



La Formación del Contrato

Capítulo 15 · Derecho Civil — Derecho de Contratos

Este capítulo analiza cómo nace un contrato: desde el clásico intercambio de oferta y aceptación hasta los modernos fenómenos de contratación en masa, condiciones generales, contratos forzosos y normados. Comprender la formación del contrato es esencial para entender todo el Derecho de obligaciones.

¿Por qué es importante este tema?

Fundamento del Derecho contractual

Sin perfección del contrato no hay vínculo jurídico. Determinar cuándo y cómo nace el contrato es el primer paso de cualquier análisis jurídico sobre obligaciones y responsabilidad.

Protección del contratante débil

El esquema clásico del Código Civil presupone partes en igualdad real. La realidad económica ha exigido la intervención legislativa para proteger a consumidores frente a la parte económicamente fuerte.

Conexión con otros temas

La formación del contrato conecta con la capacidad, el consentimiento (vicios de la voluntad), la responsabilidad extracontractual (culpa *in contrahendo*) y el Derecho de consumo.

Estructura del Capítulo



El capítulo parte de la premisa liberal del Código Civil para mostrar cómo la realidad económica ha desbordado ese modelo, obligando al legislador a intervenir progresivamente en la autonomía privada.



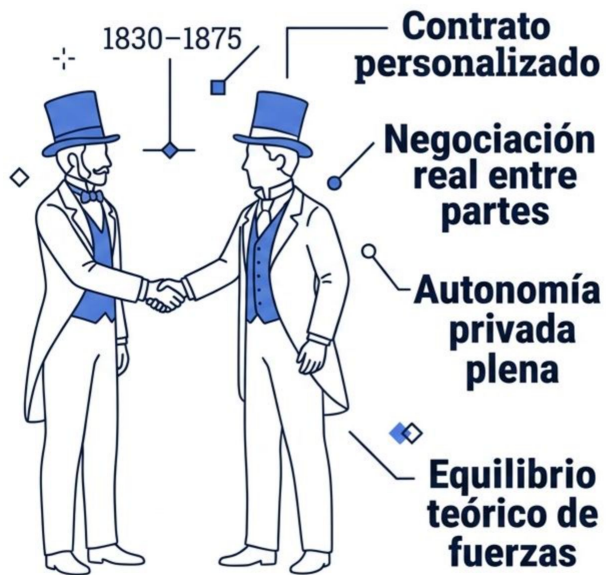
El Punto de Partida: La Igualdad Formal de las Partes

El Código Civil español —siguiendo al *Code Napoléon* de 1804— parte de una premisa liberal: **las partes son iguales ante la Ley** y son los mejores gestores de sus propios intereses. Nadie puede atender mejor los propios asuntos que uno mismo. Esta idea, fruto del liberalismo político y económico de la Revolución francesa, impregna toda la regulación codificada de la formación del contrato.

- ❏ El principio de igualdad formal ante la Ley (art. 14 CE) es políticamente fundamental, pero no garantiza la igualdad económica real entre las partes contratantes.

Igualdad Formal vs. Igualdad Real

Izquierda - Igualdad formal (Código Civil siglo XIX)



Derecha - Desigualdad real (sociedad contemporánea)



La igualdad formal es jurídicamente irrenunciable, pero en sectores como el transporte, los suministros de agua, gas, electricidad o las operaciones bancarias, el ciudadano se ve obligado a aceptar condiciones predispuestas por agentes económicos más poderosos. Esta constatación explica toda la legislación protectora del consumidor que veremos en el capítulo.

La «Crisis» del Esquema Codificado

Desde hace más de un siglo, el tráfico contractual se caracteriza por:

→ Actos en masa

Millones de contratos idénticos celebrados de forma repetitiva y sucesiva: seguros, tarjetas de crédito, contratos de telefonía, contratos bancarios.

→ Desindividualización del contrato

El contrato personalizado (negociado cláusula a cláusula) cede ante el contrato estandarizado. El consumidor no negocia: simplemente firma o no firma.

→ Intervención estatal

Los ordenamientos jurídicos han reaccionado con legislación especial protectora del consumidor y con el movimiento consumerista impulsado por el art. 51 CE.

📄 **Art. 51 CE:** «Los poderes públicos garantizarán la defensa de los consumidores y usuarios, protegiendo, mediante procedimientos eficaces, la seguridad, la salud y los legítimos intereses de los mismos.»

La Génesis Clásica: Oferta y Aceptación

El artículo 1.262.1 CC establece que «el consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación». Este es el modelo paradigmático de formación del contrato: una parte propone (**oferente**) y la otra acepta (**aceptante**), quedando el contrato **perfecto** —es decir, vinculante para ambas partes— en ese momento.

  **Perfección del contrato:** en Derecho, «perfección» no significa que el contrato esté «muy bien hecho». Significa que concurren todos los elementos necesarios para que las partes queden jurídicamente obligadas.



Requisitos de la Oferta Contractual

Completud

La oferta debe contener todos los elementos esenciales del contrato (objeto, precio, condiciones) de tal forma que con la mera aceptación de la otra parte el contrato quede perfecto, sin necesidad de nuevas negociaciones.

Firmeza

La oferta debe mantenerse en sus condiciones iniciales mientras espera la aceptación. Si el oferente modifica las condiciones, se convierte en una **contraoferta** que debe ser a su vez aceptada por la otra parte.

Destinatario

La oferta puede dirigirse a una persona concreta (oferta personal) o al público en general (oferta al público). El art. 9.1 LOCM equipara la exposición de artículos en escaparates con una oferta al público con obligación de vender.

Oferta, Invitación a Contratar y Contraoferta

Oferta contractual



**COMPRADOR ACEPTA
Y PERFECCIONA
EL CONTRATO**

Invitación a contratar



**INTERESADO OFRECE,
EL ANTICUARIO PUEDE
ACEPTAR O RECHAZAR**

Contraoferta



**ROLES REVERTIDOS,
EL OFERENTE AHORA
ES ACEPTANTE**

La distinción práctica es fundamental: solo cuando existe una oferta completa (con precio y condiciones determinadas) puede el destinatario perfeccionar el contrato con su simple aceptación. En los demás casos, estamos ante actos preparatorios que requieren negociación posterior.

La Perfección del Contrato entre Ausentes

Cuando los contratantes no están presentes en el mismo lugar, ¿en qué momento exacto se perfecciona el contrato? Esta cuestión —aparentemente técnica— tiene consecuencias prácticas muy relevantes.

Regla general: art. 1.262.2 CC

Hay consentimiento desde que el oferente **conoce** la aceptación, o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla **sin faltar a la buena fe**. El contrato se presume celebrado en el lugar donde se hizo la oferta.

Contratos mediante dispositivos automáticos: art. 1.262.3 CC

En contratos celebrados mediante dispositivos automáticos (máquinas expendedoras, contratación electrónica automatizada), hay consentimiento desde que se **manifiesta la aceptación**, sin necesidad de que el oferente la conozca.

- ❗ Ambas reglas fueron modificadas por la **Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico** (LSSI-CE), que adaptó el Código Civil al entorno digital. El art. 54 C.Com. adoptó idéntica solución a la del art. 1.262.2 CC tras esta reforma.



Los Tratos Preliminares

Antes de que se produzca la oferta formal, las partes suelen llevar a cabo conversaciones, intercambio de información y adelanto de condiciones no definitivas: son los **tratos preliminares**. No implican vinculación jurídica alguna, pero tampoco son irrelevantes para el Derecho.



Función interpretativa

Los tratos preliminares pueden coadyuvar a la interpretación del contrato finalmente celebrado, al revelar la intención real de las partes durante las negociaciones.



Responsabilidad precontractual

La ruptura injustificada de los tratos preliminares, cuando ha mediado mala fe de una de las partes, puede dar origen a responsabilidad. Se fundamenta en el art. 7.1 CC (buena fe) y, subsidiariamente, en el art. 1.902 CC (responsabilidad extracontractual).

¿Cuándo Existe Responsabilidad Precontractual?



Tratos
preliminares

Ruptura con
mala fe

Indemnizació
n

Ejemplo jurisprudencial: La STS de 16 de mayo de 1988 condenó a un banco a indemnizar con 4 millones de pesetas a un empleado al que había hecho creer de forma fundada que sería trasladado a Miami. El empleado vendió sus automóviles y su esposa solicitó la excedencia en su puesto de trabajo. El banco posteriormente denegó el traslado. La ruptura de los tratos con mala fe generó responsabilidad precontractual.

Las Condiciones Generales de la Contratación: Noción

Las **condiciones generales de la contratación** son cláusulas, estipulaciones o contenido contractual predispuesto unilateralmente por una empresa para ser aplicado de forma general a todos los contratos que celebre de la misma clase. El cliente o consumidor no las negocia: simplemente las acepta o rechaza el contrato en su conjunto.

Perspectiva del predisponente

La empresa establece unilateralmente el clausulado. Este sistema es imprescindible para la contratación en masa: sería inviable negociar individualmente cada tarjeta de crédito, cada póliza de seguro, cada contrato de suministro.

Perspectiva del adherente

Al consumidor o cliente solo le queda la posibilidad de **adherirse** al contenido predispuesto o renunciar al servicio. De aquí nace la expresión **contrato de adhesión**, acuñada por la doctrina francesa a comienzos del siglo XX.

Condiciones Generales vs. Contrato de Adhesión

Aunque a veces se distinguen doctrinalmente, en la práctica son dos caras de la misma moneda:



La diferenciación terminológica es útil pedagógicamente, pero ambas expresiones describen el mismo fenómeno: la predisposición unilateral del contenido contractual por la parte económicamente fuerte. El manual autoriza el uso indistinto de ambas expresiones.

¿Son Obligatorios los Contratos de Adhesión?

Esta pregunta puede parecer sorprendente, pero fue debatida doctrinalmente. La respuesta es clara: **sí**, son jurídicamente vinculantes. Pero el verdadero problema no es su obligatoriedad, sino el **control de su contenido**.

¿Por qué son obligatorios?

Porque el adherente presta consentimiento al contrato (firma la póliza, recoge el tique del aparcamiento, acepta los términos online). La mínima lógica económica y jurídica exige reconocer la validez de la contratación en masa.

¿Cuál es el problema real?

Que el predisponente puede incluir cláusulas abusivas aprovechando su posición dominante. La misión del Derecho no es negar la validez del contrato, sino **someter las condiciones generales a un control de contenido** que evite abusos.

¿Cuál es la solución jurídica?

La legislación especial (LCGC, TRLCU) establece requisitos formales y materiales que deben cumplir las condiciones generales, sancionando con nulidad las cláusulas que no los respeten.

El Control Jurisprudencial Previo a la Ley: Art. 1.288 CC

Antes de la legislación especial, la jurisprudencia española (desde los años treinta del siglo XX) recurrió a una interpretación expansiva del **art. 1.288 CC** para proteger al contratante débil frente a las condiciones generales.

«La interpretación de las cláusulas oscuras de un contrato no deberá favorecer a la parte que hubiese ocasionado la oscuridad.»

— Artículo 1.288 del Código Civil

Esta regla —conocida como interpretación *contra stipulatorem*— se aplicó especialmente en materia de seguros, paradigma del contrato de adhesión. Cuando el art. 1.288 CC no era suficiente, la jurisprudencia y la mejor doctrina (DE CASTRO) recurrían a los arts. 7, 1.255, 1.256 y 1.258 CC para excluir cláusulas excesivamente onerosas o contrarias a la buena fe.

Evolución Legislativa: El Marco Normativo



La Ley de Condiciones Generales (LCGC, 1998): Ámbito y Estructura

La **Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación** (LCGC) afronta dos grandes objetivos:

Control general (arts. 1-23)

Regula los requisitos de incorporación, interpretación y efectos de las condiciones generales, con independencia de si el adherente es consumidor o empresario. Introduce el **Registro de Condiciones Generales de la Contratación** (art. 11), reformado por la Ley 5/2019.

- Requisito de incorporación (aceptación e información previa)
- Interpretación *contra proferentem*
- Acciones colectivas de cesación y retractación

Modificación de la LCU (Disp. Ad. 1.^a)

La disposición adicional primera modifica ampliamente la LCU de 1984, dando nueva redacción al art. 10 (condiciones generales) y añadiendo el art. 10 bis (bases de las cláusulas abusivas), que sienta el elenco de cláusulas contractuales que han de entenderse abusivas.

- Lista de cláusulas abusivas (*ad exemplum*)
- Acciones individuales y colectivas
- Vinculación de sentencias de casación (derogado por LEC-2000)

Las Cláusulas Abusivas: Concepto y Control

Una **cláusula abusiva** es aquella que, en contra de las exigencias de la buena fe, causa en detrimento del consumidor un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes. El TRLCU (arts. 85 y ss.) recoge la llamada **lista gris de cláusulas abusivas**.

Cláusulas sobre la resolución del contrato

Facultad de resolver discrecionalmente el contrato (solo para el predisponente). Reconocida como abusiva en la LCU originaria (art. 10.1.c.2.^a) y mantenida en el TRLCU.

Limitación absoluta de responsabilidad

Las cláusulas que excluyan o limiten absolutamente la responsabilidad del predisponente frente al consumidor son nulas de pleno derecho.

Inversión de la carga de la prueba

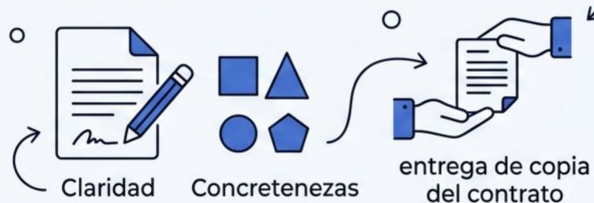
Son abusivas las cláusulas que inviertan la carga de la prueba en perjuicio del consumidor o usuario, contraviniendo las reglas generales del art. 217 LEC.

Renuncia a derechos del consumidor

La imposición de renunciaciones a los derechos reconocidos legalmente al consumidor es nula por contraria al carácter imperativo de la normativa de consumo.

Reglas de Control del Clausulado: Resumen

Sección 1 - Requisitos formales



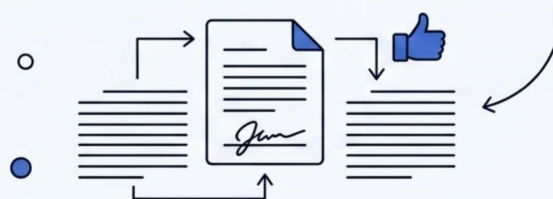
Sección 2 - Requisito material



Sección 3 - Regla interpretativa



Sección 4 - Primacía de cláusulas particulares



La sanción de las cláusulas que vulneren estos requisitos es la **nulidad de pleno derecho** de la cláusula afectada, con subsistencia del contrato en lo restante (nulidad parcial), salvo que la cláusula sea esencial y el contrato no pueda subsistir sin ella.

El Texto Refundido de 2007 (TRLCU)

El **Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre**, aprobó el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (TRLCU), que refundió en un único texto la LCU de 1984 y otras leyes complementarias. Es la norma de referencia actualmente vigente en materia de protección de consumidores.

01

Arts. 85-90 TRLCU

Lista gris de cláusulas abusivas, clasificadas en seis categorías: cláusulas abusivas por vincular el contrato a la voluntad del empresario; por limitar los derechos del consumidor; por falta de reciprocidad; por imponer al consumidor garantías desproporcionadas; por resultar desproporcionadas respecto al incumplimiento del consumidor; y cláusulas abusivas sobre competencia y derecho aplicable.

02

Ley 3/2014

Modificó el TRLCU para adaptarlo a la Directiva 2011/83/UE sobre derechos de los consumidores. Amplió el derecho de desistimiento a **14 días naturales** en contratos celebrados a distancia o fuera de establecimiento mercantil, sin necesidad de indicar motivo (salvo excepciones del art. 103 TRLCU).

03

RDL 5/2023

Introdujo el **«derecho al olvido oncológico»**: son nulas las cláusulas que excluyan a una persona por haber padecido cáncer, una vez transcurridos cinco años desde la finalización del tratamiento radical sin recaída posterior.

La Ley de Crédito Inmobiliario (Ley 5/2019)

La **Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario**, entró en vigor en junio de 2019. Transpone con notable retraso la Directiva europea correspondiente, y su objetivo declarado es «reforzar las garantías para los prestatarios en el proceso de contratación y evitar la ejecución de este tipo de préstamos en vía judicial con la consiguiente pérdida de la vivienda».

Prohibición absoluta de cláusulas suelo

El art. 21.3 establece que **«en las operaciones con tipo de interés variable no se podrá fijar un límite a la baja del tipo de interés»**. La prohibición se extiende no solo a consumidores, sino también a personas físicas como autónomos.

Distribución de los gastos hipotecarios

Art. 14: los gastos fiscales, notariales, registrales y de gestión son a cargo del **banco**. Los gastos de tasación y copias notariales son a cargo del **prestatario**.

Vencimiento anticipado (art. 24)

El banco solo puede declarar el vencimiento anticipado si existe impago de, al menos, **12 cuotas mensuales en la primera mitad** del período de vida del préstamo (o el equivalente en capital).

Función notarial reforzada

El notario asume la obligación de **asesorar imparcialmente al prestatario**, aclarar dudas y comprobar el cumplimiento de los plazos y requisitos de transparencia antes de la firma.

Cláusulas Suelo: Del Abuso a la Prohibición

Las **cláusulas suelo** en préstamos hipotecarios a tipo variable establecían un tipo de interés mínimo que el prestatario debía pagar aunque el índice de referencia (Euríbor) bajara por debajo de ese límite. Su historia normativa y jurisprudencial es paradigmática del control de cláusulas abusivas:



Los Contratos Forzosos

Se habla de **contrato forzoso** cuando la ley, atendiendo a razones de interés general, **obliga a una de las partes a contratar**, limitando su autonomía privada. El contratante fuerte (concesionario de un servicio público, arrendador, entidad financiera en casos de préstamos bonificados) no tiene libertad de elegir si contrata o no.



Concesionarios de servicios públicos

Iberia, por ejemplo, no puede negarse a vender un billete a quien lo solicita cumpliendo los requisitos de adquisición. Su negativa sería un acto ilícito (art. 89.6 TRLCU). La posición oligopolística o monopolística justifica esta obligación.



Arrendamientos forzosos

Bajo la LAU de 1964, el Gobernador Civil podía acordar el arrendamiento forzoso de viviendas desocupadas, convirtiéndose el interesado en inquilino aunque el propietario se negara. En la actualidad, los supuestos de subrogación en arrendamientos (LAU y LAR) son el ejemplo más relevante.

- ❏ La obligación de contratar afecta a la **libertad de contratar** (si se contrata o no), no necesariamente al contenido del contrato, que puede ser negociado. Aunque en la práctica, la mayoría de contratos forzosos son también contratos normados.

Los Contratos Normados

Se habla de **contrato normado** cuando el contenido del contrato (derechos y obligaciones de las partes) se encuentra **determinado legal o reglamentariamente** por los poderes públicos. Las partes son libres para contratar o no, pero si contratan, deben ajustarse al contenido establecido normativamente.

Izquierda - Contrato forzoso



Las partes ESTÁN OBLIGADAS a contratar. No existe libertad de contratar, pero pueden negociar el contenido (ej. tarifa del taxi)

Derecha - Contrato normado



Las partes SON LIBRES para contratar o no, pero si contratan, el contenido está fijado por la norma (ej. préstamos bonificados, tarifas de suministros)

En la práctica, la mayoría de contratos de suministro de servicios públicos (transporte regular, electricidad, gas, telefonía) son **simultáneamente** forzosos y normados: el concesionario está obligado a contratar y el contenido del contrato viene fijado por tarifas y condiciones administrativas. Sin embargo, la distinción teórica tiene utilidad dogmática.

Contrato Forzoso vs. Contrato Normado: Síntesis

Criterio	Contrato Forzoso	Contrato Normado
Libertad de contratar (si/no)	✗ No existe: se está obligado a contratar	✓ Existe: las partes pueden elegir
Libertad de contenido	⚠ Puede existir o no	✗ No existe: el contenido está fijado normativamente
¿Suelen coincidir?	Sí: la mayoría de contratos forzosos son también normados (servicios públicos)	
Fundamento	Interés general, posición monopolística	Control administrativo del contenido contractual
Ejemplo	Iberia obligada a vender billete	Préstamos bonificados para emigrantes (STS 16-9-1986)

Caso Práctico 1: Perfección del Contrato entre Ausentes

La tienda de discos y Cipriano

Hechos relevantes

El 14 de abril, una tienda de discos realiza por correo electrónico una oferta de venta a Cipriano (colección de discos con entrega en 24 horas). Cipriano acepta el mismo día a las 16:10 h., con acuse de recibo. La empresa envía acuse de recibo a las 18:30 h. del 14 de abril. El 30 de abril, la empresa comunica a Cipriano que ha leído su mensaje del 14 de abril y que recibirá los discos en 24 horas. Cipriano los rechaza alegando que el plazo ya ha vencido.

Cuestión jurídica

¿Cuándo se perfeccionó el contrato? ¿Desde cuándo comenzaba el plazo de 24 horas para la entrega? ¿Tiene razón Cipriano al rechazar los discos el 30 de abril?

Norma aplicable

Art. 1.262.2 CC (redacción dada por la Ley 34/2002): el consentimiento se produce desde que el oferente conoce la aceptación o, no pudiendo ignorarla sin faltar a la buena fe, debería haberla conocido. El acuse de recibo enviado por la empresa a las 18:30 h. del 14 de abril implica que la empresa *conocía* (o debía conocer) la aceptación desde ese momento.

Solución razonada

Cipriano tiene razón. El contrato se perfeccionó el 14 de abril a las 18:30 h. como máximo (momento del acuse de recibo de la empresa). Desde ese momento comenzaba el plazo de 24 horas para la entrega de los discos, que venció el 15 de abril. La comunicación del 30 de abril de la empresa es extemporánea: el contrato ya estaba perfecto y el plazo de entrega había transcurrido con creces. Cipriano puede rechazar los discos por incumplimiento del plazo pactado.

Caso Práctico 2: Oferta, Aceptación y Perfección

Juan, el Volkswagen escarabajo y María

● Hechos relevantes

Juan pone un cartel en la Facultad de Derecho anunciando la venta de un Volkswagen escarabajo por 1.500 €, facilitando su correo electrónico. María le envía un correo aceptando la compra por el precio indicado, pero añadiendo la condición de que Juan le entregue el coche en su casa de la Sierra de Madrid.

● Norma aplicable

Art. 1.262.1 CC (oferta y aceptación). **Art. 1.262.2 CC** (perfección entre ausentes). Regla de la aceptación pura y simple: la aceptación que modifica los términos de la oferta equivale a una contraoferta (art. 1.262 CC, interpretado a contrario).

■ Cuestiones jurídicas

1.ª ¿El cartel de Juan constituye una oferta contractual o una invitación a contratar? 2.ª ¿La respuesta de María es una aceptación pura y simple o una contraoferta? 3.ª ¿Cuándo y cómo se perfeccionaría el contrato?

● Solución razonada

El cartel puede considerarse una **oferta al público** (precio determinado, objeto determinado), aunque destinada a quien se ponga en contacto. La respuesta de María **no es una aceptación pura y simple**: añade la condición de entrega en su domicilio, modificando los términos de la oferta.

Jurídicamente es una **contraoferta**. El contrato solo se perfeccionaría si Juan acepta esa contraoferta. El momento de perfección sería aquel en que Juan conozca (o debiera conocer) la aceptación de María conforme al art. 1.262.2 CC.

Caso Práctico 3: Protección del Consumidor — Iberia y Mercedes

Hechos relevantes

Mercedes viajó con Iberia a Cancún. La aerolínea extravió su equipaje y le ofreció solo 100 € de indemnización (insuficiente). Mercedes demandó a Iberia y los tribunales le dieron la razón. Ahora quiere contratar de nuevo con Iberia (que ofrece las mejores tarifas para Roma), pero teme que la compañía se niegue a venderle un billete por haberla demandado.

Cuestión jurídica

¿Puede Iberia legalmente negarse a vender un billete a Mercedes como consecuencia de la demanda judicial previa?

Norma aplicable

Art. 89.6 TRLCU: tiene la consideración de cláusula abusiva «la negativa expresa al cumplimiento de las obligaciones o prestaciones propias del empresario». Iberia es concesionaria de un servicio de transporte y, como tal, está sometida a la obligación de contratar con quien cumpla las condiciones de adquisición (contrato forzoso).

Solución razonada

Iberia no puede negarse legalmente a vender el billete a Mercedes. Como compañía aérea concesionaria de un servicio público de transporte, está obligada a contratar con cualquier pasajero que cumpla los requisitos de adquisición. Negarse por motivo de una demanda judicial previa sería un acto ilícito constitutivo de un contrato forzoso incumplido y de una cláusula abusiva según el art. 89.6 TRLCU. Mercedes tiene razón en su apreciación jurídica.

Caso Práctico 4: Cláusula Suelo en Préstamo Hipotecario

Hechos relevantes

Al firmar un préstamo hipotecario con el Banco Roof Floor, la escritura incluye la siguiente cláusula: *«En ningún caso el tipo de interés nominal anual resultante de cada variación podrá ser superior al 12% ni inferior al 2%»*. El banco afirma haber informado al prestatario en detalle sobre la misma.

Cuestión jurídica

¿Ante qué tipo de cláusula nos encontramos? ¿Es válida bajo la regulación vigente?

Norma aplicable

Art. 21.3 de la Ley 5/2019: «en las operaciones con tipo de interés variable no se podrá fijar un límite a la baja del tipo de interés». Antes de la Ley 5/2019, las cláusulas suelo podían ser válidas si eran transparentes e informadas; tras la Ley 5/2019, están **absolutamente prohibidas**. **STS 1498/2017:** nulidad por abusivas con retroactividad total.

Solución razonada

La cláusula descrita es una **cláusula suelo** (límite inferior del 2%) acompañada de un techo (límite superior del 12%). Bajo la Ley 5/2019, la cláusula suelo está **absolutamente prohibida** (art. 21.3), con independencia de si fue informada o no. La cláusula es nula de pleno derecho. El límite superior (techo al 12%) en cambio no está prohibido. La nulidad es parcial: se elimina el suelo, subsistiendo el resto del contrato de préstamo.

Caso Práctico 5: Derecho al Olvido Oncológico

Hechos relevantes

Magdalena Proust superó un cáncer hace 6 años (sin recaída posterior). Acude a su banco a solicitar un préstamo hipotecario. El banco acepta concederle el préstamo, pero exige la contratación de un seguro con primas más elevadas por su historial oncológico. El banco alega que las aseguradoras tienen libertad para fijar sus condiciones contractuales.

Cuestión jurídica

¿Puede el banco exigir que Magdalena revele su historial oncológico y contrate un seguro con primas incrementadas por haber padecido cáncer hace más de cinco años sin recaída?

Norma aplicable

RDL 5/2023, de 28 de junio (disposición transitoria sobre derecho al olvido oncológico): «Serán nulas aquellas cláusulas, estipulaciones, condiciones o pactos que excluyan a una de las partes por haber padecido cáncer antes de la fecha de suscripción del contrato, una vez que hayan transcurrido cinco años desde la finalización del tratamiento radical sin recaída posterior». Además, «no se podrá solicitar a la persona consumidora información oncológica una vez transcurridos dichos cinco años».

Solución razonada

Magdalena tiene razón y puede ampararse en el derecho al olvido oncológico. Han transcurrido 6 años desde la finalización de su tratamiento sin recaída (más de los 5 años exigidos). Por tanto: (1) el banco no puede solicitarle información sobre su historial oncológico previo; (2) cualquier cláusula del seguro que incremente las primas por razón de ese cáncer es nula de pleno derecho; (3) la alegación del banco de que las aseguradoras tienen libertad contractual no puede prevalecer frente a una norma imperativa que protege expresamente este supuesto. Magdalena debe reclamar que se le apliquen las condiciones ordinarias del seguro.

Ideas Clave del Capítulo

1 El Código Civil parte de la igualdad formal

La regulación codificada de la formación del contrato presupone partes en igualdad real. Este presupuesto es falso en gran parte del tráfico contemporáneo, lo que explica toda la legislación protectora posterior.

2 Oferta + Aceptación = Perfección del contrato

La oferta debe ser completa y firme. La aceptación debe ser pura y simple. Cualquier modificación de la oferta por el aceptante constituye una contraoferta. Entre ausentes, el contrato se perfecciona cuando el oferente conoce (o debió conocer) la aceptación (art. 1.262.2 CC).

3 Los tratos preliminares no vinculan, salvo mala fe

La ruptura injustificada con mala fe de los tratos preliminares genera responsabilidad precontractual (art. 7.1 CC; art. 1.902 CC), aunque no haya contrato perfecto.

4 Las condiciones generales son válidas pero controladas

Los contratos de adhesión son vinculantes. El control jurídico recae sobre el *contenido* de las condiciones generales: la LCGC y el TRLCU establecen requisitos formales, materiales y sanciones de nulidad para las cláusulas abusivas.

5 Contratos forzosos y normados: límites a la autonomía privada

El Estado puede obligar a contratar (forzosos) o fijar el contenido del contrato (normados) por razones de interés general. Ambas categorías conviven y con frecuencia se superponen en los servicios públicos.

Errores Frecuentes de los Estudiantes

- 1** **Confundir «perfección» con «ejecución»**

El contrato está «perfecto» cuando concurren oferta y aceptación, no cuando se cumple. Perfección ≠ Consumación. El contrato puede estar perfecto y aún no haberse ejecutado ninguna prestación.
- 2** **Creer que los contratos de adhesión son inválidos**

Error grave. Los contratos de adhesión son plenamente válidos y vinculantes. Lo que el Derecho controla es el **contenido abusivo** de algunas cláusulas, no la validez del contrato en sí.
- 3** **Confundir «oferta al público» con «invitación a contratar»**

No toda exposición de productos es una oferta contractual. Si falta el precio u otro elemento esencial, es una mera invitación a contratar. Solo es oferta al público cuando el comerciante puede quedar vinculado con la simple aceptación del comprador.
- 4** **Olvidar la reforma del art. 1.262 CC por la Ley 34/2002**

El art. 1.262.2 CC fue modificado por la Ley de comercio electrónico. La regla vigente es la del conocimiento de la aceptación por el oferente (teoría del conocimiento), no la de la expedición. No citar este dato es un error técnico relevante.
- 5** **Confundir contrato forzoso con contrato normado**

El contrato forzoso limita la libertad de **si contratar o no**. El contrato normado limita la libertad sobre el **contenido** del contrato. Aunque suelen coincidir en los servicios públicos, no son lo mismo.

Mapa Conceptual: La Formación del Contrato



Marco Normativo Vigente: Referencia Rápida

Norma	Contenido principal	Estado
Arts. 1.254–1.262 CC	Formación del contrato: oferta, aceptación, perfección entre ausentes	✅ Vigente (art. 1.262 reformado por Ley 34/2002)
Art. 1.288 CC	Interpretación <i>contra stipulatorem</i> (cláusulas oscuras)	✅ Vigente
Ley 26/1984 (LCU)	Primera ley de protección de consumidores y usuarios	⚠️ Derogada por RDL 1/2007 (TRLCU)
Ley 7/1998 (LCGC)	Condiciones generales de la contratación; Registro CGC	✅ Vigente (modificada por Ley 5/2019)
RDL 1/2007 (TRLCU)	Texto refundido: protección consumidores y usuarios	✅ Vigente (varias modificaciones posteriores)
Ley 5/2019 (LCCI)	Crédito inmobiliario; prohibición cláusulas suelo; gastos hipotecarios	✅ Vigente desde junio 2019
RDL 5/2023	Derecho al olvido oncológico (cáncer: 5 años sin recaída)	✅ Vigente

Preguntas de Repaso

¿Cuándo se perfecciona el contrato entre ausentes según el CC vigente?

Desde que el oferente conoce la aceptación, o desde que no puede ignorarla sin faltar a la buena fe (art. 1.262.2 CC, tras la reforma de la Ley 34/2002). En dispositivos automáticos, desde que se manifiesta la aceptación (art. 1.262.3 CC).

¿Qué diferencia hay entre condiciones generales y contrato de adhesión?

Son dos caras de la misma moneda: las condiciones generales se describen desde la perspectiva del predisponente (empresa); el contrato de adhesión, desde la del adherente (consumidor). El manual autoriza su uso indistinto.

¿Qué norma prohíbe actualmente las cláusulas suelo?

El art. 21.3 de la Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario, prohíbe de forma absoluta las cláusulas suelo en operaciones con tipo de interés variable, tanto para consumidores como para autónomos.

¿Qué plazo protege el derecho al olvido oncológico?

Cinco años desde la finalización del tratamiento radical sin recaída posterior (RDL 5/2023). Transcurrido ese plazo, no se puede solicitar información oncológica al consumidor ni penalizarle en la contratación por esa causa.

Resumen Final: Lo Esencial del Capítulo 15

De la igualdad formal a la protección real

El Código Civil de 1889 presupone partes económicamente iguales. La realidad contemporánea ha exigido la intervención legislativa para proteger al contratante débil. Este es el hilo conductor del capítulo.

La génesis clásica: oferta + aceptación

El modelo paradigmático sigue siendo válido para contratos personalizados. Sus reglas (art. 1.262 CC) se han adaptado al comercio electrónico y a la contratación a distancia.

La crisis del esquema codificado

La contratación en masa, los contratos de adhesión y las condiciones generales han transformado el paradigma clásico. La legislación especial (LCGC, TRLCU, LCCI) ha respondido con instrumentos de control del contenido contractual.

Los contratos forzosos y normados

Cuando el interés general lo exige, el Estado puede imponer la obligación de contratar (forzosos) o fijar el contenido del contrato (normados). Ambas categorías limitan legítimamente la autonomía privada.



Conclusión docente: La formación del contrato no es un tema puramente técnico. Es el escenario donde se libra la batalla entre la autonomía privada y la protección del contratante débil. Comprender esta tensión es comprender el Derecho de obligaciones moderno.

Nota de uso y advertencia del documento

 **Advertencia importante:** Este documento se ofrece sin ánimo de lucro a los estudiantes matriculados y con finalidad exclusivamente informativa y de apoyo al estudio. Su contenido ha sido elaborado a partir de textos legales y manuales procesales especializados.

El documento refleja la normativa vigente en la fecha de su elaboración, no constituye un texto oficial y no sustituye al material recomendado por el equipo docente. En consecuencia, pueden existir inexactitudes o modificaciones normativas posteriores que no se encuentren recogidas en el mismo.

Para un adecuado estudio de la oposición, se recomienda la consulta directa de los textos legales oficiales vigentes, así como el material recomendado por el equipo docente.

 **Propiedad intelectual:** Queda prohibida la reproducción total o parcial de este documento, incluido el escaneo o soporte digital, su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros métodos), sin el permiso previo y por escrito del autor. La infracción puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (**art. 270 y siguientes del Código Penal**).



Fundamentos
— Jurídicos —