citada STS de 18 de diciembre de 1985 en la medida en la que realiza una afirmación muy precisa para el caso que nos ocupa: “las dos condiciones en juego dentro del campo contractual, la de “la solicitud de la licencia de obras» y la de “la concesión de esa licencia por el Ayuntamiento de Las Franquesas», con carácter suspensivo ambas, pueden tener comportamientos obligacionales tales, que de fallar uno de ellos hagan o no irrelevante el cumplimiento de la otra condición suspensiva, habida cuenta de que la primera está inmersa en las facultades volitivas del comprador y la segunda en la actividad de un tercero, en este caso Organismo de la Administración y en función del cumplimiento de una norma urbanística, lo que subsume la cuestión contemplada en las previsiones de los artículos

³⁷ CLEMENTE MEORO, M. en CAÑIZARES LASO, A. *Comentarios al Código Civil 5 Tomos. Op. Cit.* p. 5124.

³⁸ CLEMENTE MEORO, M. en CAÑIZARES LASO, A. *Comentarios al Código Civil 5 Tomos. Op. Cit.* p. 5121.

³⁹ Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona nº. 254/2020 de 4 de junio. Ref. *Iberley*.

⁴⁰ CARRASCO PERERA, A. en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.). *Comentarios al Código Civil. Tomo VI (arts. 1043 a 1264). Op. Cit.*, p. 8183.

1.116-1 y 1.119 del Código Civil”⁴¹. Así, es claro que, pese a que haya un comportamiento del comprador tendente a cumplir la condición suspensiva, el papel de la Administración Pública puede eclipsar la responsabilidad ante el incumplimiento de la condición. Y es que, qué responsabilidad puede tener el deudor diligente que cumple con su cometido de presentar la documentación necesaria para obtener las licencias administrativas y que finalmente no se logren todas las solicitadas por hechos ajenos a su campo de actuación.

2.5. Recapitulación y vías de actuación del comprador

Como se ha podido comprobar, a través de los distintos puntos precedentes se ha tratado de analizar la figura de la condición suspensiva, así como las posibles vías de actuación del comprador para firmar que el contrato no ha expirado en sus propios términos. Así, las vías del 1116 y del 1119 del CC están lógicamente conectadas entre sí, pero, ante la falta de más información, hay que afirmar que no sólo no ha concurrido un comportamiento por parte del deudor que impida efectivamente el cumplimiento de las condiciones fijadas, sino que hay que plantearse si las condiciones sobrevinieron imposibles de cumplir.

Siguiendo con el hilo conductor de la vida jurídica del contrato pactado por el comprador y el financiador e, insistiendo en la falta de información sobre fechas de firma del contrato e inicio del procedimiento administrativo, lo más lógico es que si las condiciones suspensivas pactadas no se pueden llegar a realizar, el plazo de cumplimiento se prorrogue. Al fin y al cabo, la condición deviene imposible de cumplir por los plazos fijados y la inmensidad de las obras cuya licencia se trata de conseguir. No se trata de una condición imposible de cumplir por su objeto, sino por los plazos fijados para su realización. Las palabras de los técnicos del Ayuntamiento son cristalinas sobre la situación en la que se encontraba el procedimiento a pocos días de alcanzar la fecha límite fijada contractualmente: “los técnicos del Ayuntamiento transmiten al equipo de Becky que, dada la inmensidad de la obra, no van a poder procesar la documentación recibida y aprobar la licencia antes del 15 de julio de 2022”.

En definitiva, aplicando el principio general de *pacta sunt servanda*, los contratos están para cumplirlos y, precisamente, ahí reside la buena fe de los contratantes de llevar a cabo lo pactado. Lo que no se puede considerar como una actuación lógica es que una

⁴¹ Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de diciembre de 1985, F. j. 3, Ref. *Vlex*.

de las partes intervinientes se aproveche de la imposibilidad sobrevenida de cumplir con lo pactado para resolver el contrato. Si se han fijado unas condiciones y estas devienen imposibles de cumplir, lo más lógico sería, como se ha anticipado previamente, prorrogar el plazo de cumplimiento. En este sentido, es importante analizar la concurrencia de elementos como el dolo o la mala fe en aquella parte que se niega a prorrogar el plazo de cumplimiento y desea dar por finalizado el contrato, pese a tener la certeza de la actuación diligente del deudor.

3. ¿PODRÍA CONSIDERARSE QUE HUBO DOLO O MALA FE POR PARTE DE BEY Z?

3.1. Introducción y delimitación de la figura del dolo o la mala fe

Una vez analizado el comportamiento del comprador para con el cumplimiento de las condiciones suspensivas pactadas, es el momento de entrar a valorar la adecuación de los actos del financiador a la buena fe. Tratándose de un negocio jurídico y, más aún, de un derecho subjetivo⁴², el financiador puede decidir prorrogar o no el plazo fijado para que el deudor cumpla con las condiciones fijadas, pero su actuación debe de caracterizarse por un ajuste férreo a la buena fe. Conviene recordar que los derechos subjetivos deben ejercitarse conforme a la buena fe, tal y como estableció el legislador en el artículo 7 del CC. La doctrina⁴³ ha venido definiendo la buena fe como “un modelo de conducta social o, si se prefiere, una conducta socialmente considerada como arquetipo, o también una conducta que la conciencia social exige conforme a un imperativo ético dado”.

El principio de buena fe tiene su aplicación concreta en los contratos en varios preceptos legales, pero vamos a subrayar especialmente el artículo 1258 del Código Civil. Y es que, nuestro modelo contractual se construye en torno al deber de cumplimiento de lo pactado, pero también a la buena fe, los usos y las leyes.

Hay que dejar claro que el dolo nada tiene que ver con la culpa, ya que el primero se caracteriza por la mala fe y el segundo por ser la atribución a la persona que origina un perjuicio. La Real Academia Española (RAE) define el dolo como “la voluntad maliciosa de engañar a alguien, de causar un daño o de incumplir una obligación contraída”. Por su parte, la RAE define la culpa como la “omisión de la diligencia exigible a alguien, que

⁴² DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Parte general del Derecho civil y personas jurídicas*. Madrid: Ed. Tecnos, 2016, p 359.

⁴³ DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Parte general del Derecho civil y personas jurídicas. Op. Cit.* p 358.

implica que el hecho injusto o dañoso resultante motive su responsabilidad civil o penal”. En suma, la diferencia sustancial entre uno y otro concepto reside en la voluntariedad de realizar la acción u omisión que va a originar un daño o un incumplimiento.

Otra precisión que realizar es la relativa al tipo de dolo. Al fin y al cabo, el ordenamiento jurídico distingue entre el *dolo in contrahendo* y el dolo contractual⁴⁴. Así, mientras el primero se refiere al dolo como vicio del consentimiento y aparece regulado en el artículo 1269 del CC (“Hay dolo cuando, con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no hubiera hecho”), el segundo se refiere al incumplimiento voluntario de una obligación nacida de una relación contractual. Por lo tanto, la diferencia sustancial entre ambos tipos dolosos es la relativa al momento temporal en el que surgen. En este caso, se asume que en el momento en el que ambas partes se sometieron al cumplimiento de las diferentes estipulaciones contractuales, existía pleno conocimiento sobre los intereses y deseos de las dos partes. En consecuencia, de existir dolo o mala fe, sólo puede haber surgido en la forma de dolo contractual.

A continuación, se analizará si ha existido o no dolo o mala fe por parte del financiador y, en caso de responder afirmativamente a la primera cuestión, determinar qué tipo de dolo ha existido.

3.2. Elementos que caracterizan la presencia del dolo y análisis sobre su posible concurrencia en el caso planteado

Tal y como afirma la doctrina⁴⁵, existen varios límites a la buena fe de los contratantes a la hora de ejercitar los derechos subjetivos. En este caso, el derecho subjetivo sería, pues, la facultad que tiene el financiador de resolver el contrato en base al incumplimiento de las condiciones suspensivas.

El primero de los límites sería la prohibición de ir contra los actos propios (*non venire contra factum proprium*). Esta doctrina, cuyo origen se encuentra en el principio de buena fe, se sustenta en la idea de la coherencia de los actos de los contratantes. Básicamente, la doctrina de actos propios se rige por la prohibición de contradicción entre los distintos comportamientos que puede tener un contratante a lo largo de la relación

⁴⁴ CARRASCO PERERA, A. (dir). *Lecciones de Derecho Civil. Derecho de obligaciones y contratos en general. Op. Cit.* pp. 48-51.

⁴⁵ DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Parte general del Derecho civil y personas jurídicas. Op. Cit.* p 359.

contractual. Esto no se refiere, claro está, a aquellos cambios de actitud surgidos de una reflexión lógica sobre el devenir de la relación jurídica, sino a aquellas situaciones en las que nada tiene que ver lo que la parte demuestra que persigue en unas situaciones y en otras sin ningún tipo de razonabilidad.

En segundo lugar, se encuentra el retraso desleal. Nuestros tribunales han seguido como norma general, una doctrina rígida a la hora de aplicar el retraso en el cumplimiento como causa de resolución de los contratos⁴⁶. De tal forma que han evitado resolver a favor de la ruptura contractual lo que han venido denominando como “meros retrasos”. Ahora bien, ello no implica que no pueda tener en cuenta el retraso como causa de resolución de los contratos, ya que, por ejemplo, en los contratos sometidos a condición, las partes están sometiéndose expresamente al cumplimiento antes de un plazo de tiempo. En este tipo de contratos, el TS⁴⁷ sí ha otorgado la resolución contractual, entendiendo que la demora en el cumplimiento de las obligaciones supone un elemento clave para ese tipo de acuerdos. En un sentido parecido, la STS 72/2015⁴⁸ ha dicho expresamente lo siguiente: “el mero retraso, en principio, no da lugar a la resolución, cuando no es esencial, ni frustra el fin del contrato ni los intereses de parte. Sí da lugar cuando forma parte esencial del contrato o bien, en sí mismo, aparece como esencial”.

Por último, la doctrina ha establecido que no habrá buena fe, en la medida en la que se abuse de la nulidad por motivos formales. Es decir, cuando se acepta tácitamente el incumplimiento formal y, posteriormente, se ejercita una acción de nulidad. Se observa que esta tercera situación coincide con el primer límite, y es que, cuando se acepta una situación y después se trata de utilizar como baza para sus propios beneficios, se está yendo contra la doctrina de los actos propios.

A priori, aplicando estos límites al caso concreto, podría pensarse que el financiador actúa de manera lógica y coherente, al perseguir la resolución del contrato por incumplimiento de las condiciones suspensivas, pero nada más lejos de la realidad. No hay que pasar por alto el hecho de que las condiciones pactadas eran imposibles de realizar, al menos, en el plazo de tiempo establecido. De ahí, que el retraso en el cumplimiento no pueda computarse como un elemento esencial en el contrato, en la medida en la que no puede existir aquel acuerdo en el que la condición para que exista es

⁴⁶ LÓPEZ DE ARGUMEDO PIÑEIRO, A. “El retraso como causa de resolución de los contratos: hacia una nueva jurisprudencia del Tribunal Supremo”. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*. 2018. Vol. 49. Pp. 150-157.

⁴⁷ Sentencia del Tribunal Supremo nº. 364/2015 de 28 de junio, F. j. 3, Ref. *Vlex*.

⁴⁸ Sentencia del Tribunal Supremo nº. 72/2015 de 20 de febrero, F. j. 1, Ref. *Vlex*.

imposible ya que, de lo contrario, existiría un desequilibrio excesivo -y quién sabe si premeditado- entre los derechos y obligaciones de las partes.

Precisamente, nuestra jurisprudencia⁴⁹ ha establecido que no podrá catalogarse como resolutoria aquella demora en el cumplimiento que sea “más aparente que real”. Así, en este caso, podría pensarse que existe incumplimiento o retraso en el cumplimiento de la obligación -son las dos caras de una misma moneda-, pero ello no se correspondería con la realidad fáctica y jurídica del acuerdo. En este caso, sólo hay dos opciones de afrontar la situación: a) entender que la condición suspensiva pactada bien era originariamente imposible bien devino imposible -recordando la ausencia de fechas clave entre la información que se nos ha otorgado- y, en consecuencia, declarar la nulidad contractual; o, b) tratar de asumir la imposibilidad de la realización de la condición como un error a la hora de plantear la fecha de cumplimiento y tratar de pactar una nueva fecha a fin de que las obligaciones puedan ser finalmente cumplidas.

Sin embargo, el financiador, lejos de tomar cualquiera de estas dos vías que serían razonables y lícitas, pretende alegar el incumplimiento contractual para poder obtener una ganancia económica que sería, a todas luces, injusta. Para más inri, hay que recordar que las partes fijaron una cláusula penal en caso de incumplimiento con un límite de 10 millones de dólares y, sin limitación alguna, en caso de agravarse el incumplimiento por la concurrencia de la mala fe o el dolo.

Es en este punto, donde hay que analizar la aplicación del límite de actuar contra los actos propios en el comportamiento del financiador. Teniendo en cuenta el complicado momento económico que atravesaba ante el repentino desplome del valor de las acciones de su empresa (“Bitcoin ha bajado un 70% en el mercado”), no sería descabellado pensar que el financiador ya no deseaba que el contrato se cumpliera, lo que iría contra la doctrina de los actos propios y contra el principio de conservación de los contratos. Este último principio viene establecido por la jurisprudencia especialmente en la STS 445/2018 de 12 de julio en cuanto a los requisitos necesarios para imputar a un incumplimiento la consideración de muy grave. En cuanto a los actos propios, el financiador deseaba o, al menos, exteriorizaba un deseo de que las condiciones suspensivas se cumplieran para poder así ejecutar la operación empresarial. Sin embargo, en el último momento y sin atender a las especiales características de la situación, realiza actos que llevan a pensar en un cambio de postura. Los cambios que denotan este giro en el animus del financiador

⁴⁹ Sentencia del Tribunal Supremo nº. 732/2015 de 30 de diciembre, F. j. 4, Ref. *Vlex*.

serían los siguientes: a) la ausencia de respuesta al correo electrónico enviado por el comprador con la información sobre el estado de las tramitaciones administrativas; b) la ausencia de información al comprador sobre la situación económica tras la devaluación de las acciones de Bitcoin; y, c) la ausencia de cualquier tipo de predisposición a conocer el estado de los procedimientos.

La devaluación de las acciones supuso, evidentemente, una alteración grave en el poder adquisitivo del financiador que altera el acuerdo, y, justamente por ello, el perjudicado prefiere que se muestre una imagen de incumplimiento por parte del comprador para conseguir dos objetivos: a) evitar el desembolso pactado de 800 millones de dólares y, además, obtener una ganancia económica derivada del cobro de la cláusula penal; y, b) evitar que el incumplimiento se le puede achacar a él mismo en la medida en la que la pérdida de valor de las acciones pueda condicionar las posibilidades de desembolsar el dinero acordado.

3.3. Conclusiones sobre la imputación del dolo al financiador

Como hemos podido comprobar a raíz del análisis de las distintas figuras que la doctrina ha venido entendiendo como límites claros a la presunción de la buena fe, el comportamiento del financiador ha sido cuanto menos poco adecuado para alcanzar los fines pactados. Es completamente cierto que las condiciones suspensivas fijadas no se cumplieron, pero ello no implica que el contrato tenga que resolverse y aplicarse la cláusula penal al comprador. Ello se debe a que, tal y como se ha insistido en varias ocasiones a lo largo de este informe, las condiciones pactadas eran de imposible cumplimiento -bien de forma originaria bien de forma sobrevenida- en el plazo de tiempo pactado.

En cuanto al límite del retraso en el cumplimiento contractual, hay que insistir en la idea de que existen los deberes de información entre las partes contractuales y que la omisión de esta información puede conllevar a la determinación del dolo incidental, tal y como indicó la STS de 11 de julio de 2007⁵⁰. Y es que, tal y como estableció expresamente el alto tribunal “según reiteradísima doctrina de esta Sala el dolo abarca no sólo la maquinación directa sino también la reticencia del que calla o no advierte debidamente a la otra parte, sin que lo invalide la confianza, buena fe o ingenuidad de la parte afectada (STS 15-6-95 , con cita de otras anteriores, y en términos muy similares SSTs 23-7 y 31-

⁵⁰ Sentencia del Tribunal Supremo nº. 798/2007 de 11 de julio, F. j. 2, Ref. *Vlex*.

12-98), de suerte que habrá dolo negativo o por omisión siempre que exista un deber de informar según la buena fe o los usos del tráfico (STS 19-7-06).”

Tal y como se puede observar, mientras que el comprador informó sobre la situación de la tramitación administrativa, el financiador no sólo no respondió, sino que omitió cualquier tipo de información relativa a su solvencia económica. La devaluación grave de las acciones del financiador supone una información suficientemente relevante para con el contrato, que el comprador hubiera necesitado saber. Sin embargo, el financiador, aprovechándose de la situación ventajosa en la que le colocaba el incumplimiento de las condiciones suspensivas, no respondió, tratando que el contrato se resolviera e, imputando el incumplimiento al deudor, sacar un rédito económico de la situación. Bien es cierto que el valor de las acciones es una información pública y accesible para el comprador, pero ello no es óbice para que el financiador pudiera haberle advertido de esta situación.

En paralelo al análisis de la omisión de información relevante y retraso en el cumplimiento del deber de trasladar esta información, hay que analizar el incumplimiento de la doctrina de ir contra los actos propios. Colocándose en los zapatos del financiador, se detecta claramente el momento en el que cambia de intenciones respecto al contrato: el momento en el que se devalúan sus acciones y sus opciones de financiar el proyecto se ven claramente mermadas. Es cierto que la bolsa es, por su propia naturaleza, una actividad económica voluble y de difícil previsión. Quién sabe si las acciones volverían a subir y a recuperar el valor perdido. Justamente, la falta de tiempo ha sido lo que ha caracterizado los incumplimientos atribuibles a cada parte. Así, mientras que el comprador no pudo completar las condiciones suspensivas pactadas por, en palabras de los técnicos del Ayuntamiento, “la inmensidad de la obra”, el financiador no podía, en ningún caso, cumplir con la financiación pactada debido al giro dramático en su situación económica. Lo que no es concebible, es que el financiador, lejos de continuar en su deseo de cumplir con lo pactado y asumir las consecuencias de los distintos incumplimientos que, por otra parte, sólo hubieran podido llevar a la fijación de una prórroga, prefirió romper la baraja. Con esta ruptura unilateral del pacto, pretendía además de no responder por sus incumplimientos, tratar de hacerles responder al comprador por los suyos, los cuales, tal y como hemos analizado, eran imposibles.

En suma, puede concluirse que las actuaciones del financiador pueden catalogarse como dolosas, en la medida en la que contravienen la buena fe y las prácticas habituales en las relaciones jurídico-comerciales.

4. En caso de que Becky iniciara un arbitraje para defender sus intereses, ¿podría Becky dar el contrato por resuelto y firmar un nuevo acuerdo de patrocinio con otra empresa? ¿Qué podría pedir en el arbitraje en ese caso?

Mediante los siguientes puntos se tratará de dilucidar la posibilidad de dar por resuelto o no el contrato entre comprador y financiador, en caso de que las partes acudan al arbitraje como método de resolución alternativo de conflictos. Además, se explicará, brevemente, el motivo por el que los arbitrajes, pero también el resto de los métodos de resolución alternativa de conflictos, pueden llegar a ser más eficaces que el juicio ordinario.

4.1. Introducción: Concepto y características del arbitraje

El arbitraje es una de las distintas vías que tienen las partes para resolver un conflicto. Evidentemente, el camino más utilizado y ortodoxo sería la vía judicial, pero tal y como se ha demostrado a lo largo de los años, los métodos de resolución de conflictos alternativos a la justicia ordinaria pueden ser, en muchos casos, una mejor opción que la de los tribunales. Los métodos más habituales de resolución de conflictos alternativos a la vía judiciales son la negociación, la conciliación, la mediación y el arbitraje.

Ni que decir tiene que el arbitraje sólo puede tratar de materias de “libre disposición conforme a Derecho”, tal y como establece el artículo 2 de la Ley de Arbitraje⁵¹ (en adelante, LA). Es decir, en este caso concreto, ambas partes se encuentran con un conflicto y tienen la opción de decidir entre acudir a los tribunales u optar por los métodos alternativos porque, precisamente, el objeto del conflicto es civil; no se trata de, utilizando el ejemplo clásico, un delito de sangre cuyo castigo el Estado no puede dejar al arbitrio de las partes. La doctrina⁵² ha catalogado las materias susceptibles de ser sometidas a arbitraje de la siguiente manera: a) materias cuyo sometimiento a arbitraje no esté expresamente prohibido; b) cuestiones que no tenga que intervenir necesariamente el Ministerio Fiscal a modo de representante de personas con la capacidad de obrar modificada como menores de edad, ausentes o incapaces; c) aquellas controversias que no tengan por objeto alimentos futuros; d) aquellas materias que puedan ser objeto de un contrato; e) controversias que no afecten a terceros ni al orden público.

⁵¹ Ley 60/2003 de 23 de diciembre, de Arbitraje. *Boletín Oficial del Estado*, 26 de diciembre de 2003, n° 309, pp. 46097-46109.

⁵² DE LÓZAR, J. “Aspectos generales del procedimiento arbitral”. En PÉREZ-UGENA, M. *Arbitraje y Mediación en el ámbito arrendaticio*. Madrid: Ed. Dykinson, 2017, pp. 51-55.

En este punto es conveniente analizar los puntos en los que la institución arbitral se distingue o diferencia del procedimiento judicial. En primer lugar, se trata de un procedimiento caracterizado por la voluntad de las partes a someterse al mismo. No tendría sentido la imposición de un método alternativo de resolución de conflictos, si una de las partes no tiene la posibilidad de elegirlo. Precisamente, nuestro Tribunal Constitucional⁵³ (en adelante, TC), ha determinado la autonomía de las partes como un elemento sustancial del arbitraje, institución la cual se configura “como un mecanismo heterónomo de resolución de conflictos, al que es consustancial la mínima intervención de los órganos jurisdiccionales por virtud y a favor de la autonomía de la voluntad de las partes, que han decidido en virtud de un convenio arbitral sustraer de la jurisdicción la resolución de sus posibles controversias y deferir a los árbitros el conocimiento y solución de sus conflictos, que desde ese momento quedan vedados a la jurisdicción por expresa voluntad de las partes”.

Por otra parte, el arbitraje es un procedimiento que se caracteriza por su alto grado de especialización. Bien es cierto que los jueces son funcionarios con un alto grado de conocimiento jurídico, pero puede ser que carezcan de la formación suficiente para encarar un arbitraje cuyo conflicto no se sustancia sobre elementos solamente jurídicos. La especialización es esencial para que los árbitros puedan llegar a comprender el asunto en toda su complejidad⁵⁴. Es usual que los árbitros tengan conocimientos específicos y técnicos sobre temas particulares como la tecnología, las finanzas, ingeniería o aquel tema que se trate. En suma, la influencia que tienen los conocimientos de los árbitros es un elemento nada desdeñable a la hora de optar por la vía arbitral para resolver un conflicto.

En tercer lugar, los procedimientos arbitrales son procedimientos confidenciales. Aunque la confidencialidad de la controversia pueda parecer un asunto baladí, nada más lejos de la realidad. Al final, hay que tener en cuenta que las partes suelen ser grandes empresas, cuya actividad puede implicar graves consecuencias para su devenir, ya sea económico, comercial, bursátil o social. En este caso concreto, hay que entender que se trata de dos partes con un gran poder adquisitivo y que es legítimo que se muestren favorables a que se catalogue como confidencial el conflicto surgido entre ellas. Por ejemplo, al financiador le perjudicaría en gran medida que se conociera su compleja situación con respecto al comprador y al proyecto del mismo. No sería nada descabellado

⁵³ Sentencia del Tribunal Constitucional n.º. 46/2020 de 15 de junio, F. j. 4, Ref. *Vlex*.

⁵⁴ RODRÍGUEZ ROBLERO, M. “Análisis de algunos principios facilitadores del arbitraje”. *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Alcalá*. 2022. N.º 15. Pp. 211-228.

pensar que la trascendencia de este hecho pudiera perjudicar, aún más, las acciones bursátiles de la empresa del financiador.

Por último, pero no por ello menos importante, hay que mencionar la celeridad del arbitraje para resolver los conflictos. Así, a diferencia de los procedimientos judiciales, los arbitrajes acortan en gran medida los plazos y evitan la dilatación excesiva de la resolución de controversias, paliando los efectos negativos de los procesos entre las partes. El conocido como “*one shot*” arbitral⁵⁵ o instancia única arbitral, implica, a su vez, que la inversión económica de las partes en la resolución de conflictos disminuya. Es cierto que los honorarios de los árbitros no son ni mucho menos asequibles, pero comparándolo con los costes de abogados, peritos y procuradores en un procedimiento judicial de cuantía elevada, el arbitraje es un método más económico.

Una vez introducido el concepto y principales rasgos característicos y diferenciadores del arbitraje, hay que mencionar los principios sobre los que se sustenta el proceso arbitral⁵⁶. Los principios de igualdad, audiencia y contradicción se mencionan en el artículo 24 LA como elementos que deben aparecer en todas las actuaciones arbitrales. Si bien son tres los elementos que menciona el legislador como indispensables y característicos del arbitraje, la doctrina⁵⁷ los ha desarrollado. Y es que, por las características propias del arbitraje, el procedimiento es sumamente ágil, lo que lleva a hablar tres elementos accesorios al de audiencia: la oralidad, la inmediatez y la concentración. Son, pues, estos tres principios los que componen y caracterizan la audiencia, en la medida en la que se trata de un proceso muy flexible a la hora de que se produzca por vía telemática y poco burocratizado. Precisamente, gracias a ello puede decirse que el arbitraje es un procedimiento ágil, flexible, sin apenas formalismos y muy simple.

4.2. Sobre la posibilidad de sometimiento a arbitraje de las partes

Una vez analizado la figura de arbitraje, como alternativa real y, en muchos casos, más eficiente para resolver los conflictos entre las partes. Es el momento de analizar la viabilidad del sometimiento a arbitraje en este caso concreto y las pretensiones de las partes.

⁵⁵ RODRÍGUEZ ROBLERO, M. “Análisis de algunos principios facilitadores del arbitraje”. *Op. Cit.* P. 216.

⁵⁶ DE LÓZAR, J. “Aspectos generales del procedimiento arbitral”. *Op. Cit.* P. 53.

⁵⁷ RODRÍGUEZ ROBLERO, M. “Análisis de algunos principios facilitadores del arbitraje”. *Op. Cit.* Pp. 217-227.

Tal y como se desprende de lo establecido por nuestra jurisprudencia constitucional⁵⁸, los dos requisitos para la validez del arbitraje como método sustitutivo o alternativo al procedimiento judicial ordinario son la voluntad inequívoca de ambas partes a someterse al arbitraje, así como la aceptación del resultado de este con los mismos efectos que tendría una sentencia. En consecuencia, la primera conclusión es que el comprador podrá recurrir al arbitraje como vía alternativa a la resolución de controversias en la medida en la que el financiador dé su consentimiento. Ello es así porque, en este caso, no consta que exista cláusula arbitral en el contrato firmado por las partes. Las cláusulas arbitrales, al fin y al cabo, tienen una función positiva y otra negativa⁵⁹. La positiva es que obliga a las partes a someter la controversia ante un tribunal arbitral. La función negativa, íntimamente conectada con la positiva, es la imposibilidad de resolver la cuestión conflictiva ante un tribunal judicial.

En consecuencia y con la información que se tiene, el comprador podrá recurrir al arbitraje, siempre y cuando la otra parte esté de acuerdo. Interpretando la situación se puede intuir que ambas partes pueden llegar a entender que el sometimiento al arbitraje puede ser la mejor solución para evitar el deterioro de sus imágenes públicas, con los consiguientes perjuicios económicos. Y es que, como se ha anticipado en el punto anterior, el arbitraje ofrece ventajas significativas como la confidencialidad -resguardando la reputación de ambas partes al evitar la exposición pública de detalles sensibles-, la rapidez y agilidad -brindándoles la oportunidad de mantener el enfoque en oportunidades de negocio sin las dilaciones de un litigio-.

4.3. Pretensiones de las partes en el arbitraje y análisis de las distintas actuaciones de las partes a consecuencia del laudo arbitral

Una vez asumido que las partes deciden someter el conflicto al arbitraje, se detallarán a continuación los distintos escenarios que se pueden dar en función de las distintas pretensiones que sean objeto del procedimiento arbitral. Las pretensiones son, al fin y al cabo, el elemento determinante del sentido del proceso, así como de las acciones que pueden realizar las partes de forma paralela a la celebración del arbitraje.

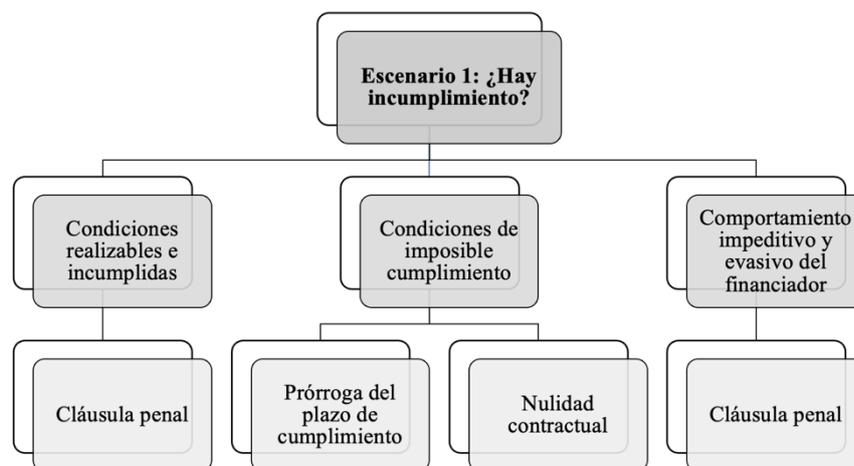
El escenario 1, sería aquel en el que el objeto principal del arbitraje sería la determinación del cumplimiento o incumplimiento de las condiciones suspensivas

⁵⁸ Sentencias del Tribunal Constitucional nº. 11/1981 de 8 de abril, 43/1988 de 16 de marzo, 62/1991 de 22 de marzo y 174/1995 de 23 de noviembre. Ref. *Vlex*.

⁵⁹ DE LÓZAR, J. “Aspectos generales del procedimiento arbitral”. *Op. Cit.* pp. 63-64.

pactadas. Tal y como se ha explicado con anterioridad, las condiciones que fijaron las partes como llave para poder culminar la transacción comercial eran de imposible cumplimiento. Esto será así, siempre y cuando la presunción de que el comprador actuó con la diligencia debida -en cuanto a plazos de tiempo y en cuanto a forma y fondo de las acciones administrativas- no se rompa. Precisamente por eso, en este primer escenario se determinará si las presunciones realizadas se corresponden o no con la realidad.

Así, los árbitros dirimirán sobre la posibilidad de cumplimiento de las condiciones fijadas y, en caso de considerar que eran efectivamente realizables, determinarán el incumplimiento contractual y, en consecuencia, la cantidad económica que el comprador debe abonar como resarcimiento al financiador. Por el contrario, si el tribunal determinara que las condiciones eran de imposible cumplimiento -bien desde un primer momento bien de forma sobrevenida-, puede tomar dos decisiones: a) la instauración de una prórroga para el cumplimiento de las condiciones; b) la nulidad de las condiciones. Una tercera opción trataría el enjuiciamiento de la actitud del financiador a la hora de no promover el cumplimiento de las condiciones. En el siguiente esquema, de elaboración propia, se muestran las distintas actuaciones y decisiones del laudo arbitral en el primer escenario:



En el segundo escenario, las partes someten al procedimiento arbitral la determinación de las consecuencias del incumplimiento contractual, entendiendo la falta de cumplimiento como una amplia amalgama de incumplimientos posibles. Así, los árbitros podrían valorar tanto el incumplimiento por parte del comprador a la hora de obtener las licencias administrativas pertinentes, como el del financiador a la hora de obstaculizar la conservación del contrato. Por lo tanto, en este escenario, el conflicto entre las partes tendría su origen en las consecuencias del incumplimiento contractual; es decir, sobre las cantidades económicas a reclamar y en concepto de qué.

En primer lugar, si se hubiera demostrado o aceptado el incumplimiento por parte del comprador, el financiador le podría reclamar el abono de la cláusula penal pactada en el contrato con un límite de 10 millones de dólares. Por recordar, la cláusula penal es la prestación, generalmente consistente en el pago de una suma de dinero, que el obligado se compromete a satisfacer al que tiene derecho de exigirle el cumplimiento en el supuesto de que incumpla o cumpla defectuosamente su obligación⁶⁰. Al respecto de la cláusula penal es conveniente realizar varias precisiones. Antes de nada, es conveniente recordar que el legislador ya estableció en el artículo 1152 del CC la incompatibilidad entre la cláusula penal y la indemnización por daños y perjuicios, por lo que, toda vez que las partes pactaron una cláusula penal en caso de incumplimiento, sólo será una la consecuencia aplicable a tal incumplimiento: la cláusula penal.

Por otra parte, hay que comentar la posibilidad que nuestros tribunales introdujeron de moderar la cláusula penal. Ahora bien, tal y como ha recordado el TS, entre otras⁶¹, en su sentencia de 25 de enero de 2017⁶², sólo tendrá cabida la moderación judicial de la pena fijada en caso de incumplimiento en dos situaciones: a) cuando la pena prevista no coincida con el tipo de incumplimiento producido, ya que rige el principio de *pacta sunt servanda* fijado en la *lex privata* de las partes contratantes; y, b) cuando exista una diferencia excesivamente elevada entre la pena fijada y los daños y perjuicios efectivamente producidos o causados por el incumplimiento. Así, como se puede observar, nuestros tribunales sólo pueden moderar la cláusula penal si esta estaba ideada para un tipo de incumplimiento distinto del producido o si la diferencia económica entre los daños y perjuicios producidos y los reclamados es extraordinariamente grande. La doctrina⁶³ concluye que el fundamento jurídico para moderar la cláusula penal es el mismo en los dos casos: la discrepancia entre lo que las partes pactaron en el contrato como causas de imposición de la pena y la que finalmente se produjo. Aplicando lo establecido por nuestra jurisprudencia al caso concreto, hay que asumir que la cláusula penal fijada por las partes en el contrato se refería a un incumplimiento total de las condiciones suspensivas. En consecuencia, de ello y valorando que el incumplimiento ha sido parcial, porque el comprador ha satisfecho de forma efectiva parte de las condiciones

⁶⁰ REGO, A., GAMINDE EGIA E. & GADEA SOLER, E. *Derecho de la Contratación Mercantil*. Madrid: Ed. Dykinson, 2021, pp. 31-34.

⁶¹ Sentencias del Tribunal Supremo nº. 962/2008 de 15 de octubre, 211/2009 de 26 de marzo, 384/2009 de 1 de junio, 170/2010, de 31 de marzo. Ref. *Vlex*.

⁶² Sentencia del Tribunal Supremo nº. 44/2017 de 25 de enero, F. j. 7, 8 y 9. Ref. *Vlex*.

⁶³ PÉREZ GURREA, R. "La facultad judicial de moderar la cláusula penal y su análisis jurisprudencial". *Revista crítica de Derecho Inmobiliario*. 2015. Nº. 749. Pp. 1609-1614.

fijadas, será posible la moderación judicial de la cláusula penal establecida. Esto es así porque, tal y como dijo la STS de 15 de febrero de 2012⁶⁴, “constituye presupuesto primordial la existencia de un incumplimiento parcial o irregular de la obligación principal, de modo que el precepto es inaplicable ante uno de carácter total”.

Una vez analizado lo que el financiador podría haber reclamado si se hubiera demostrado el incumplimiento por parte del comprador -entendiendo, en definitiva, que las condiciones fijadas eran realizables-, es el momento de analizar las consecuencias que el tribunal arbitral podría imponer a los eventuales incumplimientos del financiador. En esta tesitura, no está muy claro qué incidencia podría tener el financiador en relación con la falta de cumplimiento íntegro de las condiciones suspensivas por parte del comprador. Sin embargo, lo que sí se puede concluir es que, en caso de existir cualquier tipo de responsabilidad o incumplimiento por parte del financiador, esta deberá de surgir por comportamientos dolosos del mismo. Y es que, más allá de la devaluación repentina de las acciones de la empresa del financiador, el resto de las acciones u omisiones sancionables se caracterizarán por ser contrarios a la buena fe.

Así, si se tratara de dolo o mala fe, está previsto en el contrato que la cláusula penal no esté limitada a la cantidad de 10 millones de dólares. En consecuencia, la cantidad que se impondrá tendrá en cuenta los elementos clásicos de la indemnización por daños y perjuicios que aparecen mencionados en el artículo 1106 del CC: el lucro cesante y el daño emergente. Mientras que el lucro cesante se refiere a las pérdidas de beneficios que el perjudicado está dejando de obtener por la lesión, el daño emergente es el cómputo total de los costes de reparación de la situación injusta. Para poder analizar qué es lo que podría reclamar el comprador, hay que concretar primero en qué consiste el daño. Al primer vistazo, se detecta que el daño principal es la frustración del negocio jurídico conducente a un derecho de patrocinio a cambio de la financiación económica suficiente para llevar a cabo el megaproyecto de reforma del estadio y nuevas construcciones que darían un valor añadido al proyecto en sí mismo.

Así las cosas, la cuantificación del proyecto es de 800 millones de dólares, lo que nos da una idea aproximada de la cantidad económica que podría reclamar el comprador. A esa cantidad económica se podría añadir, en caso de existir, los gastos en los que hubiera incurrido el comprador de forma anticipada en previsión de ejecutar el contrato en término para con patrocinadores, los jugadores del equipo, así como todos aquellos

⁶⁴ Sentencia del Tribunal Supremo nº. 44/2012 de 15 de febrero, F. j. 1, 4 y 6. Ref. *Vlex*.

gastos en oficios técnicos -ingenieros, arquitectos, interioristas, constructores, proveedores de material para la construcción y remodelación-. Ahora bien, como se desconoce la existencia de estos, se asumirá que el lucro cesante lo forman exclusivamente los 800 millones de dólares.

Los 800 millones de dólares representarían el lucro cesante, ya que no podría añadirse las cantidades económicas que hipotéticamente hubiera percibido en un plazo razonable de tiempo a consecuencia del inicio del proyecto. Esto es así porque la jurisprudencia⁶⁵ se ha encargado de establecer de manera retirada y continuada que las únicas cantidades económicas reclamables en concepto de lucro cesante sería lo que el perjudicado esperaba percibir basándose en criterios objetivos y teniendo en cuenta la casuística. Y es que no puede ser más claro nuestro alto tribunal⁶⁶ cuando se pronuncia de la siguiente manera: “Respecto a la existencia del lucro cesante se ha consolidado una doctrina jurisprudencial por la que, acreditado el evento perjudicial y la conducta sancionable, el resarcimiento de daños y perjuicios conforme al artículo 1106 CC abarca a todo el menoscabo económico sufrido por el acreedor consistente en la diferencia que existe entre la actual situación del patrimonio que recibió el agravio y la que tendría de no haberse realizado el hecho dañoso, bien por disminución efectiva del activo, bien por la ganancia, pérdida o frustrada, pero siempre comprendiendo en su plenitud las consecuencias del acto lesivo, tanto en la esfera contractual como en la extracontractual (...)”.

Más allá de los daños patrimoniales que se puedan resarcir, el dolo del financiador podría originar otro tipo de daños intangibles, como los daños morales. Evidentemente, los daños morales son de difícil valoración y se deberá tener en cuenta una multitud de condicionantes que rodean al conflicto. En este caso, el comprobador podría reclamar los perjuicios que la frustración en la ejecución del proyecto le podría originar de cara a su imagen como cantante, pero también como empresaria.

Una vez analizado las distintas pretensiones de las partes en función del objeto del laudo arbitral, es el momento de analizar las acciones que pueden ejercitar tanto el comprador como el financiador de forma paralela al procedimiento. Y es que parece claro que la libertad de acción de las partes para actuar en lo relativo al objeto del contrato dependerá de lo que se enjuicie en el arbitraje. Así, no es lo mismo que se encuentren en

⁶⁵ Sentencias del Tribunal Supremo n.º. 274/2008 de 21 de abril, 175/2009 de 16 de marzo, 289/2009 de 5 de mayo y 662/2012, de 12 de noviembre. Ref. *Vlex*.

⁶⁶ Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 637/2018 de 19 de noviembre, F. j. 3. Ref. *Vlex*.

una situación en la que se dirima si hay incumplimiento y sus eventuales consecuencias, o tan sólo las consecuencias de un incumplimiento ya demostrado y aceptado por las partes.

Si el objeto del arbitraje fuera la existencia de un incumplimiento, ninguna de las partes podría tomar cualquier tipo de decisión externa que pudiera condicionar en mayor o menor medida la viabilidad del contrato en caso de que el laudo determinara que las condiciones eran imposibles de cumplir e impusiera la prórroga del plazo para su cumplimiento. En cambio, si el objeto del litigio tuviera que ver con la reclamación por incumplimiento contractual, el comprador sí podría llegar a acuerdos con terceros en los que se comprometiera a realizar el proyecto del estadio con ellos, dejando su relación con el financiador en una reclamación de cantidad por daños y perjuicios. De otra forma, no tendría sentido alguno que el comprador (A) alcanzara un acuerdo con un tercero (C), sin que su relación jurídica con el financiador haya expirado (B). En este caso, haciendo alusión al refranero popular, tres son multitud.

4.4. Recapitulación

En suma, tal y como se ha desarrollado previamente, las partes podrán si así lo desean optar por una institución alternativa a los tribunales judiciales que se caracteriza por su eficiencia, poca burocracia, celeridad, alta especialización y menos costosa. Según lo que las mismas decidan que se dirima en el arbitraje, podrán reclamar unas cosas u otras. Ahora bien, si el comprador decidiera recurrir al arbitraje para dirimir las consecuencias por el incumplimiento del financiador, con el consentimiento de este, podría reclamar tanto el lucro cesante como el daño emergente. Asimismo, sería perfectamente posible e, incluso, lógico que el comprador buscara a un segundo financiador con el que materializar el acuerdo que no pudo realizar con el primero.

5. ¿QUÉ PODRÍA ALEGAR BEY Z PARA DEFENDER SU POSTURA DE QUE NO SE CUMPLIERON LAS CONDICIONES SUSPENSIVAS?

5.1. Sobre la posibilidad del cumplimiento de las condiciones suspensivas

Siguiendo el hilo argumental del informe jurídico, la base sobre la que debería construir su argumentación el financiador es la posibilidad de cumplimiento de las condiciones suspensivas. Con la información que se tiene, todo apunta a que las

condiciones pactadas eran imposibles de cumplir, bien desde un origen bien por circunstancias que surgieron a lo largo del plazo de obtención de las licencias. Ahora bien, ello no implica que se tenga la certeza absoluta sobre la imposibilidad del cumplimiento de lo pactado. Y, en conclusión, se abre la posibilidad de que las condiciones fueran realizables. Ello se podría demostrar haciendo el cálculo de los plazos administrativos que se requieren para obtener las licencias administrativas necesarias para que las condiciones suspensivas se puedan dar por cumplidas.

Otra opción que demostraría el incumplimiento de las condiciones suspensivas sería la actuación dolosa o negligente del comprador a la hora de realizar las tramitaciones administrativas. Así, se considerarían actuaciones dolosas todas aquellas actuaciones que la parte deudora realiza conscientemente para frustrar el fin último del contrato: la no obtención de las condiciones suspensivas para, en última instancia, romper el negocio jurídico. Aún se agravaría más esta situación si se demostrara que el comprador, en el momento de frustrar el cumplimiento de las condiciones suspensivas, estaría tratando de mostrarlas tanto a la otra parte como al mundo exterior como de imposible cumplimiento. Este tipo de actuaciones son especialmente complejas y peligrosas porque alegando el *fumus boni iruis*, realmente está incurriendo en lo que se conoce como *dolus malus*.

Un ejemplo de ello sería comenzar los trámites administrativos y cometer errores conscientes a la hora de presentar cierta documentación. Así, si los procesos de obtención de licencias ante la administración son ya de por sí excesivamente burocráticos y tediosos, los errores lúcidos agravarían en gran medida los plazos de obtención de las pertinentes licencias.

Otra opción sería la de presentar a los técnicos del Ayuntamiento una información relativa a la extensión del proyecto que difiere del proyecto real. Así, el comprador podría haber iniciado los trámites administrativos desde el primer momento, pero al solicitar más licencias de las necesarias dadas las características y dimensiones del proyecto ficticio que presenta, serán los propios funcionarios del Ayuntamiento los que harán de colaboradores necesarios e inconscientes, de los actos maliciosos del comprador.

5.2. Análisis sobre el incumplimiento de unas condiciones suspensivas realizables

Una vez concluido que el financiador necesita demostrar que las condiciones suspensivas fijadas en el contrato eran realizables, hay que analizar el incumplimiento de las mismas. Analizando el objeto del contrato, queda claro que estamos ante un contrato de patrocinio que no es otra cosa que el acuerdo por el cual el patrocinador realiza ciertas

prestaciones económicas a cambio de que el patrocinado realice ciertas actividades⁶⁷. La peculiaridad en este caso se en que la llave que necesitan las partes para poder abrir la puerta de la relación comercial consiste en la obtención de las licencias administrativas suficientes para que el proyecto sea una realidad. Es decir, poco sentido tendría realizar un contrato de patrocinio, si el bien sobre el que va a reposar la actividad publicitaria o de marketing a través de los naming rights no existe aún. Un argumento en contra de esto sería aquel que lo niega justificándose en que el estadio ya está construido.

Eso es parcialmente cierto: el estado existe y se puede comprar una entrada para ver un partido de baloncesto, pero no es el estadio que quiere patrocinar el financiador. Ya que ese estadio tiene otras funcionalidades -la posibilidad de realizar allí espectáculos musicales-, así como nuevas instalaciones adyacentes -la construcción del centro comercial, el aparcamiento, los centros recreativos y el restaurante de lujo- con las que el estadio actual no cuenta. Precisamente y anticipando la noción del incumplimiento, nuestro TS⁶⁸ ya dejó claro que el cumplimiento parcial de un objetivo inútil o poco práctico no conllevará el incumplimiento, en la medida en la que se consiguió lo pactado, aún cuando lo pactado no asegurara la realización del objetivo real deseado por las partes.

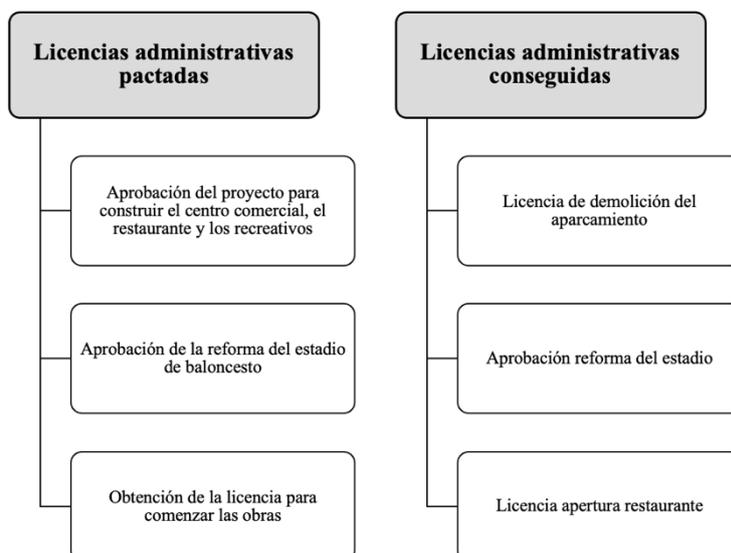
Por lo tanto, en este caso, la “entrega” de un estadio que no es el objetivo del proyecto deseado por las partes y que figura como elemento central del contrato, sí puede catalogarse como incumplimiento.

Así, nuestros tribunales han venido concibiendo el incumplimiento como la suma de dos conceptos interdependientes: a) el incumplimiento material; y, b) la imputación de dicho incumplimiento a una de las partes. En cuanto al primer elemento, la doctrina representada por PANTALEÓN⁶⁹ concibe el incumplimiento como “cualquier desviación del programa contractual”. En otras palabras, la no correspondencia entre lo pactado y lo conseguido. Analizando las condiciones suspensivas fijadas en el contrato y orientando el estudio desde la tesitura de que tales eran realizables, se concluye que no se ha logrado la totalidad de las condiciones suspensivas pactadas. Así se muestra en el siguiente esquema, de elaboración propia:

⁶⁷ ARNAU RAVENTÓS, L. “El contrato de patrocinio publicitario: aproximación a su régimen jurídico”. *La Notaría*. 2004. Nº. 1-2. Pp. 116-120.

⁶⁸ Sentencias del Tribunal Supremo nº. 493/1998 de 19 de mayo, 1004/1999 de 18 de junio, 663/2005 de 21 de septiembre y 990/2005 de 20 de diciembre. Ref. *Vlex*.

⁶⁹ GÓMEZ POMAR, F. “El incumplimiento contractual en Derecho español”. *Indret: Revista para el Análisis del Derecho*. 2007. Nº 3, pp. 6-12.



Por lo tanto, sería correcto afirmar que el comprador no cumplió con todas las condiciones suspensivas fijadas. Es cierto que la obtención de las licencias de demolición del aparcamiento, de apertura del restaurante y de reforma del estadio satisfacen en parte los requisitos del financiador, por lo que sólo se podría hablar de incumplimiento parcial.

El segundo elemento del incumplimiento es el relativo a la imputación del mismo a una de las partes. En este caso, parece claro que el responsable de cumplir las condiciones suspensivas era el comprador. Ahora bien, ¿podría escudarse el comprador en las actuaciones de la Administración Pública para esquivar la atribución del incumplimiento? Es cierto que la labor de la Administración puede influir en cierta medida en la realización de las condiciones fijadas, pero ello sólo tendrá influencia real y directa en la atribución de la culpa o responsabilidad por el incumplimiento en la medida en la que las acciones de esta sean contrarias a Derecho.

Con la información que se tiene no se puede catalogar ninguna de las actuaciones de la Administración responsable de las licencias -el Ayuntamiento- como culposas o negligentes. Es cierto que la alcaldesa realizó ciertas declaraciones en las que se mostraba poco favorable a la realización del proyecto por motivos medioambientales, pero ello no implica necesariamente un abuso de la posición de la Administración con respecto a las tramitaciones, ya que la ideología política -el cuidado por el medioambiente- nada tiene que ver con la actividad administrativa. Por lo tanto, eliminando de la ecuación el presunto comportamiento culpable de la Administración, el único responsable posible del incumplimiento de las condiciones suspensivas es el comprador. Ello se deduce de los siguientes elementos: a) la posibilidad del cumplimiento de las condiciones suspensivas;

y, b) la asunción de la responsabilidad de lograr las licencias administrativas por parte del comprador.

Evidentemente, no puede atribuirse la responsabilidad sólo por el incumplimiento material, por lo que debe concurrir cualquier tipo los criterios de imputación de responsabilidad previstos en nuestro ordenamiento jurídico: el dolo, la negligencia o la responsabilidad objetiva.

6. CONCLUSIONES DEL INFORME

PRIMERA. En la primera cuestión se planteaba qué opciones tenía el comprador para defender que el contrato no ha expirado y que el financiador tiene la obligación de cumplir con lo pactado. Cabe recordar, que comprador y financiador alcanzaron un acuerdo de patrocinio que tendría plenos efectos una vez se cumplieran dos condiciones suspensivas consistentes en la obtención de ciertas licencias. Tal y como ha quedado demostrado y siempre teniendo en cuenta la información que se nos brinda, la única alternativa posible de que el contrato no expire ante el incumplimiento de las condiciones suspensivas pactadas es la calificación de dichas condiciones como de imposible incumplimiento. De nuevo, la falta de más información imposibilita la concreción del tipo de imposibilidad que caracteriza a las condiciones suspensivas: bien lo eran desde el momento en el que se firmó el contrato bien devinieron imposibles a medida que se desarrollaban las actuaciones tendentes a lograr el cumplimiento de las licencias administrativas.

A la vez que se plantea la posibilidad de determinar las condiciones suspensivas como de imposible cumplimiento, está la opción de enjuiciar las acciones y omisiones del financiador en lo que a su relación con el contrato y con la otra parte se refiere. Así, se ha hecho alusión a la falta de información sobre la devaluación de sus acciones, la falta de cooperación para que el acuerdo se mantenga y la eventual mala fe o dolo de este a la hora de pactar unas condiciones que sabía imposibles de cumplir.

SEGUNDA. En la segunda cuestión se plantea la posibilidad de que existiera dolo o mala fe por parte del financiador. Toda vez que se ha introducido y delimitado la figura del dolo y de la mala fe, se ha procedido a analizar la concurrencia de estos elementos en el comportamiento del financiador. Así, se han encontrado dos elementos -la doctrina relativa a la prohibición de ir contra los actos propios y el retraso desleal- que la doctrina ha catalogado como actuaciones dolosas. En lo relativo al retraso en el cumplimiento de lo pactado, el análisis hace especial incidencia en el retraso en la contestación a las

comunicaciones con el comprador, así como en la falta de comunicación de su situación económica tras el descalabro de las acciones de su empresa en bolsa. Por otra parte, en lo que a la actuación contra los actos propios se refiere, se concluye que esto sólo será posible a través de la concurrencia conjunta del conocimiento de la imposibilidad del cumplimiento de las condiciones pactadas -ya fuera desde un primer momento o bien durante la relación jurídica- y la intención de obtener un beneficio económico a través del propio incumplimiento del comprador. De esta forma, se considera doloso aquel comportamiento contractual del financiador que pretende obtener del negocio jurídico un enriquecimiento y no un resarcimiento. Al fin y al cabo, el financiador debería desear que el contrato se cumpliera y que el proyecto de reforma del estadio y construcción de edificios adyacentes comience cuanto antes. Sin embargo, el financiador parece que se toma el incumplimiento como una buena noticia ante la devaluación de sus acciones y su consiguiente dificultad para hacer frente a sus obligaciones de financiación de 800 millones de dólares.

TERCERA. Una vez analizado si hay incumplimiento y si hay un comportamiento doloso por parte del financiador, se ha analizado la posibilidad de recurrir al arbitraje como vía de resolución de conflictos, así como las posibles pretensiones que puede realizar cada parte. En un primer lugar, se concluye que las partes podrán recurrir a la institución arbitral siempre y cuando ambas partes den su consentimiento expreso de sometimiento, al no haber ninguna cláusula arbitral en el contrato. En consecuencia, las partes podrían someter la controversia existente a una institución que se caracteriza por su simplicidad, eficiencia, alta especialización, poca burocracia, celeridad y adecuación a los conflictos que tienen por objeto transacciones económicas con un volumen económico considerable.

Seguidamente, se han valorado las distintas pretensiones de las partes en el arbitraje y las actuaciones que pueden realizar las partes como consecuencia del laudo. Si bien se plantean varios escenarios posibles según las pretensiones de las partes y el objeto del litigio, la cuestión principal hace referencia a la posibilidad de que el comprador llegue a un acuerdo con un tercero para continuar el proyecto de reforma del estadio mientras se dirime el conflicto. La conclusión es que dependerá, una vez más, del objeto del procedimiento arbitral. Y es que, poco sentido tendría que en el laudo se fuera a dirimir si hay incumplimiento o no -lo que puede conllevar a un arreglo entre las partes y una prórroga del plazo del cumplimiento de las condiciones suspensivas-, mientras el

comprador ya ha alcanzado un nuevo acuerdo de patrocinio. Por el contrario, sí podría llegar a un acuerdo de tales características si el objeto del procedimiento es la cuantía económica que abonar a consecuencia de un incumplimiento aceptado. Esto es, el comprador sólo podría dar el contrato por resuelto y firmar un nuevo acuerdo de patrocinio con otra empresa, siempre y cuando el incumplimiento no fuera un elemento conflictivo y sólo se dirimieran en el arbitraje las consecuencias de este.

CUARTA. Por último, se plantea qué posibilidades tiene el financiador de demostrar que efectivamente no se cumplieron las condiciones suspensivas. Evidentemente, la única opción que conllevaría a declarar el incumplimiento de las condiciones sería la posibilidad de realización de estas. Esto es, sólo puede haber incumplimiento en la medida en la que el cumplimiento es realizable; de otra forma, no tendría sentido calificar como incumplido algo que sólo puede ser así. Una vez asumido esto, se han analizado los dos elementos claves para poder determinar el incumplimiento: a) el incumplimiento material o falta de cumplimiento; y, b) la imputación de tal incumplimiento a una de las partes. Tal y como ha quedado demostrado, e imaginándonos que las condiciones eran realizables, se demuestra que efectivamente hay un incumplimiento imputable al comprador. Esto es, siguiendo la tesis de la posibilidad del cumplimiento, el comprador sería responsable del no cumplimiento de las condiciones suspensivas pactadas y debería asumir las consecuencias económicas de sus acciones. Ahora bien, todo ello, asumiendo, a su vez, que el comportamiento del financiador sería acorde a la buena fe.

7. BIBLIOGRAFÍA

7.1. Doctrina

ARIJA SOUTULLO, C. “Cumplimiento ficticio de la condición”. En CAÑIZARES LASO, A. & DIÉGUEZ OLIVA, R. *Función de las condiciones en el tráfico inmobiliario*. Valencia: Ed. Tirant Lo Blanch, 2020.

ARNAU RAVENTÓS, L. “El contrato de patrocinio publicitario: aproximación a su régimen jurídico”. *La Notaría*. 2004. Nº. 1-2.

BASTANTE GRANELL, V. “Contrato de compraventa con precio aplazado sujeto a condición suspensiva y potestativa”. *Revista jurídica Castilla y León*. 2023. Vol. 60.

BLASCO GASCÓ, F. *Cumplimiento del contrato y condición suspensiva: (aspectos doctrinales y jurisprudenciales)*, Valencia: Ed. Tirant lo Blanch, 1991.

CARRASCO PERERA, A. en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.). *Comentarios al Código Civil. Tomo VI (arts. 1043 a 1264)*. Valencia: Ed. Tirant lo Blanch, 2010.

CARRASCO PERERA, A. (dir). *Lecciones de Derecho Civil. Derecho de obligaciones y contratos en general*. Madrid: Ed. Tecnos, 2021.

CLEMENTE MEORO, M. en CAÑIZARES LASO, A. *Comentarios al Código Civil 5 Tomos*. Valencia: Ed. Tirant Lo Blanch, 2023.

DE LÓZAR, J. “Aspectos generales del procedimiento arbitral”. En PÉREZ-UGENA, M. *Arbitraje y Mediación en el ámbito arrendaticio*. Madrid: Ed. Dykinson, 2017.

DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Volumen II. Tomo 1: El contrato en general. La relación obligatoria*. Madrid: Ed. Tecnos, 2016.

DÍEZ-PICAZO, L. & GULLÓN, A. *Sistema de Derecho Civil. Parte general del Derecho civil y personas jurídicas*. Madrid: Ed. Tecnos, 2016

GARCÍA RUBIO, F. *La contratación pública tras la crisis económica y la nueva LCSP. Un estudio jurídico*. Madrid: Ed. Dykinson, 2018.

GÓMEZ POMAR, F. “El incumplimiento contractual en Derecho español”. *Indret: Revista para el Análisis del Derecho*. 2007. Nº 3.

MARIKOVA LEEDS, E., LEEDS, M & PISTOLET. I. “A Stadium by Any Other Name: The value of naming rights”. *Journal of Sports Economics*. 2007. Nº 8.

MIKE OZANIAN & JUSTIN TEITELBAUM. “Lista Forbes. Estos son los equipos más valiosos de la NBA en 2023”. Forbes. 27 de octubre de 2023. <https://forbes.es/listas/356781/lista-forbes-estos-son-los-equipos-mas-valiosos-de-la-nba-en-2023/> (Última consulta 18 de diciembre de 2023).

LÓPEZ DE ARGUMEDO PIÑEIRO, A. “El retraso como causa de resolución de los contratos: hacia una nueva jurisprudencia del Tribunal Supremo”. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*. 2018. Vol. 49.

MONTÁCHEZ RAMOS, M. “El juego de las condiciones en los contratos transmisivos de dominio. Comentarios a la RDGRN de 25 de enero de 2012”. *Actualidad jurídica Iberoamericana*. 2015. Nº 2.

O’CALLAGHAN, X. “El principio de autonomía de la voluntad”. *Compendio de Derecho Civil. Tomo 2. Volumen 1. Lección 7ª*. Madrid: Ed. Edersa, 2004.

PÉREZ GURREA, R. “La facultad judicial de moderar la cláusula penal y su análisis jurisprudencial”. *Revista crítica de Derecho Inmobiliario*. 2015. Nº. 749.

REGO, A., GAMINDE EGIA E. & GADEA SOLER, E. *Derecho de la Contratación Mercantil*. Madrid: Ed. Dykinson, 2021.

RODRÍGUEZ ROBLERO, M. “Análisis de algunos principios facilitadores del arbitraje”. *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad de Alcalá*. 2022. N.º 15.

SABORIDO SÁNCHEZ, P. “La celebración o el cumplimiento de contrato como condición suspensiva de una diferente relación contractual”. *Anuario de Derecho Civil*. 2019. Vol. 72. N.º. 2.

7.2. Jurisprudencia

Sentencia del Tribunal Constitucional n.º. 11/1981 de 8 de abril. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Constitucional n.º. 43/1988 de 16 de marzo. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Constitucional n.º. 62/1991 de 22 de marzo. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Constitucional n.º. 174/1995 de 23 de noviembre. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Constitucional n.º. 46/2020 de 15 de junio, F. j. 4, Ref. *Vlex*.

Sentencias del Tribunal Supremo de 6 de febrero de 1954. Ref. *Vlex*.

Sentencias del Tribunal Supremo de 10 de diciembre de 1960. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo de 18 de diciembre de 1985, F. j. 3, Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo de 16 de noviembre de 1988, F. j. 2, Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 493/1998 de 19 de mayo. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 1004/1999 de 18 de junio. Ref. *Vlex*.

Sentencias del Tribunal Supremo n.º. 125/1999 de 13 de febrero. Ref. *Vlex*.

Sentencias del Tribunal Supremo n.º. 355/2005 de 16 de mayo. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 663/2005 de 21 de septiembre. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 990/2005 de 20 de diciembre. Ref. *Vlex*.

Sentencias del Tribunal Supremo n.º. 783/2007 de 28 de junio. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 798/2007 de 11 de julio, F. j. 2, Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 274/2008 de 21 de abril. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo de 12 de junio de 2008. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 962/2008 de 15 de octubre. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 556/2008 de 16 de diciembre, F. j. 1, Ref. *Tirant Lo Blanch*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 175/2009 de 16 de marzo. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo n.º. 211/2009 de 26 de marzo. Ref. *Vlex*.

Sentencia del Tribunal Supremo nº. 289/2009 de 5 de mayo. Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 384/2009 de 1 de junio. Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 170/2010 de 31 de marzo. Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 44/2012 de 15 de febrero, F. j. 1, 4 y 6. Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 662/2012, de 12 de noviembre. Ref. *Vlex*.
Sentencia Tribunal Supremo nº. 628/2013 de 28 de octubre, F. j. 13, Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 72/2015 de 20 de febrero, F. j. 1, Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 364/2015 de 28 de junio, F. j. 3, Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 732/2015 de 30 de diciembre, F. j. 4, Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 44/2017 de 25 de enero, F. j. 7, 8 y 9. Ref. *Vlex*.
Sentencia del Tribunal Supremo nº. 637/2018 de 19 de noviembre, F. j. 3. Ref. *Vlex*.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona nº. 6208/2002 de 11 de junio, F. j. 3, Ref. *Vlex*.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Baleares nº. 230/2011 de 29 de junio. Ref. *Vlex*.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona nº. 9049/2015 de 22 de julio. Ref. *Vlex*.

Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona nº. 254/2020 de 4 de junio. Ref. *Iberley*.

7.3. Legislación

Ley 34/1988 de 11 de noviembre, General de Publicidad. *Boletín Oficial del Estado*, 15 de noviembre de 1988, nº 274, pp. 32464-32467.

Ley 38/1999 de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. *Boletín Oficial del Estado*, 6 de noviembre de 1999, nº 266, pp. 38925-38934.

Ley 60/2003 de 23 de diciembre, de Arbitraje. *Boletín Oficial del Estado*, 26 de diciembre de 2003, nº 309, pp. 46097-46109.