

01– Gestió de proveïment 25/09/03

TEMA 1[Author ID1: at Fri Sep 26 02:00:00 2003]

CONTRACTE DE COMPRAVENDA[Author ID1: at Fri Sep 26 02:00:00 2003]

[Author ID1: at Fri Sep 26 02:00:00 2003]

1– EL CONTRACTE:

Per tal de que existeixi un contracte s'han de donar 3 factors:[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003]

- 1– La existència d'un acord entre dos o mes parts.
- 2– Aquest acord tracti sobre una matèria o cosa determinada.
- 3– L'obligació que el contracte generi entre les parts siguin jurídicament exigible per l'altre part.

2– EFECTES DELS CONTRACTES:

- 1– El contracte obliga als contractants des de el moment del seu naixement.
- 2– Que ha d'esser complert conforme el que esta expressament pactat.
- 3– Ha d'esser complert de bona fe, es a dir, accepten als contractants totes les conseqüències que segons la seva naturalesa siguin conformes a la bona fe, a l'ús i a la llei.
- 4– Si no es compleix en tots els seus termes, vincula als contractants i només poden lliurar-se de les operacions derivades del contracte per mutu acord.

3– EL CONTRACTE DE COMPRAVENDA:

Per tal que la compravenda es consideri mercantil s'han de complir les següents condicions:

- 1– Que l'adquisició es faci amb ànim de revendre el que s'ha comprat.
- 2– Que hi hagi la intenció de lucrar-se (guanyar diners) en la venda.

3.1– Compravenda entre diferents països:

Es produeix quan el venedor i el comprador són de diferents països. Llavors ens trobem amb dos elements mes. El transport i l'assegurança de les mercaderies.[Author ID1: at Fri Sep 26 02:03:00 2003]

En funció de la forma de realitzar el transport i de qui assumeix el risc en l'assegurança ens trobem amb diferents clàusules: el comerç internacional anomena incoterms.

[Author ID1: at Fri Sep 26 02:03:00 2003]

01– Gestió de proveïment 25/09/03

INCOTERMS:

EXW: El comprador assumeix totes les despeses.

FAS: El preu inclou les despeses de transport des de l'origen fins el moll o el ferrocarril, però no inclou les despeses de carregament.

FOB: El preu inclou les despeses de transport des de l'origen fins el moll o el ferrocarril, però si que inclou les despeses de carregament.

CFR: El cost fins el port de destí corre a càrrec del venedor.

CIF: Inclou l'assegurança dels productes fins el port de destí.

DES: La mercaderia arriba al port de destí i el comprador assumeix les despeses des de aquets moment.

DDP: El venedor suporta totes les despeses des de l'origen fins al destí acordat.

[Author ID1: at Fri Sep 26 02:01:00 2003]

3.2- Elements del contracte de compravenda:[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003]

- Elements personals: El venedor i el comprador.
- El venedor: Persona que entre la cosa-objecte del venedor.
- El comprador: Persona que a de rebre la cosa-objecte del contracte.[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003]
- Elements reals:
 - La cosa-objecte del contracte: un bé moble o immoble.
 - El preu: El que el comprador entrega com a pagament al venedor.
- Elements formats:
 - Es convenient redactar per escrit les clàusules que constituyesen la prova de les obligacions a que cada part s'obliga.[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003]

3.3- Continguts del contracte:

Es concreta en les obligacions que assumeix el comprador i el venedor.[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003]

- Obligacions del comprador:

1- La recepció de la cosa-objecte del contracte.

2- El pagament del preu (al comptat o en termini). La demora en el pagament del preu de la cosa comprada constituirà al comprador en l'obligació de pagar uns interessos de demora.[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003]

– Obligacions del venedor:

1– La entrega de la cosa–objecte del contracte.

2– La garantia per defectes ocults en tota venda mercantil, el venedor quedarà obligat al sanejament a favor del comprador excepte pacte en contracte.[\[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003\]](#)

3.4– Finalització del contracte:

El contracte es pot restringir per diferents causes:[\[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003\]](#)

1– Expiració del temps: el comprador que no hagi fet cap reclamació de la cosa venuda dintre dels 30 dies següents a la seva entrega perdrà tot el dret a reclamar per aquesta causa contra el venedor.

01– Gestió de proveïment 25/09/03

2– Per acord entre les parts: en qualsevol moment les parts contractants poden arribar de mutu acord escindir el contracte i suspendre l'operació de compra– venda.

3– D'incompliment contractual de les parts: si alguna de les parts incompleix alguna clàusula del contracte, podrà donar lloc a l'altra part a rescindir el contracte hi ha exigir d'indemnització corresponent.

4– EL LEASING O ARRENDAMENT FINANCER:

Un leasing es un contracte entre un arrendador (companyia de leasing) i un arrendatari (client) en virtut del qual qual l'arrendador adquireix en nom propi certs bens mobles o immobles que seran arrendats per un preu total pactat distribuït en quotes fixes o variables durant un període de temps determinat, al final del qual i per un valor residual prefixat el bé es susceptible d'esser adquirit per l'arrendatari (exercitant l'opció de compra), ser retornat o ser arrendat un altre vegada.[\[Author ID1: at Fri Sep 26 02:04:00 2003\]](#)

En una operació de leasing intervenen diferents parts:

– Empresa (client) que necessita disposar d'un determinat bé.

– Una institució financera que financí l'adquisició del bé (l'empresa del bé).

– Un fabricant o proveïdor de l'equip del bé.[\[Author ID1: at Fri Sep 26 02:05:00 2003\]](#)

En una operació de leasing intervenen diferents fases:

– L'encarrec de l'arrendador per part del seu client que l'arrendatari perquè adquireixi en nom per compte propi un determinat bé.

– La cessió de l'ús del be pel període de temps fixat entre les parts.

– Opció de compra: Que el client podrà exercitar respecte el bé al final del període d'ús.[\[Author ID1: at Fri Sep 26 02:05:00 2003\]](#)

4.1– Les estipulacions del contracte del leasing:

1– Descripció del bé: l'objecte de contracte.

2- Duració del contracte: que pot ser de tota la vida econòmica del bé objecte del contracte o d'una part d'aquesta.

3- Tipus d'interès en que es formalitza l'opció.

4- Les quotes poden ser constants, poden augmentar o disminuir al llarg del contracte.

5- La cancel·lació anticipada del contracte: pot ser cancel·lable per les dues parts, pot ser que no sigui cancel·lable mitjançant una penalització.

6- Les repercussions per no pagar les quotes.

7- Les opcions de l'arrendatari al finalitzar el contracte de leasing:

– Tornar el bé.

– Comprar el bé arrendat.

– Renovar el contracte de leasing per un nou període.

8- Es el preu que estableix pel bé en cas que exerciti l'opció de compra.

01- Gestió de proveïment 25/09/03

4.2- Classes de leasing, segons la seva finalitat:

Leasing Leasing

operatiu financer

·Duració 1-3 anys 3-6 anys béns mobles

20-30 anys béns immobles

·Caràcter revocable per l'arren- irrevocable per

Datari amb preavis ambdues parts

·Despeses de arrendador arrendatari

Reparació i

Manteniment

·Tipus de bens estàndards adaptats a les necesi-

tats de l'usuari

·Risc arrendador arrendatari

[Author ID1: at Fri Sep 26 02:08:00 2003]

·Fi del tornem el bé hi ha tres opcions:

contracte – tornar el

– renovar el contracte

– exercir l'opció de compra

4.3- Classes de leasing segons el procediment: directes o indirectes.

– Leasing directe: Es el que realitza mitjançant negociació entre el futur arrendatari i l'empresa de leasing. L'empresa de leasing segons les instruccions de l'arrendatari compra el material pel seu posterior arrendament.

– Leasing indirecte: L'usuari una vegada escollit l'equip i proveïdor acudeix a l'empresa de leasing perquè el financi i aquesta ordena al proveïdor que li subministri l'equip o el bé.

4.4- Segons l'objecte: mobiliari o immobiliari

– Leasing mobiliari: Es un bé que es mou.

– Leasing immobiliari: Es un bé que no es mou.