

TEMA 3: LA COMPRA – VENTA MERCANTIL

3.1 Concepto de contrato de compra-venta civil y los elementos que se adicionan para hacer una compra venta mercantil

El contrato de compraventa es uno de los contratos nominados; y además, que vienen definidos por el Código Civil en el artículo 1.759; y en los siguientes términos: compraventa es un contrato en que cada una de las partes se obliga a dar una cosa, y la otra a pagarla en dinero. El que contrae la obligación de dar la cosa se llama vendedor, y el que contrae la de pagar el dinero, comprador. El dinero que el comprador se obliga a dar por la cosa vendida se llama precio.

En el ART. 1793 del C. Civil dice “contrato en que una de las partes se obliga”

Lo importante de esta definición es no olvidar que el vendedor se obliga a dar una cosa, no da una cosa, lo que significa que el contrato no produce efectos reales (a diferencia de otras legislaciones). En esto nuestro legislador se apartó del C. Civil francés.

El Código de Comercio español, en su artículo 325 trae una sencilla definición de compraventa mercantil y dice: “ 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 lucrante en la reventa”.

En esta definición se encuentra presente la teoría del acto subjetivo de comercio, cualificado por el “animus” del sujeto que realiza el contrato, aunque quien lo efectúa no sea comerciante matriculado. Pero, en fin, este es un problema teórico que se aparta de nuestro tema.

Lo cierto es que en todas las definiciones, como en las obligaciones; en las formas y requisitos del contrato de compraventa; en la capacidad; en los requisitos de la cosa y del precio; en los efectos mediatos e inmediatos; en las obligaciones del comprador y del vendedor; en los pactos comisorios, pactos de retroventa; en las arras; en la rescisión; y en los otros pactos accesorios a este contrato, que no se encuentren específicamente regulados por el Código de Comercio, se aplicará la normativa del Código Civil. Esto es lo claro y acorde con la sistemática jurídica de nuestro país.

Lo señalado en el inciso anterior se refuerza por el hecho de que el Libro Segundo del Código de Comercio, comienza con un Título (el I) referido a “Los Contratos y Obligaciones Mercantiles en General”; y en sus Disposiciones Generales, el artículo 140 determina que: “ El contrato es mercantil desde el momento que se celebre con un comerciante matriculado.

Perderá esta prerrogativa, si el comerciante no ha sido matriculado en el tiempo determinado por el Código de Comercio

Esto nos lleva a la situación objetiva y bilateral de que un mismo contrato, como es el de compraventa, pueda ser mercantil para la una parte, con todas las prerrogativas (esto es para el comerciante matriculado); y, para la otra parte no sea sino un simple contrato civil.

Para que la compraventa se considere comercial es indispensable que quien compra lo haga para revender y así obtener un lucro y además que el contrato se refiera a bienes muebles

3.2 Distinción entre los contratos de compraventa civiles y mercantiles

Es importante saber cuales contratos tienen el carácter mercantil y cuales tienen el carácter de civil, por que de ello depende saber que normas y que órganos jurisdiccionales entrarían en acción ante un problema entre las partes, es decir, las consecuencias de calificar a un contrato de mercantil y no de civil, trae como principales efectos: la aplicación del derecho sustantivo mercantil y las normas adjetivas, especialmente las vías procesales para el caso del litigio.

La mercantilidad de una compraventa depende de un elemento intencional: el fin de traficar, el propósito de especulación mercantil. Es decir, la intención de obtener una ganancia mediante la reventa de determinada cosa, el ánimo de reventa.

Pero en algunos casos, a pesar de no existir la intención de reventa, puede hablarse de especulación comercial. "Puede adquirirse la cosa, no con la intención de revenderla, sino de alquilarla lucrativamente o de utilizarla en las finalidades especulativas, de tráfico, de la negociación comercial relativa, y también en estos casos la adquisición y arrendamiento tendrían carácter comercial".

Por la falta de este propósito de especulación comercial, el artículo 76 del Código de Comercio dispone que no sean actos de comercio las compras de artículos o mercaderías que para su uso o consumo, o los de su familia, hagan los comerciantes.

Sin embargo, hay que advertir que existe un caso en el que a pesar de existir reventa, la compraventa no es mercantil. A él se refiere el artículo 76 del Código de Comercio, que establece que no son actos de comercio las reventas hechas por obreros, cuando ellas fueren consecuencia directa de la práctica de su oficio.

Además, la mercantilidad de una compraventa puede depender de otros elementos:

- a) del carácter del objeto sobre el que recae, o,
- b) de la calidad de las partes que intervienen en ella.

Así deben considerarse mercantiles las compraventas que tienen por objeto cosas mercantiles (títulos de crédito, cuotas o partes de las sociedades mercantiles, buques, empresas) y las celebradas entre comerciantes (Art. 75, fracs. III, XV y XXI, Cód. de Com.).

Por otra parte, apartándose del sistema tradicional, nuestro Código de Comercio, en su artículo 75, fracción XXIII, considera acto de comercio la enajenación que el propietario o cultivador haga de los productos de su finca o cultivo.

En cambio en el contrato de compraventa civil, el fin principal es el consumo, sin el ánimo de especulación

3.3 Elementos reales

Los elementos reales son las cosas y el precio

Las cosas. Pueden ser objeto del contrato de compraventa tanto las cosas corporales como incorpóreas, específicas o genéricas.

Requisitos:

Existencia actual o Futura. Se entiende por existencia futura la que se espera según el curso natural de los acontecimientos pero que no existe en el momento de la celebración del contrato (cosecha que se producirá, edificio que se va a construir, etc)

La cosa ha de ser determinada sin que ello signifique que no represente un contrato perfecto si el objeto es una cosa genérica. La determinación equivale a una fijación o señalamiento de modo que no se confunda con otra.

Precio

El precio en la compraventa debe ser cierto en dinero o signo que lo representa. No obliga a que cuantitativamente se determine en el momento de celebrarse el contrato. Se contemplan supuestos en los que el precio no está fijado perfeccionarse el contrato, lo que no permite el código civil es que haya necesidad de un nuevo acuerdo posterior para fijarlo, ni que su señalamiento se deje al arbitrio de uno de los contratantes, se permite a las partes para que pacten en el contrato, el procedimiento mediante el cual se determinará el precio posteriormente.

3.4 Elementos formales

El contrato de compraventa es consensual lo que significa que se perfecciona o nace por el simple acuerdo de voluntades sin necesidad de forma especial.

Es muy importante recordar que el contrato de compraventa, por si sólo no trasmite la propiedad de las cosas, lo único que hace es obligar al vendedor a transmitir la propiedad, pero la propiedad se da mediante la entrega de la cosa.

El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijado en el contrato. Si no se hubiera fijado deberá hacerse el pago en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida.

Si el comprador incumple su obligación, el vendedor podrá exigir la resolución del contrato o su cumplimiento con indemnización de daños y perjuicios.

Si el comprador fuese perturbado en la posesión de dominio de las cosas adquiridas o tuviese fundado temor de serlo por una acción reivindicatoria o hipotecaria podrá suspender el pago del precio hasta que el vendedor haya hecho cesar la perturbación o peligro, a no ser que afiance la devolución. Lo que ocurre en estos casos es que se trata de una compraventa cuyo precio se ha aplazado total o fraccionadamente, pero el comprador ha recibido la cosa. Además sólo entrará en juego cuando se haya ejercitado contra el comprador una acción reivindicatoria o hipotecaria, o tenga temor fundado de ser perturbado en el futuro.

Por último el comprador está obligado a recibir la cosa comprada, si ésta se halla en las condiciones debidas.

3.5 Incumplimiento del contrato

En cuanto al incumplimiento, se discute si para solicitar la resolución basta cualquier incumplimiento de la obligación o debe tratarse de un incumplimiento a lo menos sustancial. Pero no hay doctrina que discuta el incumplimiento como elemento de la condición resolutoria tácita. Por el principio de la buena fe y la equidad natural en la ejecución de los contratos se ha dicho que el incumplimiento debe ser sustancial (“Debe negarse la acción resolutoria si la poca o nula influencia de las obligaciones accesorias en los fines prácticos del contrato, hace presumir que aún sin ellas la parte que pide la resolución habría celebrado el contrato”).

Respecto a la imputabilidad, podemos decir en términos generales que un deudor no cumple o porque no quiere, o porque no puede; porque no puede, cuando ha sido víctima de un caso fortuito o fuerza mayor, aquí la ley lo libera de responsabilidad por el incumplimiento porque “a lo imposible nadie está obligado”. Porque no quiere, será cuando incurre en dolo o culpa.

Este elemento como parte de la condición resolutoria tácita tampoco la discute la doctrina.

Por último, se requiere que el deudor esté constituido en mora. (Art. 1873) Este elemento si es discutido por la doctrina.

Hay quienes sostienen que la mora no es un elemento necesario para que se verifique una condición resolutoria tácita, y básicamente se ciñen al tenor literal del Art. 1489, donde bajo ningún aspecto se exige la mora. Más aún, dicen que es un principio generalmente aceptado de interpretación, que donde el legislador no distingue no le cabe distinguir al intérprete.

Sin embargo, existen quienes postulan a la mora como un elemento integrante de esta institución, con los siguientes argumentos:

Lo normal será que el incumplimiento del deudor coincida con la mora (Art. 1551).

□ Existe un conjunto de contratos donde, para que opere la condición resolutoria tácita, se exige expresamente el requisito de la mora. (Art. 1426 donación con carga o gravamen - contrato bilateral, Arts. 1926, 1873). En consecuencia, de la circunstancia de que la mora se exige como requisito para que opere la condición resolutoria tácita en estos contratos, se deduce que esa exigencia es un principio general en esta materia y no una excepción.

La mora es un requisito indispensable para que pueda demandarse indemnización de perjuicios y, precisamente e independientemente de la opción que ejerza el contratante diligente, éste es un derecho que siempre puede ejercer.

3.6 Teoría del riesgo

La **teoría de los riesgos** plantea, en el Derecho civil, la pregunta sobre la suerte de las obligaciones de las partes cuando la cosa que es objeto del contrato se pierde a consecuencia de un caso fortuito.

Esta teoría supone entonces que nos encontramos ante un contrato bilateral, y que al menos una de las obligaciones de las partes consista en dar (enajenar en sentido amplio) una cosa determinada (especie o cuerpo cierto).

De acuerdo con el Código Civil Francés el riesgo es del acreedor. Ello resulta lógico pues en el derecho francés el perfeccionamiento de un contrato genera "efectos reales", es decir, por el sólo contrato nacen o se constituyen no sólo derechos personales, sino que también derechos reales, como la propiedad. Así, en el Derecho francés, el contrato de compraventa no sólo hace titular al comprador de un derecho para exigir que se le entregue la cosa, sino que lo hace dueño. Por lo tanto, el riesgo es siempre del dueño (*res perit domino*) que es al mismo tiempo acreedor (*res perit creditore*)

En los ordenamientos donde el contrato no tiene eficacia real, es decir, no genera derechos reales, sino exclusivamente derechos personales, para transferir el dominio (u otro derecho real) se requerirá de un modo de adquirir. El modo más típico será la tradición, o entrega hecha con la intención de transferir el dominio.

Si los contratos no tienen "eficacia real", debemos responder sobre la suerte de las obligaciones cuando el objeto del contrato se pierde por un caso fortuito. Por una parte, la destrucción fortuita de la cosa *siempre* extingue la obligación que tenía por objeto esa cosa. Por otra parte, respecto de la obligación de la otra parte, caben dos posibilidades:

- Si el riesgo es del deudor o sea, quien estaba obligado a dar la cosa que se destruyó fortuitamente, entonces la obligación del acreedor se extingue también y si todavía no cumplía con su prestación, nada debe hacer, y si ya la cumplió tiene derecho a ser restituido.

- Si en cambio, el riesgo es del acreedor, frente a la destrucción fortuita de la cosa, su obligación sigue en pie, debe cumplirla si se encuentra pendiente o si ya la cumplió no puede ser restituido.

3.7 Modalidades de la compraventa

1. Compraventa con pago a través de cheque

Ruperta, hija de Doña Rogelia, le ha pedido este año a su madre como regalo de cumpleaños una furgoneta para poder llevar a sus siete hijos cómodamente al colegio y dejar de apiñarles en su seiscientos de hace treinta años. Doña Rogelia accede a los deseos de su única hija y le compra una furgoneta de 9 plazas por importe de 30.000 euros (IVA incluido). Doña Rogelia paga la furgoneta entregando un cheque a su cuenta. El apoderado del concesionario entrega el cheque en su banco (Caja Duero) que le cobra una comisión de 5 euros. Caja Duero a su vez compensa el cheque con el banco de Doña Rogelia, que le cargará el importe en su cuenta corriente.

2. Compraventa con pago mediante VISA

Empieza el “Cole” y Doña Rogelia, como una buena abuela, ha sustituido este año a su hija Ruperta en la insufrible compra de los uniformes de colegio de los siete nietos. Menos mal que Doña Rogelia es íntima amiga de Doña Euclídea, empresaria textil de gran éxito y dueña de la tienda “Uniformes Euclídea”, que le hace un precio especial, dejándole cada uniforme a 60 euros más IVA del 10%. Doña Rogelia efectúa el pago en la tienda mediante tarjeta VISA. VISA abona el importe a “Uniformes Gertrudis” menos un 5% en concepto de comisión, mediante una orden de transferencia a su cuenta corriente en La Caixa.

3. Compraventa mediante un préstamo (Solicitud y devolución primera cuota)

Souvenirs, S.A. necesita renovar el parque móvil pero como no tiene suficiente dinero en efectivo se ve obligada a financiar la compra, pidiendo un préstamo a La Caixa. El importe del préstamo es de 15.000 Euros a un interés fijo de 6% anual y el período de amortización es de 5 años a devolver mensualmente. El banco cobra unos gastos de apertura de 60 euros. La primera cuota de devolución asciende a 290 € (250 amortización del principal y 40 de intereses).

1. Compraventa a través de una letra de cambio

La nave industrial de la sede central de la empresa de Doña Rogelia, “Souvenirs, S.A”. en Cenicientos, necesita unos cuantos arreglos. Ni corta ni perezosa Doña Rogelia decide contratar los servicios de una empresa de diseño de interiores y reformas para darle un nuevo aspecto e imagen a su empresa. El importe total de las obras asciende a 10.000 euros más un 16% de IVA.

Para hacer frente al pago, “Souvenirs, S.A”. acepta una letra a 6 meses por importe de 12.000 euros (es decir, la letra incluye unos intereses de 400 euros).

En el momento del vencimiento la empresa de reformas entrega la letra a su banco (La Caixa). Este banco ingresa el dinero en la cuenta de la empresa de reformas y le entrega la letra al BBVA (a cambio de saldo en cuenta), banco de "Souvenirs, S.A.", que le cargará el importe de la letra en su cuenta corriente extinguiéndose así la deuda.

2. Compraventa al contado mediante transferencia bancaria

Spanish-Tapas.com, empresa del grupo de empresas de Doña Rogelia dedicada a la venta de embutidos ibéricos por Internet compra a su principal proveedor de Salamanca un total de 500 jamones de bellota, producto estrella del negocio, por 40 euros cada uno (IVA incluido). El pago de la operación se efectúa a través de una orden de transferencia bancaria de la empresa Spanish- Tapas.com de su banco (BBVA) al del proveedor de jamones (BSCH). El banco le cobra una comisión de 3 euros a Spanish-Tapas.com por la transferencia.