

TEMA 2:

El contrato de compraventa mercantil

La compraventa es el negocio típico del comerciante, representa el cambio de una mercancía contra un precio.

1 – Concepto de contrato:

Un contrato es una declaración de voluntades mediante la cual dos o más personas físicas o jurídicas establecen las condiciones a cumplir por cada una de ellas durante el periodo de vigencia del mismo.

- Los contratos sólo producen efectos entre las partes que lo otorgan.
- El contrato se perfecciona por el consentimiento de las partes que lo otorgan.
- El contrato obliga tanto al cumplimiento de lo expresamente pactado como a las consecuencias de lo pactado.
- No se puede contratar a nombre de otra persona sin estar por esta autorizada o sin tener representación legal.

2 – El contrato de compraventa:

Una parte entrega una cosa determinada y la otra entrega el precio convenido. Hay dos tipos:

- **Compraventa civil:** definida por el Código Civil como la obligación del vendedor a entregar una cosa determinada y la obligación del comprador a pagar un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.
- **Compraventa mercantil:** definida por el Código Mercantil como la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa.

Según el Código Mercantil no son mercantiles las siguientes ventas:

- Las de productos para el consumo del comprador.
- La reventa que realice cualquier persona no comerciante, del resto de acopios que hiciera para el consumo.
- Las que realicen los artesanos en sus talleres de objetos contruidos o fabricados por ellos.
- Las que realicen los agricultores y ganaderos de sus cosechas o de su ganado.

2. 1 – Elementos materiales del contrato de compraventa:

- **El objeto:** la cosa mueble que el vendedor entrega al comprador (mercancías o mercaderías). También existen cosas no corporales como derechos de propiedad intelectual sobre marcas, patentes, rótulos, logotipos, etc. Los bienes inmuebles también pueden ser objetos de compraventas mercantiles en todas aquellas operaciones que se realicen para revender con ánimo de lucro.
- **El precio:** ha de concretarse en dinero o en signo que lo represente. Ha de ser cierto (cantidad fijada en el momento de otorgar el contrato), o bien, basta con que pueda determinarse más tarde sin necesidad de un nuevo contrato.

Según la forma en que se fije el precio surgen 2 tipos de ventas:

- Ventas a precio firme (el precio se fija al otorgar el contrato y no se puede modificar).
- Ventas a precio variable (las partes pueden pactar variaciones en el precio basadas en factores como circunstancias del mercado).

2.2 – Elementos personales del contrato de compraventa:

Son el **vendedor** (persona que entrega la mercancía) y el **comprador** (la recibe y paga el precio).

El Código de comercio establece que para poder contratar, es necesario tener capacidad de obrar (ser mayor de edad o menor emancipado y no estar incapacitado). El Código civil establece que no pueden prestar consentimiento los menores de edad, locos, dementes, sordomudos que no sepan leer ni escribir y algunas otras personas en virtud de una declaración judicial.

2.3 – Obligaciones que genera el contrato de compraventa:

Obligaciones del vendedor

- Conservar y custodiar la cosa vendida en perfecto estado.
- Entregar la cosa vendida en el tiempo y lugar pactados.
- Prestar la garantía o saneamiento por evicción.
- Los vicios ocultos.

Obligaciones del comprador

- Pagar el precio en el tiempo y lugar fijados.
- Pagar los intereses del precio.
- Recibir la mercancía comprada.
- Pagar los gastos de transporte.

3 – Estructura del contrato de compraventa:

Puede formalizarse de palabra o por escrito. Legalmente no es obligatoria una estructura determinada, pero si es por escrito deberá contener:

Encabezamiento: Se hará constar el lugar y la fecha de celebración del contrato.

Cuerpo:

- **Reunidos:** recoge los datos identificativos de las partes contratantes. Asimismo se debe hacer referencia a la capacidad para celebrar el contrato, la representación que ostentan y el mutuo acuerdo para celebrarlo.
- **Exponen:** motivo con rigurosa descripción del objeto del mismo.
- **Cláusulas:** disposiciones donde se detallan las condiciones, derechos y obligaciones del contrato. También se incluirán todos aquellos acuerdos a los que hayan llegado comprador y vendedor. Y deberán establecerse los INCOTERMS

Pie: firma de las partes intervinientes (expresa el consentimiento de ambas partes). También se debe hacer constar cuántas copias del contrato están en posesión de cada parte.

4 – Compraventas especiales:

–**Compraventa a plazos:** parte del precio se paga posteriormente a la entrega de la mercancía, en fracciones generalmente iguales y periódicas.

En el momento de la entrega el vendedor recibe una parte del precio y el comprador está obligado a pagar el resto en un periodo de tiempo superior a 3 meses y en los plazos establecidos. Para que sea válido ha de ser por escrito, debiendo figurar la cantidad que se entrega inicialmente y el tipo de interés aplicado a la parte pendiente.

Se suelen incluir las cláusulas de **reserva de dominio** y **prohibición de disponer**.

–**Compraventa plaza a plaza:** la mercancía se traslada de una localidad a otra distinta.

En estos contratos se utilizan los INCOTERMS o términos comerciales internacionales que reflejan las condiciones del contrato.

–**Contrato de suministro:** el suministrador se obliga a realizar a favor del suministrado entregas sucesivas y periódicas de una determinada mercancía a cambio de un precio.

Las empresas suelen realizar estos contratos para asegurarse el aprovisionamiento continuado y constante.

–**Compraventa de ensayo o prueba:** el comprador puede probar o ensayar la mercancía y deshacer la compra si la mercancía no es de su agrado.

–**Compraventa sobre muestras:** las mercancías que se entregan han de coincidir con la muestra que ha visto el comprador.

–**Compraventa en tienda o almacén:** suelen ser al contado.

–**Compraventa en ferias y mercados:** pueden ser al contado o a plazos. Si son al contado han de cumplirse en el mismo día o en las 24 horas siguientes.

–**Contrato de comisión:** el comisionista se obliga a realizar por encargo y cuenta del comitente una o varias operaciones comerciales.

5 – Contrato de seguro:

Es aquel por el que el asegurador se obliga, a cambio de una prima, a indemnizar al asegurado, dentro de los límites convenidos, los daños sufridos como consecuencia de un evento cierto.

Se formalizan por escrito en una **póliza de seguros**, en la que se reflejan las condiciones pactadas.

Los elementos que intervienen son: **Asegurador**(entidad), **Asegurado** (persona o cosa que cubre el seguro), **Tomador** (persona que contrata el seguro) y **Beneficiario** (persona que tiene derecho a recibir la indemnización).

6 – Contrato de leasing:

El leasing (arrendamiento financiero) brinda la posibilidad a las empresas que necesitan bienes de producción.

Clases:

Leasing financiero: 3 personas (proveedor, usuario y sociedad de leasing). La empresa que necesita un determinado bien de equipo entra en contacto con un proveedor y acude a una sociedad de leasing que compra el bien seleccionado para arrendarlo al usuario, con la opción de comprarlo cuando finalice el periodo contratado.

Leasing operativo: 2 personas (fabricante o distribuidor (arrendador) y usuario (arrendatario)). La propiedad del bien se mantiene en manos del arrendador. El arrendatario se limita a pagar las cuotas estipuladas. En esta modalidad no es habitual la opción de compra.

7 – Contrato de factoring:

Una empresa especializada se compromete ante su cliente a tomar a su cargo las deudas que tenga ocupándose de su cobro, financiando y garantizando el crédito.

El factoring hace posible la prestación conjunta, por una sola entidad de los servicios de estudio de la solvencia de los clientes, gestiones de cobro y financiación.

Los costes del factoring son una **comisión** por los tramites administrativos, y un **interés** si se precisa financiación.

8 – Extinción de los contratos:

Supone la finalización de las obligaciones que unían ambas partes. Las causas generales son :

- **Cumplimiento:** realización de las prestaciones acordadas.
- **Mutuo disenso:** de mutuo acuerdo celebran un nuevo contrato anulando los efectos del primero.
- **Resolución unilateral:** una de las partes puede resolver el contrato cuando la otra no cumpla sus obligaciones.
- **Rescisión:** Una de las partes puede pedir la extinción de un contrato cuando sufra una lesión en sus intereses. Consiste en la devolución de la mercancía objeto del contrato con los frutos que hubiese podido producir, así como el dinero pagado con sus intereses.
- **Novación:** Sustituir una obligación antigua por otra nueva que extingue o modifica la anterior.
- **Condonación:** Consiste en el perdón de la deuda.