



FACULTAD DE DERECHO

INEFICACIA DE LOS CONTRATOS POR VICIOS DE LA VOLUNTAD

Autor: Álvaro García Escolano

Tutor: José María Ruíz de Huidobro

Madrid

Abril de 2014

1. ÍNDICE.

| | |
|---|----|
| 1. Índice..... | 2 |
| 2. Listado de abreviaturas..... | 3 |
| 3. Introducción..... | 4 |
| 3.1. Planteamiento..... | 4 |
| 3.2. Importancia del tema..... | 5 |
| 3.3. Objetivos del trabajo..... | 5 |
| 3.4. Metodología..... | 6 |
| 4. Desarrollo..... | 6 |
| 4.1. Ausencia de efectos contractuales. Anulabilidad..... | 6 |
| 4.2. El Error..... | 8 |
| 4.2.1 Participaciones preferentes..... | 10 |
| 4.3. Discordancia entre la voluntad y la declaración..... | 18 |
| 4.3.1. Discordancia Inconsciente..... | 19 |
| 4.3.2. Discordancia consciente..... | 20 |
| 4.4. El Dolo..... | 22 |
| 4.5. Intimidación..... | 28 |
| 4.6. Violencia..... | 31 |
| 4.7. Confirmación..... | 32 |
| 5. Conclusiones que se han obtenido con el trabajo..... | 34 |
| 5.1. Respecto al error..... | 34 |
| 5.2. Respecto del dolo..... | 34 |
| 5.3. Respecto del caso particular de las participaciones preferentes..... | 35 |
| 5.4. Respecto de la intimidación..... | 36 |
| 5.5. Respecto de la violencia..... | 36 |
| 5.6. Respecto de la confirmación..... | 36 |
| 6. Bibliografía..... | 37 |

2. LISTADO DE ABREVIATURAS.

Art Artículo.

AP Audiencia Provincial.

CC Código Civil, de 24 de julio de 1889.

LCGC Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de contratación.

LMV Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores.

LGDCU Real Decreto Legislativo 1/2007, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios.

P. Página.

STS Sentencia del Tribunal Supremo.

TS Tribunal Supremo.

Resumen:

En el presente Trabajo se tratará de realizar un estudio sobre los vicios de la voluntad a la hora de prestar el consentimiento en obligarse por medio de un contrato. Para ello se analizarán las disposiciones legales, la opinión doctrinal y las sentencias que la jurisprudencia ha dictado al respecto. Se comenzará desde el análisis de la anulabilidad de los contratos para posteriormente, estudiar en profundidad cada uno de los supuestos que implican un vicio en el consentimiento. Este trabajo hará un análisis del caso de la suscripción de participaciones preferentes por parte de clientes ahorradores.

Abstract:

In the present essay we will try to study about the vices of the will in providing the consent to be bound by contract. To do that, we will analyze legal provisions, the doctrinal opinion and the sentences that jurisprudence has given on the subject. It will start from the analysis of the annullability of the contracts for later study in depth each of the cases involving a defect in consent. This work will make an analysis of the case of the subscriptions of the subscription of preference shares by saving customers.

Conceptos clave:

Consentimiento, error, dolo, violencia, intimidación, participaciones preferentes.

Key words:

Consent, mistake, gross negligence, intimidation, violence, preference shares.

3. INTRODUCCIÓN.

3.1. Planteamiento.

El presente trabajo pretende analizar los diferentes supuestos en los cuales se extingue la eficacia de un contrato en virtud de los distintos defectos que puedan darse en las declaraciones de la voluntad. Tanto la doctrina como la jurisprudencia entienden los contratos como aquellos negocios jurídicos que proviene del acuerdo de, al menos dos voluntades, y que se dirige a crear, modificar o extinguir relaciones patrimoniales entre ellas¹.

Como puede observarse en esta definición, el contrato tiene su origen en el acuerdo de voluntades y es sólo de la voluntad libre de los sujetos contratantes, de donde pueden provenir las obligaciones contractuales. Decía JOSÉ ENRIQUE GOMÁ SALCEDO que “la voluntad es el alma del contrato y de todo negocio jurídico”.²

Sin embargo, no toda la doctrina se ha mostrado partidaria de otorgarle este grado de importancia a la voluntad. Los autores objetivistas del negocio jurídico prefieren colocar en primer plano su función económico-social y dejar en un plano inferior a la voluntad. Lo esencial del contrato para esta parte de la doctrina no sería ya el acuerdo de voluntades sino la autorregulación de los intereses que mediante él se han establecido. En este sentido autores como Betti se manifestaban en los siguientes términos:

La afirmación de que el sólo consentimiento es suficiente para crear obligaciones es una fanfarronada socialmente absurda; es claro que el consentimiento formado en un contrato acerca de una determinada regulación de intereses necesita para tener eficacia obligatoria responder a una típica función económico-social que es objeto de valoración por el ordenamiento jurídico, al que corresponde apreciar si esta regulación merece su tutela.³

En cualquier caso, lo que no es cuestionado por nadie es que la voluntad es indispensable para la correcta formación de un contrato. Pues bien, en el presente trabajo se hará un estudio de aquellos supuestos en los que puede dejarse sin efectos lo

¹ Así, por todos entiende Lacruz que el contrato a que se refieren los artículos 1254 y siguientes del C.C. supone un acuerdo de voluntades jurídicamente vinculante, entre personas con intereses distintos dirigidos a crear, modificar, transferir o extinguir derechos patrimoniales.

² Gomá Salcedo, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005, p. 235.

³ Betti, E. *Teoría general de las obligaciones, Tomo III.1*, 1953, p.6.

pactado en un contrato, debido a imperfecciones en las declaraciones de voluntad que dieron origen al mismo.

3.2. Importancia del tema.

Pese a que puede parecer este tema algo anecdótico dentro de la esfera del llamado “Derecho de contratos”, lo cierto es que en la actualidad los vicios de la voluntad han alcanzado un grado de importancia considerable.

En el Derecho bancario, la gran mayoría de litigios por mala praxis bancaria se enfocan desde el punto de vista de los vicios de la voluntad. Así, las demandas de los llamados “preferentistas”; las de afectados por la comercialización de productos complejos (como deuda subordinada, *swaps*, *warrants* etc.) o los afectados por las famosas “cláusulas suelo” ven en la posibilidad de alegar vicios de la voluntad, su única vía de reclamación.

En virtud de un error en el objeto o incluso de dolo, la mayoría de los jueces de primera instancia están resolviendo los conflictos judiciales de mala praxis bancaria a favor de los afectados y esto ha dotado de una importante relevancia a esta parte del Derecho Contractual que pretende estudiarse en el presente trabajo.

3.3. Objetivos del trabajo.

Como se ha indicado, el objetivo principal de este trabajo es realizar un estudio a fondo de aquellos supuestos de vicios de la voluntad que implican la pérdida de la eficacia de los contratos.

Así se analizará en primer lugar los supuestos de anulabilidad basados en errores en el objeto; dedicando una parte importante a los casos de las participaciones preferentes y demás supuestos de mala praxis bancaria. A continuación se estudiarán los casos de ineficacia basados en el error. Por último se procederá al análisis de los más evidentes de los vicios de la voluntad, que son aquellos en los que el consentimiento procede de intimidación o violencia.

Una vez analizados estos supuestos, se hará una breve explicación del mecanismo que establece nuestro Derecho para “sanar” declaraciones de voluntad viciadas; es decir, la llamada “confirmación”.

3.4. Metodología.

Para realizar este estudio se procederá al estudio pormenorizado de las disposiciones legales referidas a la anulabilidad y a los vicios del consentimiento. A continuación se realizará una búsqueda del concepto que la jurisprudencia maneja de estas nociones.

Para ello se recurrirá a autores de gran relevancia en el sector del Derecho Civil para, analizando sus obras, proceder a una delimitación más exacta de los términos error, dolo, intimidación y violencia.

Por último, una vez estudiada la doctrina jurídica, se procederá al análisis de las sentencias en las que el Tribunal Supremo ha definido estos vicios del consentimiento. De este modo, se pretende alcanzar la definición jurisprudencial de todos ellos así como los requisitos que el Alto Tribunal ha venido estableciendo para la apreciación de su concurrencia.

4. DESARROLLO.

4.1. Ausencia de efectos contractuales. Anulabilidad.

La anulabilidad es definida por Díez-Picazo⁴ como un medio jurídico puesto por la ley a disposición de determinadas personas para facilitar la protección de concretos intereses, que son considerados como dignos de tutela jurídica, de manera que se deja al arbitrio de ellas la decisión final sobre si el contrato va a ser o no válido.

⁴ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial, I*, Tecnos, Madrid 1993, pp. 461, 468.

Los contratos anulables son aquellos que, a pesar de tener todos los elementos esenciales de los contratos⁵ y no infringir ninguna ley imperativa o prohibitiva, padecen unos vicios que los invalidan. Así, el artículo 1300 CC reza:

Los contratos en que concúrranlos requisitos que expresa el artículo 1261 pueden ser anulados, aunque no haya lesión para los contratantes, siempre que adolezcan de alguno de los vicios que los invalidan con arreglo a la ley.

La anulabilidad, por tanto, presupone un contrato válido y susceptible de producir efectos que más tarde es anulado por demostrarse que adolece de fallos estructurales que son los llamados vicios del consentimiento. La doctrina jurídica no se ha expresado de manera unánime sobre la calificación jurídica del contrato anulable antes de ser este impugnado. Así, Díez-Picazo⁶ junto con varios autores defiende que todo contrato anulable es válido mientras no se impugne. Tesis contraria es la sustentada por autores como De Castro o Delgado Echeverría, para quienes el contrato anulable debe considerarse inválido desde su origen. Para estos autores, el hecho de que sólo una de las partes pueda hacer valer la nulidad implica únicamente que de no hacerlo, todo ocurrirá de hecho como si el contrato fuese eficaz y válido, fenómeno habitual en Derecho Privado, en que la defensa y el ejercicio de los derechos con frecuencia se abandona al arbitrio del interesado.⁷

Pues bien, estos vicios invalidantes recogidos en la ley son los defectos de capacidad; la inexistencia de consentimiento marital o uxorio⁸ y los vicios de consentimiento, que son los defectos sobre los que versa el presente trabajo y que se desarrollarán en las siguientes páginas.

Si el consentimiento es la raíz de cualquier contrato, este debería de haber sido formado rectamente. Pues bien, se entiende que es un vicio del consentimiento todo lo que haya impedido alcanzar ese resultado.

⁵ Estos son, según el artículo 1261 C.C., el consentimiento de los contratantes, el objeto cierto que sea materia del contrato y la causa de la obligación que se establezca. Sin embargo, a estos tres elementos esenciales se le une la forma en los casos en que la Ley la exige como requisito esencial. En caso de ausencia de alguno de estos elementos el contrato no sería ya anulable sino nulo de pleno derecho.

⁶ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial, I*, Tecnos, Madrid 1993, pp. 461, 468

⁷ Gomá Salcedo, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005, p. 322.

⁸ De acuerdo con el 1322 C.C. cuando la ley requiera para un acto de administración o disposición que uno de los cónyuges actúe con el consentimiento del otro, los realizados sin él y que no hayan sido expresa o tácitamente confirmados podrán ser anulados a instancia del cónyuge cuyo consentimiento se haya omitido o de sus herederos.

Los vicios del consentimiento que anulan la eficacia de los contratos, sin embargo, se encuentran numerados por el artículo 1265 C.C., que establece que será nulo “el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo”. Por tanto, existe una enumeración taxativa de las causas que permiten impugnar un contrato por la concurrencia de vicios del consentimiento. Es importante destacar que la admisión de estas causas por parte de la jurisprudencia se hace con notable cautela y con un sentido excepcional bastante acusado.

4.2. El Error.

El error es la representación equivocada de la realidad⁹. Es la primera de las causas de nulidad del consentimiento prestado que estipula el artículo 1265 CC. Sin embargo, para que este error invalide el consentimiento nos dice el art. 1266 CC que debe recaer sobre la sustancia de la cosa que fuera objeto del contrato o sobre aquellas condiciones de la misma que principalmente hubiesen dado motivo a celebrarlo.

Del error puede tenerse un concepto objetivo y también uno subjetivo. Se entiende por concepto objetivo del error, el *aliud pro alio*, es decir, el haber recibido una cosa cuando lo que se quería era otra. En el concepto subjetivo del error entrarán en consideración las razones o motivos que han movido al contratante a celebrar el contrato en cuestión.¹⁰

Federico De Castro destaca del artículo 1266 CC dos expresiones: “condiciones de la misma que principalmente hubiesen dado motivo a celebrarlo” y “causa principal”, defendiendo que ambas son equivalentes. Así, decía:

Son coincidentes, no obstante la diferencia de los términos; pues la causa principal aludía no es la tenida en cuenta para tipificar y caracterizar en general los contratos (art. 1274 CC), sino aquellas condiciones de la persona, consideradas al modo como lo son las condiciones de la cosa y que dan motivo para celebrar un contrato. Lo que constituya el motivo o causa

⁹ Así, Luis Diez Picazo entiende el error como la falsa representación mental de la realidad que vicia el proceso formativo del querer interno, y que opera como presupuesto para la realización del negocio (DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 55)

¹⁰ Gomá Salcedo, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005, p. 323.

principal tenido en cuenta podrá ser la sustancia de la cosa objeto del contrato, sus condiciones y la consideración de la persona.¹¹

Analizando este artículo, podemos llegar a la conclusión de que cuando se establece que el error debe ser sustancial o esencial, se está afirmando que un error que recae sobre elementos anecdóticos del negocio jurídico, no supondrá invalidación del consentimiento. Esto mismo se desprende de la aclaración que el mismo artículo 1266 CC hace sobre el error que recae sobre la persona. Este artículo dispone que en los supuestos en que el error recaiga sobre la persona contratante sólo será invalidante del consentimiento cuando la consideración a ella hubiese sido la causa principal del contrato. Así un simple error en la persona en un contrato de compraventa de un vehículo jamás será constitutivo de anulabilidad mientras que un error consistente en la creencia de estar contratando a un famoso actor cuando en la realidad se trata de un sujeto con rasgos similares será efectivamente constitutivo de error invalidante del consentimiento.

El artículo 1266 C.C. es el último precepto de nuestro código Civil referido al error contractual. Por este motivo, para precisar los límites del concepto tenemos que recurrir a la doctrina jurídica y a la jurisprudencia.

Uno de los requisitos que el Tribunal Supremo ha establecido para la apreciación del error como vicio invalidante del consentimiento es la consideración del mismo como “excusable”, es decir, que no sea imputable a quien lo padece. En numerosas de las sentencias del Alto tribunal se indica este requisito como necesario para la correcta apreciación del error vicio del consentimiento.

En este sentido, dice la STS (Sala de lo Civil) 43/2003 de 24 de enero (RJ 2003, 1995), que de acuerdo con la doctrina de esta misma Sala, para que el error invalide el consentimiento, se ha de tratar de error excusable, es decir, aquel que no se pueda atribuir a negligencia de la parte que lo alega, ya que el error inexcusable no es susceptible de dar lugar a la nulidad solicitada por no afectar el consentimiento. Esto mismo es lo que se ha entendido en varias de las sentencias de la sala de lo Civil del Tribunal supremo, entre las que cabe destacar la STS (Sala de lo Civil) 74/1994 de 14 febrero. (RJ 1994\1469); la STS (sala de lo Civil) 818/1999 de 30 septiembre (RJ

¹¹ DE CASTRO, F., *El negocio jurídico. Tratado práctico y crítico de Derecho Civil*, vol. X; Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, Madrid, 1967, p.110

1999\7003) o la STS (Sala de lo Civil) 896/1996 de 6 noviembre (RJ 1996\7912) entre otras. En la última de las citadas, el Tribunal Supremo sentenciaba lo siguiente:

La doctrina y la jurisprudencia vienen reiteradamente exigiendo que el error alegado no sea inexcusable, habiéndose pronunciado por su inadmisión, si este recae sobre las condiciones jurídicas de la cosa y en el contrato intervino un letrado, o se hubiera podido evitar el error con una normal diligencia.

Por tanto, podemos concluir llegados a este punto que, en virtud del art. 1266 y en virtud de la abundante jurisprudencia del Tribunal Supremo que existe relativa al error invalidante del consentimiento, para que puede apreciarse este como una de las causas de anulabilidad son precisos dos requisitos: El primero es que el error ha de recaer sobre un elemento esencial que haya sido relevante para la celebración del contrato. El segundo de los requisitos es que el error ha de ser excusable.

Así, la STS (Sala de lo civil) 745/2002 de 12 julio (RJ 2002\7145) recoge estos dos requisitos y pasa a recoger la doctrina de esta sala respecto al error en el objeto al que se refiere el párrafo 1º del artículo 1265 del Código Civil, expresándose en los siguientes términos:

Será determinante de la invalidación del contrato únicamente si reúne dos fundamentales requisitos: a) ser esencial porque la cosa carezca de alguna de las condiciones que se le atribuyen, y precisamente de la que de manera primordial y básica motivó la celebración del negocio atendida la finalidad de éste; y b) que no sea imputable a quien lo padece y no haya podido ser evitado mediante el empleo, por parte de quien lo ha sufrido, de una diligencia media o regular teniendo en cuenta la condición de las personas, pues de acuerdo con los postulados de la buena fe el requisito de la excusabilidad tiene por función básica impedir que el ordenamiento proteja a quien ha padecido el error cuando éste no merece esa protección por su conducta negligente ya que en tal caso ha de establecerse esa protección a la otra parte contratante que la merece por la confianza infundida por la declaración (Sentencias de 18 de febrero (RJ 1994, 1096) y 3 de marzo de 1994 (RJ 1994, 1645).

4.2.1 Participaciones preferentes¹².

Supuesto referido al error y con gran relevancia en la actualidad es el relativo a la comercialización de productos complejos como las participaciones preferentes entre clientes minoristas. Este supuesto de mala praxis bancaria ha sumido en incontables

¹² Para la realización de este apartado han sido consultadas varias demandas de afectados por la suscripción de participaciones preferentes, del archivo jurídico del despacho de abogados V Abogados de Madrid.

pérdidas a un importante colectivo de la sociedad. Corresponde llegados a este punto el análisis del mismo atendiendo a su relación con el consentimiento.

La gran comercialización de participaciones preferentes entre clientes consumidores y sin experiencia financiera tuvo lugar a partir de la primavera del año 2009. Fueron numerosos los bancos y Cajas de ahorros que incurrieron en esta práctica; sin embargo, la de más relevancia fue la llevada a cabo por la actual BANKIA S.A. Un gran número de los suscriptores de participaciones preferentes, han logrado la nulidad de sus contratos alegando error invalidante del consentimiento. A continuación se hace un análisis de la comercialización de participaciones preferentes a estos clientes por parte de BANKIA S.A.

En la primavera del año 2009, el personal contratado por BANKIA y por directrices de la propia entidad, comienza a contactar con sus clientes para informarles de un producto que podría resultarles interesante y les emplazaban a acudir a sus respectivas sucursales con el fin de mantener reuniones informativas.

Como Anexo nº 1 se aporta la fijación de los objetivos que la entidad establecía para las sucursales en relación a la venta de productos híbridos de capital. Esto refleja la imperiosa necesidad de financiación que tenía la entidad bancaria y por ende, la urgencia de vender estos productos a miles de personas que no estaban cualificadas para comprender las características esenciales de los mismos.

Los clientes, quienes en la gran mayoría de los casos eran ahorradores con absoluto desconocimiento del mundo financiero, lo que deseaban era un producto de máxima liquidez y seguridad como los que venían contratando hasta el momento. Sin embargo, lo que el banco trataba de ofrecerles era un producto complejo, de alto riesgo y poca liquidez, y sin vencimiento alguno.

Como puede observarse, el primer contacto que estos clientes tuvieron con las participaciones preferentes fue la información facilitada por el personal de la entidad financiera.

Esto supone que tanto antes de firmar el contrato, como en el momento de suscribirlo, los afectados debieron haber recibido una información completa y precisa de las características del producto y de los riesgos que asumían. Sin embargo, la realidad era bien distinta, puesto que tan sólo se les indicó que se trataba de un producto seguro y líquido.

A estos afectados por la mala praxis bancaria que incurrieron en error en la comercialización de participaciones preferentes, se les ocultó en todo momento que la inversión que se disponían a realizar consistía en una inversión perpetua y que existía un riesgo real y cierto de pérdida.

En consecuencia todos los inconvenientes del producto fueron minimizados. Tanto su elevadísimo plazo de duración, como el riesgo de pérdida patrimonial, las importantes limitaciones de liquidez y la situación en la que quedarían los titulares del producto si la solvencia de la entidad se deterioraba.

El perfil de los inversores que incurrieron en error, es de bastante importancia, pues se trataba de clientes de la entidad bancaria cuyos conocimientos financieros eran claramente limitados –incluso podría decirse que inexistentes-, por tanto, cualquier tipo de decisión sobre sus inversiones, estaba casi al completo influida por las recomendaciones y el asesoramiento que les daba la persona de su confianza de la sucursal.

La edad de los afectados en la mayoría de los casos, sus estudios, su profesión y su total dependencia a los consejos del personal de la entidad califican a los clientes que incurrieron en error, como inversores minoristas¹³ y como consumidores¹⁴, por tanto, el nivel de protección que se les debió haber aplicado por parte de la entidad de crédito al contratar productos financieros debía de haber sido el máximo.

La Ley del Mercado de Valores, y el Real Decreto 1310/2005 que la desarrolla, distinguen tres clases de inversores en valores negociables (u otros instrumentos financieros) con arreglo al grado de conocimiento o experiencia y las condiciones subjetivas de cada persona: inversor iniciado o experto, inversor cualificado e inversor minorista.

La definición de minorista se lleva a cabo por exclusión: “todos aquellos que no sean profesionales”. Esta exclusión implica que hay una clase de inversor –minorista- que a pesar de disponer de la información legal reglada y, en su caso, obligatoria, no puede estar en condiciones de hacer la evaluación que la misma requiere ni sobre el contenido obligacional que incorporan los valores o instrumentos financieros cuya suscripción acepta. La información legal preceptiva resulta inocua respecto de esta clase de inversor

¹³ Según el artículo 78 bis en su punto 4ª de la LMV

¹⁴ Según dispone el artículo 3 de la LOCU

y puede que hasta contraproducente. La información relevante para este tipo de inversor es fruto de la confianza que le inspira la relación de clientela que mantiene con el comercializador del producto, máxime si éste es una entidad de crédito.¹⁵

Por otro lado, el artículo 3 de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (LGDCU) concede el carácter de consumidor a los siguientes sujetos:

A las personas físicas o jurídicas que actúan en un ámbito ajeno a una actividad empresarial o profesional” y, su artículo 4 conceptúa empresario a estos efectos “toda persona física o jurídica que actúa en el marco de su actividad empresarial o profesional, ya sea pública o privada.

Por tanto se plantea el escenario que nos ocupa, en cuyo marco clientes minoristas ajenos a las prácticas complejas del mercado de inversiones, fueron informados de algo diferente a lo que se les indujo a firmar, sin descripción clara alguna de los riesgos y la naturaleza de las participaciones suscritas, lo que les ha impedido la adopción de decisiones de inversión fundadas. Así, ni por las indicaciones del personal de la entidad, ni por el contenido del contrato firmado, se les advirtió sobre el mercado secundario donde se negociaban los productos adquiridos ni sobre la posibilidad de la reducción del valor depositado o las oscilaciones del mismo, ni sobre la falta de vencimiento. En consecuencia, la “seguridad” del producto de inversión ofrecido, se traduce en realidad en un producto bancario complejo y de alto riesgo, que, pasó a concretarse en una pérdida actual del capital desembolsado.

Por tanto, es evidente que concurre vicio del consentimiento por error en el objeto, de carácter esencial, excusable, sustancial y derivado de actos desconocidos para el sujeto que se obliga, y que no se ha podido evitar ni con la diligencia de “un buen padre de familia”, fundamentado en lo dispuesto en los artículos 1.261, 1.265 y 1.266 CC.

En el presente caso existe un claro vicio de consentimiento por causa de error esencial en el objeto (ya que dicho error afecta a las obligaciones principales del contrato cuestionado, la devolución de lo invertido, las rentabilidades perseguidas y la seguridad del producto), derivado del desconocimiento absoluto de determinadas cláusulas que obligaban al suscriptor. El error no hubiera podido ser evitado por el inversor en modo alguno, ya que éste realizó todas aquellas actuaciones a su alcance encaminadas a la máxima diligencia antes de la firma del contrato. Los suscriptores cuyo consentimiento proviene de este error en el objeto siguieron el consejo, a partir de la relación de

¹⁵ Archivo jurídico del despacho de abogados V Abogados de Madrid. Consultado el día 5 de marzo de 2014.

confianza previa que mantenían con el personal de la entidad bancaria, entendiendo que era un producto seguro y que, en su caso, daría beneficios regulares; tal y como exige la jurisprudencia clásica al respecto. Así, recae sobre la sustancia de la cosa que constituye su objeto o sobre aquellas condiciones de la misma que principalmente hubieran dado lugar a su celebración: art. 1261.1.º CC (STS de 28 de septiembre de 1996). En cuanto al error como vicio del consentimiento, dice la Sentencia del Tribunal Supremo de 24 de octubre de 2012 que para que el error sea invalidante debe recaer sobre la cosa que constituye su objeto o sobre aquellas condiciones que principalmente hubieran dado lugar a su celebración, de modo que se revele su esencialidad; que no sea imputable a quien lo padece; que exista un nexo causal entre el mismo y la finalidad que se pretendía en el negocio jurídico concertado y que sea excusable, en el sentido de que sea inevitable, no habiendo podido ser evitado por el que lo padeció empleando una diligencia media o regular.

Recordando las Sentencias del Tribunal Supremo 868/2002 de 30 de septiembre (RJ 2002\8489) y la STS (Sala de lo civil, Sección 1ª) 834/2009 de 22 de diciembre (RJ 2010\703), las cuales razonan en relación a la nulidad por falta de consentimiento sosteniendo:

La actuación dolosa de la entidad bancaria ha determinado un error en el consentimiento, que ha de calificarse de esencial y excusable, y que en definitiva, dichos vicios de la voluntad determinan la nulidad de tal consentimiento.

Estas sentencias, respecto a los contratos celebrados con entidades bancarias, defienden "que la nulidad del contrato por vicio del consentimiento ha de fundarse en argumentos relevantes, entre otros se encuentra la falta de información suministrada a los clientes en relación con su perfil".

Extremos que se reproducen en la contratación que los afectados han venido impugnando, sobre la base del error del consentimiento sufrido, y que se aprecia valorando las circunstancias concretas del caso¹⁶:

1. La información otorgada en estos casos no sólo ha sido insuficiente, sino que deliberadamente se ha tratado de confundir al consumidor transmitiendo una idea equivocada, con una indicación confusa de lo que se estaba firmando. Y ello, en el marco del especial deber de información que debe acompañar la contratación bancaria y la actuación de las entidades financieras en general, dotando de claridad y transparencia

¹⁶ Archivo jurídico del despacho de abogados V Abogados Madrid.

a las operaciones que se realizan en dicho sector de la actividad económica, por la especial complejidad del sector financiero y la contratación en masa. Esto es, sólo un consumidor bien informado puede elegir el producto que mejor le conviene a sus necesidades y efectuar una correcta contratación, requisito reforzado para productos como el del caso que ahora se trata¹⁷.

2. Además los suscriptores cuyo consentimiento se encontraba viciado por error eran consumidores ajenos a este tipo de productos debiendo tenerse en cuenta para llegar a la absoluta comprensión del producto, incluso dentro del sector bancario.

En definitiva, no es válido el consentimiento prestado (art. 1.265 CC), ante la infracción de uno de los elementos esenciales del contrato, y en virtud de lo dispuesto en los arts. 1.261 y 1.300 del mencionado texto legal, el contrato impugnado debe declararse nulo.

El producto contratado es un producto complejo no apto para minoristas ni consumidores.

La participación preferente es calificable como *valor complejo* porque no aparece en la lista legal explícita de valores no complejos y porque no cumple ninguno de los tres referidos requisitos. La consecuencia jurídica de ello es la prevista por el propio art. 79 bis LMV, especialmente en sus apartados 6 y 7, aplicable ante actos de asesoramiento o de prestación de otros servicios sobre ellas a favor de *clientes minoristas*. La empresa de servicios de inversión —entre las que se incluyen las entidades de crédito— que asesore, coloque, comercialice o preste cualquier clase de servicio de inversión sobre tales valores complejos debe cumplir las siguientes obligaciones:

El artículo 79 bis 8.a) LMV, considera valores *no complejos* a dos categorías de valores entre los que no se encuentran las participaciones preferentes.

Además, la CNMV ha calificado como complejos tanto las participaciones preferentes como las obligaciones subordinadas, tal y como consta en la guía de calificación que se aporta como Anexo nº 2.

Las participaciones preferentes son un producto financiero consistente en emisiones de deuda perpetuas con una función financiera imperativa, es decir, que operan dotando de recursos propios a la entidad bancaria. Así, como ha ocurrido en la mayoría de los

¹⁷ Según dispone la reforma de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, operada por la Ley 47/2007, de 19 de diciembre

casos, el acreedor de la entidad, pasa a ser “accionista”, pero en unas condiciones de mucho riesgo, de forma perpetua y a cambio de unos beneficios insignificantes.

La participación preferente se entiende que es de riesgo elevado porque¹⁸:

I- Su régimen de rentabilidad depende de los resultados del emisor, no es como el de deuda.

II- Su liquidez (que cotiza en AIAF) queda eliminada automáticamente, si se desactiva su sistema de rentabilidad.

III- La posibilidad de recuperación de la inversión depende de su liquidez bajo condiciones de normalidad, o bien de la existencia de remanente después de liquidar los créditos de los acreedores del emisor tras la liquidación.

El nivel de riesgo es mayor que el deparado por las acciones ordinarias, ya que es un valor de capital cautivo al estar desprovisto de cualquier derecho de participación en los órganos sociales, sin derecho de adquisición preferentes, por lo que no genera rendimientos por esta vía, no da derecho a participar de las ganancias del emisor, ni participa en la revalorización del patrimonio. Sin embargo sí que participa de las pérdidas de éste.

Además, es una acción sin voto, desvirtuada y cautiva y es un valor complejo a los efectos del 79 bis 8.a de la LMV.

Es relevante llegados a este punto, destacar que la denominación preferente, es una denominación legal rechazable por engañosa. Ni es participación en sentido societario, ni atribuye ningún derecho preferente.

Por otra parte, los contratos de compraventa de Participaciones Preferentes son contratos bancarios con toda la problemática que éstos acarrear en cuanto a la comprensión clara y precisa por parte del cliente bancario.

Se trata de contratos de adhesión. Los contratos de adquisición de participaciones preferentes fueron previamente redactados por las entidades bancarias, además de parcialmente completados por las mismas; sin que se diera a la parte contratante la posibilidad de negociar ninguna de sus cláusulas. Se trata, en consecuencia, de cláusulas predispuestas, cuya incorporación al contrato se ha impuesto por parte de la entidad bancaria. Estos documentos se han redactado con la finalidad de incorporarlos a una

¹⁸ Archivo jurídico del despacho de abogados V Abogados Madrid

pluralidad de contratos, siendo aplicable la Ley 7/1998, de 13 de abril, de Condiciones Generales de Contratación, LCGC. Concretamente, el artículo 1 de esta Ley define las condiciones generales de contratación como las cláusulas predispuestas incorporadas al contrato por imposición de una de las partes, siempre y cuando el contrato sea entre un profesional y cualquier persona física o jurídica.

El artículo 82.1 LGDCU define las cláusulas abusivas como:

Todas aquellas estipulaciones no negociadas individualmente y todas aquellas prácticas no consentidas expresamente que, en contra de las exigencias de la buena fe cause, en perjuicio del consumidor y usuario, un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato.

Y añade, en el apartado tercero del mismo artículo lo siguiente:

El carácter abusivo de una cláusula se apreciará teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes o servicios objeto del contrato y considerando todas las circunstancias concurrentes en el momento de su celebración, así como todas las demás cláusulas del contrato o de otro del que éste dependa.

Por otra parte, en los artículos 85 a 90 de la citada Ley, se establece un catálogo de condiciones que de estar alguna de ellas incluidas en un contrato celebrado entre un empresario – aquí la entidad- y un consumidor se considerarán abusivas. El artículo 8.2 LCGC señala que, en particular, serán nulas las condiciones generales que sean abusivas cuando el contrato se haya celebrado con un consumidor, aquellas que no cumplan los requisitos que relaciona el artículo 10 de la antigua LGDCU¹⁹ y, en todo caso las definidas en el artículo 10 bis y Disposición Adicional primera. Remisión que debe entenderse referida al texto actualmente vigente en dicha materia.

Las normas legales imperativas aplicables a todos los contratos están contenidas, básicamente, en el título II del libro IV del Código Civil. Debemos atender a lo convenido por las partes, pues el contrato se ha convertido en *lex privata* para ellas²⁰ y a los principios generales y el derecho supletorio previsto para la contratación en general y las figuras típicas afines, con especial incidencia del art. 1.258 del CC por cuanto el contrato no obliga sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conforme a la buena fe, los usos y la ley.

¹⁹ Este artículo impone los siguientes requisitos: concreción, claridad, sencillez, buena fe y justo equilibrio entre los derechos y obligaciones de las partes.

²⁰ según el art. 1091 CC

No es razonable pensar que ahorradores ordinarios, caracterizados por su típica aversión al riesgo se hallen en condiciones de entender la esencial transformación de la posición jurídica que ocupaban como depositantes de dinero (situación jurídico-financiera de mínimo riesgo), en la de inversores de riesgo a nivel máximo, incluso por encima de los accionistas o partícipes de la entidad de crédito emisora de las participaciones preferentes.

Cuando la mayoría de los afectados contrataron este producto, la situación de crisis ya era conocida por todos desde hacía varios años. De haber sabido que el producto que contrataban tenía estas características de iliquidez, duración y posibilidad de pérdida del capital, no hubieran procedido a invertir en él todos sus ahorros que con tanto esfuerzo habían logrado agrupar.

La posibilidad de liquidez inmediata fue determinante para que los suscriptores firmaran el contrato, tal y como se ha señalado. No obstante, a los afectados se les ofertó engañosamente un producto que supuestamente alcanzaba las condiciones deseadas, hecho que dista mucho de la realidad. Lo cual contribuye a alcanzar la conclusión de que la información a la hora de suscribir el contrato no era completa.

Fueron las características en su funcionamiento, análogas a las de los depósitos a plazo fijo y la desinformación sobre los riesgos que el producto implicaba, lo que llevó a los suscriptores a contratar las participaciones preferentes. De hecho, tal era el parecido, que durante varios años estuvieron total y absolutamente convencidos de que lo que habían contratado era un “nuevo depósito” que había sacado la entidad bancaria para clientes “preferentes”.

Como conclusión, la información recibida por parte de la entidad financiera no se corresponde con la realidad del producto y por tanto, supone un error esencial en el consentimiento que anula el contrato suscrito, al afectar a la naturaleza de la cosa que es objeto del contrato y a sus características esenciales, que hacen que de haberlas conocido el contratante no hubiera suscrito el contrato, o lo hubiera hecho en otras condiciones.

4.3. Discordancia entre la voluntad y la declaración.

Supuestos diferentes al error como vicio del consentimiento son aquellos casos en los que existe una discordancia entre la declaración efectuada y la voluntad real del declarante. La diferencia reside en que mientras que en los supuestos de error, quien presta consentimiento lo hace en la creencia de que lo que contrata o a lo que se obliga es a algo diferente a la realidad; en los supuestos de divergencia entre la voluntad y la declaración, el contratante conoce la realidad que envuelve al contrato y, sin embargo, presta una declaración que no se corresponde con lo que realmente desea.

Según la teoría clásica de la voluntad, prevalece lo realmente querido sobre lo manifestado. La voluntad se muestra como lo primordial mientras que la declaración adquiere el valor de algo meramente instrumental siguiendo las tesis de Friedrich Karl von Savigny. Frente a estas teorías, surgen posturas declaracionistas que otorgan mayor validez a la declaración frente a la voluntad interna en aras de una mayor seguridad jurídica.

La doctrina actual sigue una línea intermedia que radica en la consideración de que la divergencia entre lo realmente querido y lo manifestado supone un conflicto de intereses que no debe ser resuelto con una regla de carácter general. Sin embargo, se pueden señalar los siguientes criterios:

En principio y, salvo intereses mayores, se presume que la voluntad declarada y la voluntad real coinciden, por lo que la divergencia ha de ser probada por quien la afirme.

Dicho principio debe ser atenuado por el de buena fe o confianza, según el cual, si el destinatario de la declaración, actuando diligentemente y con buena fe confió en la declaración, deberá ser protegido. Si la divergencia es imputable a la falta de diligencia del declarante, quedará este vinculado por la misma.

La divergencia entre lo querido y lo manifestado puede ser de diferentes maneras:

4.3.1. Discordancia Inconsciente.

Se produce en los casos de error obstativo o error en la declaración (que no debe confundirse con el error de la voluntad, que es el error vicio del consentimiento). El

error obstativo es la falta inconsciente de correspondencia entre la voluntad manifestada externamente y la voluntad interna de un contratante. El resultado es una discrepancia entre lo querido y lo manifestado por el declarante, quien ha formado correctamente su voluntad; pero la manifiesta erróneamente.

El C.C. prevé un supuesto de error obstativo en el art. 773.1 al disponer que “el error en el nombre, apellido o cualidades del heredero no vicia la institución cuando de otra manera pueda saberse ciertamente cuál sea la persona nombrada”.

En este sentido es relevante la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) 1134/1999 de 22 de diciembre (RJ 1999\9369) al definir el error obstativo como la divergencia inconsciente entre lo querido por las partes y lo que aparentemente declararon. Según palabras del alto tribunal en esta misma sentencia, el error obstativo consiste en lo siguiente

Un caso de falta de coincidencia entre voluntad y declaración, en el negocio jurídico, con la característica de que tal desacuerdo es inconsciente y, como consecuencia, excluye la voluntad interna real y hace que el negocio jurídico sea inexistente.

La diferencia entre el error obstativo o error en la declaración y el error vicio del consentimiento o error en la voluntad (que sería el error de los suscriptores de participaciones preferentes) reside en que si bien este último conlleva la anulabilidad del artículo 1300 CC por tratarse de un consentimiento viciado, aquel conllevaría directamente la inexistencia por la ausencia de uno de los elementos esenciales que dispone el art. 1261 CC. Así, en esta misma sentencia de 22 de diciembre de 1999 el Alto Tribunal se manifestaba en los siguientes términos:

El artículo 1300 sólo se aplica al contrato que reúne todos los elementos (consentimiento, objeto y causa), es decir, a aquél en que ha habido error en la voluntad («error vicio») y no error en la declaración («error obstativo»), aquél provoca la anulabilidad (por el vicio), éste la inexistencia (por la falta de uno de los elementos).

4.3.2. Discordancia consciente.

La divergencia entre la voluntad real y la manifestada en la declaración también puede ser consciente. Entre los casos de divergencia consciente, se encuentran los siguientes:

A) Declaraciones iocandi causa, son las declaraciones emitidas sin seriedad. Estas

declaraciones se estiman nulas. Sin embargo, si el destinatario no advierte la falta de seriedad y, obrando con buena fe, las estima verídicas, podrá exigir el resarcimiento de los daños y perjuicios que le hayan sido ocasionados.

Con la expresión latina “iocandi causa”, que significa «a causa de broma», se designa la situación creada por una persona que manifiesta su voluntad de contratar sin seriedad y alega la invalidez de aquel contrato justificándose en que su declaración de consentimiento en obligarse se hizo en broma y, por tanto, sin este auténtico ánimo de comprometerse. Lo decisivo ha de ser valorar si esta declaración hecha en broma fue capaz de influir o no en el otro contratante.

Únicamente será inexistente el contrato cuyo consentimiento provenga de una declaración iocandi causa, cuando de él sea deducible que no existe objeto cierto o causa del mismo. En este sentido, la STS (Sala de lo Civil) de 24 de junio de 1989 (RJ 1989\5776) se expresa en los siguientes términos “el consentimiento «iocandi causa» sólo revela la inexistencia del contrato cuando de él se desprenden la falta de objeto cierto que sea materia del mismo o la falta de causa de la obligación que se establezca”.

B) La reserva mental: existe cuando el declarante oculta o, dicho de otro modo, se reserva voluntariamente una voluntad diferente a la declarada. El declarante no quiere los efectos jurídicos que sin embargo ha manifestado como queridos. En este sentido define Luis Díez Picazo la reserva mental como una “divergencia consciente entre el querer interno del sujeto y la manifestación de ese querer”²¹. La diferencia entre la reserva mental y el error obstativo radica en que si bien en este último la divergencia entre la voluntad real y la manifestada se produce de manera inconsciente, en la reserva mental se da una divergencia consciente entre el querer interno y la declaración emitida respecto de ese querer.

La voluntad real del declarante, en reserva mental busca anular la eficacia de lo públicamente declarado. En virtud de los principios de buena fe y de protección de la confianza, la reserva mental es inoperante frente a la otra parte del contrato. En estos casos, por tanto, hay que admitir la validez de la declaración emitida, por lo que el acto

²¹ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 63

se entenderá válido, a menos que la otra parte conozca la reserva mental del emisor de la declaración -con las dificultades de prueba que lleva consigo-, en cuyo caso, ésta deja de ser tal y vale la voluntad real, siendo, por consiguiente, nulo el acto.

Así, el art. 1281, establece la diferencia entre el conocimiento o desconocimiento de la voluntad real de lo declarado en el contrato cuando dispone lo siguiente:

Si los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas.

Si las palabras parecieren contrarias a la intención evidente de los contratantes, prevalecerá ésta sobre aquéllas.

No obstante, la jurisprudencia exceptúa el matrimonio de esta solución por razones morales y sociales. En estos casos donde para la celebración de un matrimonio se produce una divergencia entre la voluntad real y la manifestada de uno de los contrayentes, con frecuencia la jurisprudencia lo ha interpretado como un supuesto de dolo. Prueba de ello la encontramos en la STS (Sala de lo Civil) de 26 de noviembre de 1985 (RJ 1985\5901), al disponer lo siguiente:

Como variedad dentro de la conducta dolosa seguida por el recurrente, puede considerarse que aquélla incidió en clara reserva mental como vicio de la declaración de voluntad al contraer matrimonio, pues hubo una manifiesta discordancia consciente entre voluntad y declaración, discordancia ocultada a la otra parte al silenciar, que se expresaba en forma deliberadamente disconforme con lo que derivaba de sus términos y de su verdadera voluntad; de modo que resultó su conducta un lazo tendido a la buena fe de la otra parte. Fue una conducta de mala fe, que, aun sin intención de dañar, cabe incluirla en la descripción que hace a estos efectos el artículo 1.269 del Código Civil.

4.4. El Dolo.

El segundo de los vicios invalidantes del consentimiento es el dolo. El art. 1269 del CC dispone que “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. Por tanto, la esencia del dolo reside en la producción de un engaño, causado por la conducta de una de las partes en el contrato.

Aunque no existe total coincidencia entre el fraude civil o dolo y la figura punible de la estafa, establece la STS (Sala de lo Civil) de 3 de febrero de 1981 (RJ 1981\347) que

“por fuerza ha de darse entre uno y otra «sustancial conformidad»”, como declara también la STS. de 25 octubre 1928.

Alfonso de Cossío plantea en su Obra²² el problema de la participación de un tercero en el dolo cometido por uno de los contratantes o, incluso, la intervención de este en las maniobras dolosas del tercero. Este autor defiende que existirá dolo imputable al contratante y, además, una acción contra el tercero basada en el art. 1902 CC²³. Así, si el contratante ha podido tener conocimiento de las maniobras dolosas del tercero, aunque no haya participado en las mismas, Cossío defiende que deberá responder por dolo omisivo, pues la buena fe, tal y como defiende Díez – Picazo²⁴, condena el aprovecharse de la ignorancia o el engaño de otro.

Al hablar el Código Civil en el citado artículo 1269 de “palabras o maquinaciones insidiosas” parece que únicamente entiende como dolo el comportamiento positivo (rechazando el dolo omisivo, es decir, aquel cuyo engaño proviene de la falta de información a uno de los contratantes de hechos o circunstancias que, de haberlas conocido, habrían llevado a la no celebración del contrato). El dolo omisivo, sin embargo, también se entiende que implica un vicio del consentimiento, ya que la buena fe exige el deber de informar de la veracidad de aquellas circunstancias que se sabe o debe saberse que podrían inducir a la otra parte a contratar o no hacerlo. En este sentido, la STS (Sala de lo Civil) de 26 de octubre de 1981 (RJ 1981\4001) dispone lo siguiente:

En el concepto de dolo que da el art. 1269 del C.C. no sólo se comprende la insidia directa e inductora de la conducta errónea del otro contratante, sino también la reticencia dolosa del que calla o no advierte debidamente [...] lo que pugna con el deber de informar exigible por la buena fe”. Esta misma sentencia, más adelante indica que “la noción del dolo carga su acento, en cualquiera de sus formas, en la conducta «insidiosa» [...] del agente, en la maquinación o astucia, activa o pasiva, por acción o por omisión, del que induce al otro a contratar”.

La causación de un daño en el contratante cuyo consentimiento proviene de una acción u omisión dolosa no es un requisito para la apreciación del dolo²⁵. En todo caso, podrían

²² DE COSSÍO, A., *Dolo en el Derecho Civil*, Comares, Madrid, 1955.

²³ Dispone el Art. 1902 CC que “el que por acción u omisión causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado”.

²⁴ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 61.

²⁵ En este sentido el artículo 1300 CC establece que “Los contratos en que concurran los requisitos que expresa el artículo 1261 pueden ser anulados, aunque no haya lesión para los contratantes, siempre que adolezcan de alguno de los vicios que los invalidan con arreglo a la Ley”.

ser un índice de la existencia del dolo, la ventaja conseguida por parte de quien hizo uso del mismo.

Establece el artículo 1270 CC. Que “para que el dolo produzca la nulidad de los contratos, deberá ser grave y no haber sido empleado por las dos partes contratantes. El dolo incidental sólo obliga al que lo empleó a indemnizar daños y perjuicios”.

El dolo grave, por su parte es entendido como el que da causa al contrato, la acción u omisión maliciosa que provoca la prestación del consentimiento de la otra parte. El dolo grave sería aquel sin el cual no se hubiese celebrado el contrato. Por su parte, el dolo incidental sería el que recae sobre circunstancias con una importancia menor o sobre ciertos elementos que no han sido determinantes para la prestación del consentimiento. Sin embargo, el dolo incidental es igualmente determinante, pues sin la concurrencia de este, el contrato no habría sido celebrado bajo las mismas condiciones.

El problema de la distinción entre el dolo grave y el dolo incidental reside en la dificultad que conlleva la interpretación de la voluntad de las partes contratantes. En realidad es de gran dificultad poder discernir entre la voluntad de contratar en general y la voluntad de contratar bajo unas condiciones determinadas.

Así, podemos distinguir cuatro requisitos para la correcta apreciación del dolo:

El primero de ellos sería el uso de maquinaciones insidiosas consistentes en acciones u omisiones.

El segundo de los requisitos será la existencia de un nexo de causalidad entre las maquinaciones insidiosas y la prestación del consentimiento.

El tercero de los requisitos será que se trate de un dolo grave.

En cuarto lugar, es requerido para la apreciación de la concurrencia de dolo que no haya sido causado por un tercero ni empleado por ambas partes contratantes.

Encontramos una definición completa del concepto de dolo que maneja la jurisprudencia en la STS (Sala de lo Civil) 295/1994 de 29 de marzo (RJ 1994\2304), cuando dispone lo siguiente:

Definido el dolo en el artículo 1269 del Código Civil como vicio del consentimiento contractual, comprensivo no sólo de la insidia directa o inductora de la conducta errónea del otro contratante sino también la reticencia dolosa del que calla o no advierte a la otra parte en

contra del deber de informar que exige la buena fe, tal concepto legal exige la concurrencia de dos requisitos; el empleo de maquinaciones engañosas, conducta insidiosa del agente que puede consistir tanto en una actuación positiva como en una abstención u omisión, y la inducción que tal comportamiento ejerce la voluntad de la otra parte para determinarle a realizar el negocio que de otra forma no hubiera realizado.

En este sentido se pronuncia unánime la jurisprudencia de esta Sala del Tribunal Supremo cuya Sentencia de 22 enero 1988 establece que:

Partiendo de que el dolo no se presume y debe ser acreditado por quien lo alega, no pudiendo admitirse por meras conjeturas o deducciones, y aunque el Código Civil no dice qué se entiende por él ni cuáles son las características de la conducta dolosa, toda vez que se limita a definir el que vicia el contrato señalando algunas formas de manifestación dolosa, los requisitos comúnmente exigidos por la doctrina científica son los siguientes: a) una conducta insidiosa, intencionada o dirigida a provocar la declaración negocial, utilizando para ello las palabras o maquinaciones adecuadas; b) que la voluntad del declarante quede viciada por haberse emitido sin la natural libertad y conocimiento a causa del engaño, coacción u otra insidiosa influencia; c) que sea grave si se trata de anular el contrato; y d) que no haya sido causado por un tercero, ni empleado por las dos partes contratantes”.

Es importante destacar que no toda conducta activa u omisiva dolosa tiene trascendencia jurídica. Desde los romanos existe el concepto de *dolus bonus*. Mediante este concepto se hace referencia a esa serie de conductas (ya sean activas u omisivas) que, pese a tener como finalidad arrancar el consentimiento de la otra parte contractual, son aceptadas por la conciencia social. El también llamado *dolo tolerable* es aquel en el que incurre, por ejemplo, una empresa cuando introduce un bien o servicio en el mercado mediante el uso de una propaganda que engrandece o deforma la verdad sobre lo anunciado exagerando la realidad. Se entiende que este tipo de engaño menor o relativo es aceptable siempre que se mantenga dentro del margen tolerado por la costumbre, los usos y la moral imperantes. El legislativo en los últimos tiempos ha venido progresivamente interviniendo para evitar la publicidad engañosa y la mala praxis de las empresas publicitarias.

Díez Picazo entiende el *dolus bonus* como el “margen de maniobras dirigidas a conseguir que se contrate tolerado por la conciencia social y por los usos (...) porque se trata de valores entendidos”²⁶. Estos “valores entendidos” son aquellos que cualquier persona, por poca formación que posea puede fácilmente reconocer.

En cuanto a la prueba, el dolo para su prueba requiere la aplicación del principio general: *onus probando incumbit actori*. De esta forma, es la víctima, la parte cuyo consentimiento ha sido viciado, quien deberá probar la concurrencia del dolo. La

²⁶ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 61

actuación de esta debe estar dirigida a poner en evidencia la acción u omisión dolosa y los daños y perjuicios causados.

Es importante llegados a este punto, establecer las diferencias entre el dolo y el error.

Dado que el dolo conduce inevitablemente al error, hace que el sujeto cuyo consentimiento ha sido viciado, manifieste su voluntad en razón del error al que ha sido inducido.

El dolo y error no se confunden por la jurisprudencia, pues el contrato queda anulado por el dolo, sin que sea necesaria la concurrencia, además, de los requisitos del error como vicio del consentimiento. El dolo es constitutivo de un vicio del consentimiento distinto del error y, por consiguiente, es una causa en sí suficiente para anular un acto, aún cuando el error provocado por el dolo no sea de tal magnitud que vicie el consentimiento.

Las razones de la distinción entre ambos conceptos son las siguientes:

En primer lugar, en el error se da una falsa representación de la realidad que surge únicamente del sujeto; mientras que en el dolo, aunque bien es cierto que se produce una falsa representación de la realidad, a diferencia del error, ésta no surge del sujeto, sino que proviene de las maquinaciones fraudulentas cometidas por otras personas. Este error en lugar de ser espontáneo ha sido determinado a sabiendas por una de las partes en detrimento de la otra.

La segunda de las diferencias reside en que para la apreciación del error como vicio del consentimiento no es necesaria la concurrencia de mala fe por ninguna de las partes mientras que para la apreciación del dolo sí.

En tercer lugar, encontramos otra de las diferencias entre ambos vicios del consentimiento en que los hechos constitutivos del dolo son usualmente más fácilmente probables que la existencia de un error que ha podido no exteriorizarse.

La última de las diferencias entre el error y el dolo la encontramos en los efectos de ambos. Mientras que la concurrencia de error implica la rescisión del contrato; si, además, hay dolo, habrá lugar también a la indemnización de los perjuicios ocasionados.

4.5. Intimidación.

El artículo 1267 C.C. dispone entre otras cosas que existe intimidación cuando se inspira a uno de los contratantes el temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes. De este modo podemos deducir que los requisitos que el Código Civil establece para la apreciación de intimidación como vicio del consentimiento son, por un lado la amenaza y por otro la creación de un estado de temor producto de aquella amenaza.

La amenaza implica la advertencia de la producción de un mal “inminente y grave”. Tal y como defiende Luis Díez-Picazo²⁷, la inminencia requiere “un juicio sobre la mayor o menor proximidad del mal que se espera y sobre la mayor o menor posibilidad de evitarlo” mientras que la gravedad “debe medirse en relación con la idoneidad del mal para influir en el ánimo del sujeto”.

La jurisprudencia ha venido continuamente defendiendo que la amenaza ha de ser determinante de la declaración de voluntad. Para estimar que el consentimiento se encuentra viciado en virtud de intimidación, debe existir un enlace causal evidente entre la amenaza y el consentimiento. La inminencia y la gravedad exigen igualmente una certidumbre del mal con que se amenaza.

En este sentido, la STS (Sala de lo Civil, Sección 1ª) 81/2012 de 20 de febrero (2012\4042) dispone que para la apreciación de la intimidación como vicio del consentimiento es preciso que esta consista en lo siguiente:

En la amenaza racional y fundada de un mal grave, en atención a las circunstancias personales y ambientales que concurran en el sujeto intimidado y no en un temor leve y que, entre ella y el consentimiento otorgado, medie un nexo eficiente de causalidad.

En cuanto a la amenaza, entiende la jurisprudencia que debe ser hecha contra derecho, es decir, que para la apreciación de la intimidación como vicio del consentimiento, el mal con que se amenaza no debe provenir del ejercicio de un derecho en forma correcta y no abusiva. Esta misma STS (Sala de lo Civil, Sección 1ª) 81/2012 de 20 de febrero

²⁷ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 60

(2012\4042) se manifestaba en estos términos cuando establece para apreciar la concurrencia de intimidación, el requisito de que:

Uno de los contratantes o persona que con él se relacione, valiéndose de un acto injusto y no del ejercicio correcto y no abusivo de un derecho, ejerza sobre el otro una coacción o fuerza moral de tal entidad que por la inminencia del daño que pueda producir y el perjuicio que hubiere de originar, influya sobre su ánimo induciéndole a emitir una declaración de voluntad no deseada y contraria a sus propios intereses.

El segundo de los elementos de la intimidación es la situación de temor provocada en el sujeto pasivo cuyo consentimiento queda viciado. El Código Civil requiere que este temor sea “racional y fundado”, de este modo parece que nuestro Código da una medida objetiva del temor. Sin embargo, el párrafo tercero del mismo artículo 1267 C.C. obliga al juzgador a atender a la edad y la condición del sujeto pasivo²⁸.

El último párrafo del artículo 1267 CC reza “El temor de desagradar a las personas a quienes se debe sumisión y respeto no anulará el contrato”. Se refiere al llamado “temor reverencial”. Son dos los principales problemas que esta regla plantea. El primero de ellos, determinar qué personas se encuentran ligadas por esa relación de dependencia o de subordinación, mientras que el segundo de ellos sería el de precisar en qué momento la presión moral excede o no de la que podría reputarse permitida atendiendo a esa relación de subordinación.

Respecto al primero de los problemas, suele entenderse que estas relaciones de dependencia se dan entre padres e hijos; entre empleados respecto de sus jefes y, en general, a quienes se encuentran bajo las órdenes de alguien por cualquier circunstancia. Si apreciar la intimidación conlleva una gran dificultad, esta aumenta cuando se requiere valorar en cada caso el temor reverencial, siendo imposible enunciar regla general alguna. En cualquier caso, y atendiendo a la regla de nuestro Código Civil, parece indudable que la imple alegación de la existencia de orden o mandato del padre o superior, sin mediar amenazas, no se estima suficiente para invalidar el consentimiento.

Sin embargo, entiende la jurisprudencia, que si son esas personas a quienes se debe sumisión las que efectivamente inspiran el temor racional y fundado de un mal grave e inminente mediante amenazas claras, si que habrá intimidación invalidante de todo consentimiento independientemente de la relación de sumisión existente.

²⁸ Dispone el artículo 1267 en su tercer párrafo “para calificar la intimidación debe atenderse a la edad y a la condición de la persona”.

Es importante destacar que según nuestro Código Civil, para que la intimidación pueda ser considerada como un auténtico vicio del consentimiento debe fundarse en la amenaza de un mal dirigido contra la otra persona contratante, contra sus bienes o contra la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes. Aunque esta enumeración pueda resultar natural ya que la formación de la voluntad puede verse perturbada no sólo por la amenaza de males propios sino por la de seres queridos, resulta sorprendente el silencio que nuestro código mantiene respecto de la intimidación consistente en amenazas a los hermanos. Esta omisión no parece en modo alguno justificada. En este sentido son varios los autores (entre los que se puede citar a Manresa²⁹) que se decantan por la nulidad cuando la amenaza recae sobre los hermanos u otras personas ligadas por un fuerte vínculo de afecto al contratante.

Por último, aunque la intimidación normalmente provendrá del otro contratante, a diferencia de lo que sucede con el dolo, el Código Civil prevé que esta pueda provenir de un tercero ajeno a la relación contractual. Así, lo dispone el artículo 1268 al decir que “la violencia o intimidación anularán la obligación, aunque se haya empleado por un tercero que no intervenga en el contrato”.

Problema interesante respecto de la apreciación de la intimidación como vicio del consentimiento es el relativo a si la presión moral puede producir el mismo efecto anulatorio cuando no procede de actos humanos sino de acontecimientos externos fortuitos. Así, se suscita una fuerte controversia cuando la formación de la voluntad proviene de la influencia del temor que surge de una amenaza externa como un huracán, un naufragio, una guerra o circunstancias que, aunque no provengan de actos humanos dirigidos a causar ese miedo, efectivamente supongan un riesgo inminente en la vida de alguna de las partes contratantes. Resulta evidente que en ninguno de estos casos aparece la voluntad libremente formada.

Algunos autores, frente a este problema se han mostrado partidarios de conceder a estas circunstancias exactamente el mismo valor que otorga el Código Civil a la intimidación. Fundamente su postura este sector en el hecho de que la voluntad aparece tan deformada en un caso como en el otro.

²⁹ MANRESA, J.M., *Comentarios al Código Civil español*, 4ª ed., Madrid, 1929, t. VIII, p. 597.

Analizando el Código Civil, parece que el sentido de los artículos 1267 y 1268 rechazan la posibilidad de que la amenaza puede provenir de acontecimientos exteriores a los contratantes.

4.6. Violencia.

El mismo artículo 1267 en su primer párrafo es el que se encarga de definir la violencia como vicio del consentimiento cuando dice *“hay violencia cuando para arrancar el consentimiento se emplea una fuerza irresistible”*.

Pese a que se encuentre en el mismo artículo que regula la intimidación, no cabe duda de que se trata de dos vicios del consentimiento diferentes. Sin embargo, observaba Díez-Picazo³⁰ que no tiene interés práctico distinguir violencia de intimidación cuando aquella origine un temor jurídicamente relevante; importará en aquellos supuestos en que se de una falta de libertad, pero en los que no se aprecien los requisitos exigidos para la intimidación.

La principal diferencia entre violencia e intimidación es que mientras que la violencia se caracteriza por el empleo de la fuerza, la intimidación únicamente requiere la existencia de un miedo o temor nacido de una amenaza.

Igual que sucede con el caso de la intimidación, para apreciar la violencia como vicio del consentimiento no es relevante si la fuerza viene de una parte contratante o de un tercero ajeno a la relación contractual (en virtud del artículo 1268). En caso de que efectivamente provenga de un tercero la violencia, podrá el sujeto pasivo afectado ejercitar contra aquel tercero una acción para la reparación de los perjuicios causados por el hecho violento, independientemente de que estos perjuicios sean morales o materiales.

La fuerza empleada en la violencia puede ser absoluta o puede tratarse de una coacción psíquica.

³⁰ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 59

En el primero de los casos nos encontramos con aquellos supuestos en los que se hace uso de una fuerza bruta y material que excluye por completo la voluntad del sujeto pasivo convirtiendo a este en un mero autómatas. Un ejemplo de ello sería aquella persona que firma un contrato porque su agresor le manipula la mano. En este caso existen dudas sobre si realmente se trata de un vicio de la voluntad o más bien se debería hablar de una inexistencia de la misma. En este sentido dice De Castro³¹ que lo irresistible se refiere al hecho de encontrarse el contratante en una situación de fuerza frente a la que no cabe resistencia, en la que dadas las circunstancias, no se ha dado la posibilidad de una oposición eficaz.

Sin embargo, la fuerza también puede tratarse de una coacción psíquica cuando ésta, aún sin llegar a sustituir la voluntad, contribuye a que esta no sea manifestada de una manera libre. Un ejemplo de ello sería la firma de un contrato después de haber recibido una paliza.

4.7. Confirmación.

La confirmación es aquella declaración de voluntad de la parte legitimada para ejercitar la acción de nulidad por la que se convalida un contrato que sería inválido en virtud de cualquiera de los vicios del consentimiento expuestos anteriormente. Esta declaración supone la extinción automática de la acción de nulidad prevista en el artículo 1309 CC.

La confirmación puede hacerse de manera expresa o tácita de acuerdo con el art. 1.311 CC. De este modo se entiende que existe una confirmación expresa cuando se emite una simple declaración de voluntad para confirmar el contrato cuyo consentimiento se encontraría viciado. El Código civil no exige forma especial alguna para las declaraciones expresas de confirmación.

La confirmación tácita se cuando “con conocimiento de la causa de nulidad y, habiendo esta cesado, el que tuviese derecho a invocarla ejecutase un acto que implique

³¹ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 60

necesariamente la voluntad de renunciarlo”³². En palabras de Luis Díez-Picazo, la confirmación tácita es aquella que “se realiza por un comportamiento concluyente”³³. La STS de 4 de julio de 1991 (RJ 1991\5326) recoge el concepto de confirmación tácita que maneja la jurisprudencia del Tribunal supremo cuando dice lo siguiente:

La confirmación puede hacerse expresa o tácitamente, entendiéndose que existe la última cuando, con conocimiento de la causa de nulidad, el que tuviese derecho a invocarla ejecuta actos que implican la voluntad de cumplir el contrato.

Los efectos de la confirmación son principalmente dos. El primero de ellos, como ya se ha indicado, es, en virtud del artículo 1.309 CC, la extinción de la acción de anulabilidad del artículo 1300 CC. El segundo de los efectos es la purificación del contrato en cuestión, “de todos los vicios de que adoleciera desde el momento de su celebración”³⁴.

Es relevante, llegados a este punto, señalar que, en virtud de lo dispuesto en el art. 1.312 CC, la declaración de voluntad de convalidar el contrato inválido, no requiere el concurso de la otra parte contratante para desplegar todos sus efectos.

En cuanto a los requisitos necesarios para la confirmación de un contrato, estos son dos.

El primero de ellos lo exige el artículo 1.311 CC al disponer la necesidad de que el confirmante “tenga conocimiento de la causa de nulidad”. Es decir, el primero de los requisitos se refiere a que el sujeto que se dispone a confirmar, ha de conocer que el consentimiento que prestó para obligarse al cumplimiento de un contrato, provenía de cualquiera de los vicios del consentimiento del art. 1.265 CC.

El segundo de los requisitos, también recogido en el art. 1.311 CC, es el de haber cesado la causa de nulidad. Este requisito resulta evidente, pues en caso de no haber cesado la causa de nulidad, la declaración de confirmación se encontraría igualmente viciada.

³² Párrafo segundo del artículo 1.311 del Código Civil.

³³ DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989, p. 119

³⁴ Artículo 1.313 del Código Civil.

5. CONCLUSIONES QUE SE HAN OBTENIDO CON EL TRABAJO.

La elaboración de este trabajo ha permitido profundizar en el Derecho de contratos en atención al papel fundamental que la voluntad desempeña en el mismo. Si bien es cierto que la jurisprudencia continuamente hace hincapié en que los vicios del consentimiento tienen una aplicación muy restringida, también es cierto que su mera existencia evita numerosos casos de indefensión de consumidores.

Una vez terminado este trabajo, se puede concluir, atendiendo a lo dispuesto en la Ley, a lo defendido por la jurisprudencia y a lo expuesto por parte de la doctrina jurídica que son cuatro los vicios del consentimiento que pueden llegar a implicar la anulación de un contrato válido: error, dolo, violencia e intimidación.

5.1. Respecto al error.

El consentimiento prestado incurriendo en un error consiste en la prestación del consentimiento con una idea equivocada de la realidad de lo contratado.

Los requisitos que la jurisprudencia ha venido estableciendo para la apreciación de este vicio del consentimiento son dos. El primero de ellos es que el error sea sustancial, es decir, que recaiga sobre un elemento esencial del contrato; y que no se imputable a una falta de diligencia del contratante.

5.2. Respecto del dolo.

El dolo consiste en la prestación del consentimiento proveniente de una actuación malintencionada del otro contratante. Los requisitos que la jurisprudencia viene exigiendo para la apreciación del dolo son, en primer lugar, la concurrencia de una acción u omisión de uno de los contratantes que cause un engaño en el otro induciendo mediante este engaño a prestar el consentimiento. En segundo lugar, exige la

jurisprudencia que la actuación u omisión malintencionada sea grave. Por último, se exige que no provenga ni de un tercero, ni de todas las partes contratantes.

5.3. Respecto del caso particular de las participaciones preferentes.

La principal duda que puede surgir durante el tratamiento de los contratos de participaciones preferentes es si la suscripción de las mismas por parte de los afectados ha consistido en un caso de vicio del consentimiento por error o más bien por dolo.

En un primer momento podría parecer que se trata de un evidente caso de vicio del consentimiento por dolo; pues con frecuencia, la suscripción de estos productos complejos ha venido provocada por una actuación malintencionada por parte de la entidad bancaria consistente en la omisión del deber de informar correctamente al cliente, induciéndole así a celebrar el contrato.

Sin embargo, la concurrencia del dolo implicaría un elemento intencional por parte de la entidad bancaria que resulta muy complicado de probar. El error en el consentimiento es evidente, pues los clientes estaban convencidos de estar contratando un producto con unas condiciones distintas a la realidad.

Lo relevante en el caso de la suscripción de participaciones preferentes no es la falta de información aportada por las entidades bancarias, sino el hecho de que son productos que muy difícilmente podrían llegar a ser comprendidos por clientes con el perfil que tenían la mayoría de estos afectados.

Si bien es cierto que productos calificados como complejos por la Ley de Mercado de Valores no deberían haber sido ofrecidos a clientes consumidores, también es cierto que lo más evidente es que la adquisición de estos productos por parte de los afectados ha sido a causa del error en el que incurrieron.

Este error, es cierto que no fue en ningún momento evitado por parte de ninguna entidad bancaria, pero también es cierto, que la acción u omisión malintencionada de la que se desprendería el consentimiento en caso de dolo, difícilmente podría ser valorada como “grave”, y este recordemos que es el segundo de los requisitos para la apreciación del dolo.

De este modo se entiende que la inmensa mayoría de los casos de reclamación de anulabilidad de contratos de adquisición de participaciones preferentes se hayan argumentado en virtud de un error en el consentimiento.

5.4. Respecto de la intimidación.

Tanto la doctrina como la jurisprudencia manejan un concepto de la misma consistente en la inspiración de temor causada por la amenaza a uno de los contratantes de sufrir un mal en caso de no prestar el consentimiento. Los requisitos que se exigen, por tanto, para su apreciación son: en primer lugar la existencia de una amenaza de sufrir un mal en caso de no contratar; en segundo lugar, la creación de un estado de temor en el sujeto contratante y, por último, el nexo de causalidad entre la amenaza y el estado de temor.

5.5. Respecto de la violencia.

Por último, la violencia es entendida por la doctrina y la jurisprudencia como el vicio del consentimiento según el cual el contratante se ha visto sometido a una fuerza física irresistible que ha sido la causa que le ha llevado a contratar.

La concurrencia de cualquiera de estos vicios del consentimiento no implica necesariamente la ineficacia de los contratos; pues estos pueden ser confirmados.

5.6. Respecto de la confirmación.

La confirmación consiste en la declaración expresa o tácita de convalidar un contrato que, en virtud de cualquier vicio del consentimiento sería inválido. La doctrina y la jurisprudencia han matizado que los efectos que estas declaración de confirmación contractual tienen son dos: por un lado la extinción de la acción de anulabilidad y por otro la purificación del contrato en cuestión.

6. BIBLIOGRAFÍA.

- BETTI, E. *Teoría general de las obligaciones, Tomo III.1*, 1953.
- DE CASTRO, F., *El negocio jurídico. Tratado práctico y crítico de Derecho Civil, vol. X*; Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, Madrid, 1967.
- DE COSSÍO, A., *Dolo en el Derecho Civil*, Comares, Madrid, 1955.
- DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial, I*, Tecnos, Madrid 1993.
- DÍEZ – PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil Volumen II El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuasi contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.*, Sexta edición, Tecnos, Madrid, 1989.
- GOMÁ SALCEDO, J. E., *Instituciones de Derecho Civil Común y Foral, Tomo II Obligaciones y contratos.*, Primera edición, Bosch, Barcelona, 2005.
- <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/declaracion-de-voluntad/declaracion-de-voluntad.htm> consultado el día 14 de marzo de 2014.
- http://www.ivac.ehu.es/p278-content/es/contenidos/informacion/ivcke_i_antonio_beristain_ipina/es_antonio/ad_juntos/01410176.pdf consultado el día 19 de febrero de 2014.
- Código Civil Español de 1889.
- Ley de Mercado de Valores.

- Ley de Condiciones Generales de Contratación.

- Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios.

- Código de Comercio.

- Archivo jurídico del despacho de abogados V Abogados Madrid.