## TEMA 32 LA COMPRAVENTA MERCANTIL: CONCEPTO Y DELIMITACIÓN. PERFECCIÓN DEL CONTRATO Y DOCTRINA DE LOS RIESGOS. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR. COMPRAVENTAS ESPECIALES

### LA COMPRAVENTA MERCANTIL: CONCEPTO Y DELIMITACION

La cv es el más frecuente e importante de los contratos mercantiles, tanto desde el punto de vista jurídico (ya que es el patrón de los contratos bilaterales), como desde el punto de vista económico, al ser el prototipo de los actos de comercio ya que comerciar es, por antonomasia, comprar y revender con ánimo de lucro.

 Art 325 Cco (mercantilidad)

**Será mercantil 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.**

REQUISITOS

Carácter mueble del objeto.

GARRIGUES y BROSETA entienden que puede recaer sobre bienes inmuebles basándose en la supresión del precepto prohibitivo del Código de Sainz de Andino. No obstante, la regulación del C.Co. está pensada para los muebles, por lo que se aplicaría supletoriamente el C.C. (ex art. 50 C.Co.).

La [Propuesta de Código-Mercantil](http://notin.es/wp-content/uploads/2014/07/83-propuesta-codigo-mercantil.pdf) -del año 2013- elaborada por la Sección de Derecho Mercantil de la Comisión General de Codificación, presidida por Alberto Bercovitz, contempla expresamente la cv mercantil de bienes inmuebles y aún de bienes inmateriales.

Doble requisito intencional. El comprador ha de:

Revender las cosas que compra.

Lucrarse con esa reventa.

Finalmente, como recuerda GARRIGUES, ha desaparecido la exigencia clásica del Derecho Mercantil de que la cosa permanezca inalterada en el instante de la reventa. Tan comerciante es el fabricante como el intermediario.

Art. 326 (delimitación negativa)

**No se reputarán mercantiles:**

1. **Las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de las personas por cuyo encargo se adquieren.**

*Con apoyo en este número 1º la mayoría de la doctrina considera que no son mercantiles las reventas de bienes muebles hechas por empresarios destinadas al consumo del comprador (en contra, GARRIGUES Y URÍA al menos cuando se trate de ventas realizadas en tiendas o establecimientos abiertos al público, por estar reguladas expresamente en el art. 87 CCo). El debate pierde gran parte de su sentido si se tiene en cuenta que a estas compraventas debe aplicarse en primera lugar el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios 16 de Noviembre 200 (destacar que en éste “consumidor o usuario” se conceptúa ya, no tanto el destinatario final del bien o servicio sino, en concordancia con el concepto comunitario, la persona que “actúa en un ámbito ajeno a una actividad empresarial o profesional” (art 3).*

1. **Las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganado, o de las especies en que se les paguen las rentas.**

*Consecuentemente, si operasen como sociedad constituida como sociedad civil, por aplicación de este precepto debe excluirse la calificación de sociedad civil con objeto mercantil (por tanto, las ventas por ella realizadas en principio no serían mercantiles). A diferencia de las SC*

1. **Las ventas que de los objetos construidos o fabricados por los artesanos hicieren éstos en sus talleres.**
2. **La reventa que haga cualquier persona no comerciante del resto de los acopios que hizo para su consumo.**

*Se discute el carácter o no mercantil de la compraventa destinada al “consumo empresarial” (compra por un empresario de maquinaria y otros bienes duraderos para su empresa). La doctrina y jurisprudencia tradicional ha considerado que son civiles. Pero el TS, a partir de STS 3 de mayo de 1985, recogiendo la postura defendida por PAZ ARES, y en base a una interpretación a sensu contrario de la exclusión del número 4º del art. 326 CCo (que se refiere solo a personas no comerciantes), ha defendido su carácter mercantil*

### PERFECCIÓN DEL CONTRATO Y DOCTRINA DE LOS RIESGOS

PERFECCIÓN.La compraventa es meramente obligatoria: se perfecciona con el consentimiento de las partes sobre la cosa y el precio aunque no se hubieren entregado (art 1450 Cc).

(327 y 3288). En las **compras de géneros**

(sobre muestras o determinando calidad) El comprador no podrá rehusar el recibo de los géneros contratados conformes a las muestras/calidad prefijada.

En caso de que el comprador se negare a recibirlos se nombrarán peritos por ambas partes que decidirán si los géneros son o no de recibo.

(sin muestras/calidad determinada) El comprador podrá rescindir libremente el contrato si tras examinarlos los géneros no le convinieren (también si por pacto expreso se hubiere reservado ensayar el género contratado).

Si la cosa se pierde por caso fortuito entre la perfección y la entrega, ¿QUIEN SOPORTA EL RIESGO?

En D. Romano, regía el principio “*res perit emptori*”. 1452

En D. Alemán, el principio “*res perit venditori*”. 331 Cco

(**331**) La pérdida o deterioro de los efectos antes de su entrega, por accidente imprevisto o sin culpa del vendedor, dará derecho al comprador a rescindir el contrato, a no ser que el vendedor se hubiere constituido en depositario de las mercaderías con arreglo al artículo 339.

Ahora bien el art. **333** dispone que los daños y menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías, perfecto el contrato y teniendo el vendedor los efectos *a disposición* *del comprador en lugar y tiempo convenidos*, serán de cuenta del comprador, excepto en los casos de dolo/negligencia del vendedor.

URÍA, contra la doctrina tradicional, que estimaba estos preceptos contradictorios, entiende que se compaginan al recortar el segundo el ámbito de aplicación del primero, cuando concurran sus circunstancias (después de la entrega, a la que se equipara la puesta a disposición, el riesgo es del comprador).

(334) Los riesgos los sufre **el vendedor en todo caso**:

· Que se trate de cosas genéricas (principio genus numquam perit).

· Que el comprador, por disposición del contrato o por aplicación de los usos, tenga la facultad de reconocer y examinar la mercancía antes de recibirla.

· Que la entrega hubiere quedado condicionada a que la cosa vendida adquiera determinadas condiciones estipuladas.

Por último el art. 335 declara (innecesariamente) que cuando el riesgo sea de cargo del vendedor deberá devolver al comprador la parte del precio recibida.

**OBLIGACIONES DEL VENDEDOR**

Como en compraventa civil son la entrega y saneamiento de la cosa vendida. Como principales especialidades destacar:

**ENTREGA**. Mientras que en la compraventa civil se exige la entrega efectiva al comprador (1462 Cc), aquí basta con ponerla a su disposición (art. 331 y 339) para que el comprador pueda tomar posesión de ella.

La entrega ha de ser total, aunque el comprador puede aceptar la entrega parcial y pedir el cumplimiento o rescisión respecto del resto (art. 330).

El plazo, si se estipula, se considera como término esencial. Y así del art. 329 resulta que si el vendedor no entrega en plazo, el comprador podrá pedir el cumplimiento o la rescisión, con indemnización de perjuicios en ambos casos.

En defecto de estipulación, la entrega ha de hacerse en las 24 horas siguientes al contrato. Art. 337.

Los gastos de la entrega son de cuenta del vendedor. Art. 338, al igual que en el Cc.

**SANEAMIENTO**. El art. 345 impone al vendedor la obligación de evicción y saneamiento, salvo pacto.

POR EVICCIÓN. Es poco frecuente, por la adquisición a *non domino* que consagra el art. 85 Cco.

POR VICIOS. Se distingue:

* Saneamiento por vicios ocultos. Como especialidad respecto del régimen civil, si el comprador no reclama en los 30 días ss a la entrega, perderá toda acción y derecho a repetir por esta causa. Art. 342.
* Vicios manifiestos. Art. 336. El comprador podrá reclamar por defecto de cantidad o calidad de las mercaderías enfardadas o embaladas, en los 4 días siguientes al recibo, siempre que no proceda la avería de caso fortuito, vicio propio de la cosa o fraude. En estos casos, el comprador optar por la rescisión o por el cumplimiento, con indemnización de daños.

Ahora bien, como excepción, el comprador que al tiempo de recibir las mercaderías las examinare a su contento, no podrá reclamar por vicio o defecto de cantidad o calidad en las mercaderías, pudiendo el vendedor exigir tal reconocimiento.

Por último destacar

Arts. 125 y 126 TRLGDCU 16 de noviembre de 2007. Exige que en las **GARANTÍAS COMERCIALES ADICIONALES** se haga constar

el bien/servicio sobre el que recaiga dicha garantía

el nombre/dirección del garante

que la garantía no afecta a los derechos legales del consumidor

los derechos adicionales a los legales que se conceden, el plazo de duración de la garantía, su alcance territorial y las vías de reclamación de que dispone el consumidor/usuario.

Similares garantías se establecen en la ley de ordenación del comercio minorista de 15 de enero de 1996.

**Y DEL COMPRADOR**

Como en la venta civil son pagar el precio (e intereses en su caso) y recibir la cosa.

**PAGO DEL PRECIO**. En el tiempo y lugar convenidos.

(339) Puestas las mercaderías a disposición del comprador y dándose éste por satisfecho, o depositándose aquéllas judicialmente en el caso previsto en el artículo 332, empezará para el comprador la obligación de pagar el precio al contado o en los plazos convenidos con el vendedor.

(340) Mientras que las mercaderías estén en poder del vendedor, aunque sea en calidad de depósito, tendrá éste preferencia sobre ellas a cualquier otro acreedor, para obtener el pago del precio con los intereses ocasionados por la demora que, según el art. 341, consistirán en el interés legal.

(343) Se presume que las **arras** o señales se entregan por cuenta del precio y en prueba del contrato. Carácter confirmatorio que, a pesar del tenor literal del art. 1454 Cc (que parece presumir su carácter penitencial), rige también en el ámbito civil.

(344) No se rescindirán las ventas mercantiles por causa de **lesión**, criterio que parece también aplicable a Cataluña y Navarra, no admitiéndose la lesión ultradimidium a las ventas mercantiles.

La [Propuesta de Código-Mercantil](http://notin.es/wp-content/uploads/2014/07/83-propuesta-codigo-mercantil.pdf) -del año 2013-, en sus Disposiciones Generales sobre Obligaciones y Contratos Mercantiles, a salvo siempre lo pactado entre las partes, sólo contempla la “excesiva onerosidad sobrevenida del contrato” como causa que da derecho a:

Solicitar la renegociación del contrato.

Y sólo a falta de acuerdo, su adaptación (para restablecer el equilibrio de las prestaciones) o extinción (artículo 416-2).

**RECIBIR LA COSA** (la otra cara de la obligación de entrega)

 Así, según el art. 332

**Si el comprador rehusase sin justa causa el recibo de los efectos comprados, podrá el vendedor pedir el cumplimiento o rescisión del contrato, depositando judicialmente en el primer caso las mercaderías.**

**El mismo depósito judicial podrá constituir el vendedor siempre que el comprador demore hacerse cargo de las mercaderías.**

**Los gastos que origine el depósito serán de cuenta de quien hubiere dado motivo para constituirlo.**

**COMPRAVENTAS ESPECIALES**

Por su especial objeto (compraventas bursátiles, de empresa/establecimiento mercantil o la de buques/ aeronaves), REMISIÓN. También OTRAS reguladas en el CCo (ventas sobre muestras, a ensayo o prueba, ya expuestas).

**Ley de ordenación del COMERCIO MINORISTA (Ley 7/1996)**

Su Título III establece CIERTAS normas de protección de los consumidores. Son:

Las ventas a distancia: ordenándose la aplicación del artículo 92 del TRLGCU (REMISIÓN tema anterior).

Las ventas automáticas: que son las realizadas mediante una máquina que pone a disposición del consumidor el producto para que se adquiera mediante el accionamiento de cualquier mecanismo previo pago de su importe.

Las ventas ambulantes: que son realizadas por comerciantes fuera de un establecimiento comercial permanente, bajo la autorización de los Ayuntamientos en sus respectivos términos municipales.

Las ventas en públicas subastas: que consiste en ofertar, pública e irrevocablemente, la venta de un bien o servicio a favor de quien ofrezca, mediante el sistema de pujas y dentro del plazo concedido al efecto, el precio más alto por encima de un mínimo.

Y las ventas efectuadas en régimen de franquicia: que es la es la que se lleva a efecto en virtud de un acuerdo o contrato por el que una empresa, denominada franquiciadora, cede a otra, denominada franquiciada, el derecho a la explotación de un sistema propio de comercialización de productos o servicios.

VENTAS A PLAZOS

Reguladas por la Ley 28/1998, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles

(1) Tiene por objeto la regulación de los contratos de venta a plazos de bienes muebles corporales no consumibles e identificables, de los contratos de préstamo destinados a facilitar su adquisición y de las garantías que se constituyan para asegurar el cumplimiento de las obligaciones nacidas de los mismos.

(3) Se entiende por venta a plazos el contrato mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde su perfección.

(5) Quedan excluidas del ámbito de aplicación de esta ley las compraventas a plazos de bienes muebles que, con o sin ulterior transformación o manipulación, se destinen a la reventa al público y los préstamos cuya finalidad sea financiar tales operaciones; las ventas y préstamos ocasionales efectuados sin finalidad de lucro; las garantizadas con hipoteca o prenda sin desplazamiento; los contratos cuya cuantía sea inferior a la que se determine reglamentariamente; y los contratos de arrendamiento financiero.

El contrato debe constar por escrito en tantos ejemplares como partes intervengan y ha de tener el contenido mínimo del artículo 7.

Se prevé como garantías en interés del vendedor:

- El pacto de reserva de dominio, garantía que debe ser pactada pues la ley no la impone necesariamente.

- La prohibición de enajenar o de realizar cualquier otro acto de disposición en tanto no se haya pagado la totalidad del precio o reembolsado el préstamo, sin la autorización por escrito del vendedor o, en su caso, del financiador. Esta garantía es legal (a diferencia de la anterior)

(15) Para que sean oponibles frente a terceros ambas garantías será necesaria su inscripción en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

**COMPRAVENTA EN TIENDA O ALMACÉN**

El CCo establece la irreivindicabilidad del objeto adquirido.

Art 85 CCo La compra de mercaderías en almacenes o tiendas abiertas al público, causará prescripción de Derecho a favor del comprador respecto de las mercaderías adquiridas, quedando a salvo, en su caso, los derechos del propietario de los objetos vendidos para ejercitar las acciones civiles o criminales que puedan corresponderle contra el que los vendiere indebidamente.

Paralelamente, también es “irreivindicable” el dinero con que se verifique el pago al contado de esas mercaderías (art 86), y por otro lado, la venta se presume siempre hecha al contado, salvo pacto en contrario (artículo 87).

**COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS**

Se regula fundamentalmente mediante:

· Convenios y Tratados Internacionales. Destaca la Convención de Viena de 11 de abril de 1980.

· La elaboración de contratos-tipo y condiciones generales. Destacan los trabajos de la Cámara de Comercio Internacional de París, que desde 1953 ha elaborado los “Términos comerciales” (INCOTERMS), como Derecho puramente convencional.

Las compraventas mas usuales son:

· Franco fábrica (*ex works*): el vendedor se compromete a entregar la mercancía en la fábrica.

· Franco vagón (For/Fot - free on truck and FOR free on rail): el vendedor se compromete a entrega la mercancía a bordo del vehículo estipulado

· Franco frontera (*delivered at frontier*); el vendedor se obliga a entregar la mercancía en la frontera.

Como variedades del transporte marítimo citar:

· Ventas FAS (*free alongside ship*). La mercancía se entrega junto al buque.

· Venta FOB (*free on board*). La mercancía se entrega a bordo del buque.

· Venta CIF (*cost, insurance y freight*), cuando el precio de venta incluye las mercancías, el seguro y el flete o transporte marítimo.

La facilitación de la circulación de los bienes está detrás de la [**Propuesta**](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0635:FIN:es:PDF) **de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a una normativa común de compraventa europea**, de 11 octubre 2011. Como explica su EM:

- Las diferencias que existen entre los Estados miembros en lo que respecta al Derecho contractual suponen un obstáculo para los comerciantes y los consumidores que desean emprender actividades de comercio transfronterizo en el mercado interior.

- Se trata de un Dº de nuevo cuño, OPCIONAL (la normativa común de compraventa europea será un segundo régimen de Derecho contractual dentro de los ordenamientos jurídicos de los distintos Estados miembros). Cuando las partes hayan acordado utilizar la normativa común de compraventa europea, sus normas serán las únicas normas nacionales aplicables en relación con las cuestiones que entran dentro de su ámbito de aplicación.

### EL CONTRATO DE SUMINISTRO

**Concepto.-** Contrato en el que una de las partes (suministrador) se obliga a proporcionar a otra (suministrado), en fases sucesivas y autónomas, una pluralidad de objetos muebles, mediante un precio fijado por peso, unidades o medidas.

**Caracteres.-** Contrato atípica, bilateral, oneroso, consensual y de tracto sucesivo.

El tracto sucesivo es esencial, pues la finalidad de este contrato es la obtención continuada de una cosa mediante la organización adecuada de la empresa suministradora.

**Clases.-** Civil (para el consumo), mercantil (para la reventa lucrativa) o administrativo, regulado en la Ley de Contratos de Administraciones Públicas.

**Régimen jurídico**.- Plantea ciertas dificultades en materia de suspensión del suministro que el Proyecto CM aborda:

Pacto de preferencia (“si el suministrado hubiera recibido otras ofertas de contrato en condiciones más ventajosas, comunicará al suministrador las condiciones propuestas por los terceros, para que las iguale o mejore en plazo de 7 dias)

Pacto de exclusiva (cuya duración se presume coincidente con la del contrato principal)

Prórroga.

Se regirá por lo pactado y, supletoriamente, según ha declarado el TS, por las reglas de la compraventa.

# EL CONTRATO ESTIMATORIO

Podemos definirlo, con URÍA, como un contrato afín a la compraventa por el que una de las partes (*tradens*) entrega a otra (*accipiens –“operador de mercado”, en terminología del Proyecto CM 2013*) determinadas cosas muebles, cuyo valor se estima en una cantidad cierta, obligándose ésta a procurar la venta de dichas cosas dentro de un plazo y devolver el valor estimado de las cosas que venda y el resto de las no vendidas.

Es frecuente en la distribución editorial al por menor.

Presenta caracteres del depósito, la comisión de venta y la venta bajo condición suspensiva. Pero en alguna legislación más reciente (CC italiano) se regula como contrato sustantivo o independiente, tendencia seguida en general por la doctrina moderna.

En lo no pactado se aplicarán las disposiciones de la venta mercantil.