

EROSKI

Nulidad por error

[SJPI, N° 5, Logroño, núm. 72/2014, de 7 de mayo de 2014.](#)

Nulidad por error (Estimación) – Falta de información – Legitimación pasiva de la entidad bancaria – Contrato de depósito y administración de valores – Conflictos de interés (sinopsis de Fernando Zunzunegui y Paloma Corbal)

Nulidad por error: “Así, la Sentencia de 10 de octubre de 2013 de la Audiencia Provincial de Álava señala: “(...) **El error invocado se encuentra en la esencia de las mencionadas obligaciones, concretamente la de informar, que debe cumplir la entidad financiera, de tal suerte que si el actor adquirió una idea equivocada y sustancialmente desviada de la que realmente representa el producto contratado, podemos concluir que ese desconocimiento no le es imputable, ni siquiera por omisión, al existir una obligación legal positiva que impone a la entidad financiera la carga de asegurarse no sólo la idoneidad del producto y su adecuación a lo que realmente quiere el cliente, sino también que el cliente comprende en su integridad la operación, con sus consecuencias. (...) La reseñada falta de la debida información, hace que se presente lógica y racional (...), la creencia inexacta o una representación mental equivocada, que sirve de presupuesto para la realización de un contrato y determina una voluntad no formada correctamente, porque la contemplación del objeto del contrato estaba distorsionada, es decir, que la consideramos suficiente para entender concurrentes los requisitos precisos para apreciar la existencia de un error invalidante, ya que recae sobre la sustancia, es esencial: sobre la duración y los riesgos de la operación, y además es excusable, al existir (...) una específica obligación legal positiva, (...) que impone a la entidad financiera la carga de asegurarse que el cliente comprende en su integridad la operación, con sus consecuencias, no cabiendo desvirtuar tal deber legal, invirtiéndolo, es decir, haciendo recaer en el cliente la obligación de informarse.** La cuestión de la información y conocimiento del contenido, efectos y riesgos del contrato o producto, como asimismo ya hemos expuesto, no es meramente formal, pues se requiere que el cumplimiento de las normas sobre la protección e interés de los clientes sea eficaz y conste que efectivamente se llegó a comprender en todos sus efectos el mecanismo y consecuencias del contrato o producto.” (...).”

Falta de información: “(...) Tampoco consta que se explicara con el exigible detalle el producto. Ni la posible duración del mismo, ni el modo en que finaliza la vinculación, ni el rendimiento a largo plazo, ni la posible enajenación o cancelación del producto... No hay constancia, en realidad, de que se informara mínimamente de ninguna circunstancia relativa al producto. (...) Omitir dicha información, determina que el cliente se forme una idea equivocada del producto, ya que no asume la posibilidad de las consecuencias que su adquisición implica; es ahí donde surge el error en el consentimiento. No pretende este juzgador que el banco llegue a desgranar o certificar la situación de futuro hasta el último detalle, pero sí le es exigible que informe al cliente de las características principales del producto. (...) Y tal óbice no es salvado con la suscripción de la “advertencia de no conveniencia”, dicho documento sólo constata que el producto no es adecuado para el cliente,

pero no desarrolla ninguna explicación sobre por qué no es conveniente para dicho cliente. Que la entidad financiera pretenda salvar su responsabilidad precisamente en base a ese documento resulta especialmente contradictorio, ya que lo único que viene a constatar es que el cliente no conoce el producto, y era la entidad quien debía salvar dicha carencia, cosa que no consta que hiciera. (...) Y la sentencia de 5 de septiembre de 2013 de la Audiencia Provincial de Valladolid: “(...) **El cumplimiento de los citados deberes lógicamente incumbía a Caja Laboral**, única entidad que entró en relación con el cliente inversor en virtud del contrato de comisión mercantil (...)”.

Legitimación pasiva de la entidad bancaria: “(...) En relación a la legitimación pasiva de la demandada, ya que ésta entiende que no es parte en los contratos de compra de aportaciones subordinadas, y que su labor se limitó a la intermediación en la contratación de los productos. (...) Se aprecia que la contratación se produjo directamente entre los consumidores y la entidad financiera, sin intervención en ningún momento de Eroski, tal y como permiten constatar las órdenes de valores (...). Aparecen únicamente suscritos por la demandada, sin que a lo largo del documento se haga referencia a Eroski como parte en el contrato, apareciendo únicamente mención a dicha entidad en relación al valor objeto de la compra que debía desarrollar la demandada. Los extractos que recogen las liquidaciones de valores son documentos emitidos por la demandada, nuevamente encabezados con su membrete, y con una referencia mínima a Eroski al concretar el valor. (...) La única vinculación fue con la entidad demandada, que genera una apariencia contractual en virtud de la documentación elaborada unilateralmente por la misma (...). No cabe considerar su actuación como de mera intermediadora, sino como verdadera parte en los contratos. (...) El único vínculo (...) es el que se produjo entre la demandante y la demandada y, por lo tanto, la entidad debe ser calificada como parte en los contratos (...), de modo que tiene legitimación pasiva en relación a los mismos.”

Contrato de depósito y administración de valores: “(...) El contrato de depósito y administración de valores se configura como un elemento accesorio y complementario del verdadero objeto de contratación, que no es otro que la compra de los valores (...). Todas las operaciones de compra se constituyen como un solo cuerpo contractual vinculado directamente con el contrato de depósito y administración, y es por ello que los contratos pueden y deben ser analizados conjuntamente. Tampoco puede ser determinante para fijar el grado de conocimiento de los demandantes que éstos realizaran dos órdenes de compra, (...) ya que, a la firma de la segunda operación, habiendo transcurrido apenas dos meses desde la firma de la primera, no se ha constatado que sobrevinieran acontecimientos o circunstancias que permitieran a los demandantes tener un mejor conocimiento de lo que estaban contratando.”

Conflictos de interés: “A nadie escapa que el producto a contratar podía implicar un beneficio para la demandada (comisiones percibidas tanto de los demandantes, como las podidas percibir de Eroski), y ésta no tenía un especial interés en informar de todas las posibles situaciones futuras al cliente.”

[Texto completo de la sentencia](#)
