

UNIDAD 2. EL CONTRATO MERCANTIL

2.1. Definición de Contrato Mercantil

2.2. Elementos del Contrato Mercantil

2.3. La Forma del Contrato Mercantil

2.4. Prueba de la existencia del Contrato Mercantil

2.5. El Contrato de Compraventa

2.6. Obligaciones en el Contrato de Compraventa

2.7. Resolución del Contrato de Compraventa

2.8. Compraventa sobre Muestras

2.9. Compraventa a Prueba

2.10. El Contrato de Suministro



Un contrato es un acuerdo entre dos partes

2.1. Definición de Contrato Mercantil

El contrato es una especie del convenio que produce o transfiere derechos y obligaciones, así que podemos afirmar que el contrato mercantil es el acuerdo de dos o más voluntades para crear o transferir derechos y obligaciones de naturaleza mercantil en la cual existe, en una de las partes, la presencia de un comerciante, ya que su fin es la industria o el comercio o por el carácter mercantil del objeto sobre el que recae, es decir, es un negocio jurídico bilateral que tiene por objeto un “acto de comercio”.

Un “acto de comercio” es todo aquél acto regulado en el Código de Comercio, o cualquier otro análogo. Un negocio jurídico puede ser considerado un “acto de comercio” en función de la condición de las partes que intervienen en él (si son comerciantes o no), en función de su objeto (si tiene un objeto que el Código de Comercio reputa mercantil, o no), o en función de los dos criterios tomados conjuntamente.

Aquellos actos jurídicos de naturaleza mercantil que regula el Código de Comercio son llamados actos de comercio incluso los de tipo análogo, de tal manera que, un contrato en su carácter de negocio jurídico puede estar incluido en esta categoría, ya sea por la condición de las partes que intervienen en él, sean o no comerciantes; por su objeto, sea o no mercantil, o en función de ambos criterios en conjunto.

Así por ejemplo, el contrato social tendrá siempre carácter mercantil, cuando su objeto sea el ánimo de lucro basado en la puesta en común de bienes e industria, con independencia del carácter de comerciante que pudiera tener alguna de las partes que lo suscriban; mientras que, el contrato de préstamo será mercantil si cualquiera de las partes es comerciante y las cosas prestadas se dedican a actos de comercio.

Características del Contrato Mercantil

Partes. El contrato mercantil requiere de dos partes para ser perfeccionado. La una el proponente, quien se obliga a dar la cosa, a hacer o no hacer algo y la otra un aceptante que se compromete a pagar el precio pactado o la obligación preestablecida.

Propuesta. Esta debe ser debidamente aceptada, puede ser verbal o escrita. El proponente puede retractarse, sin embargo, al hacerlo deberá indemnizar a su contraparte.

Aceptación. Puede ser pura y simple con lo que perfecciona el contrato, o **condicional** en cuyo caso se tendrá como propuesta.

Perfección. Se llama perfección del contrato al momento en que nace a la vida del derecho, al momento a partir del cual el contrato comienza a existir y, por tanto, obliga a las partes contratantes.

Prueba. Los contratos mercantiles serán válidos cualquiera que sea su forma, “con tal que conste su existencia por alguno de los medios que el Derecho Civil tenga establecidos”.

Interpretación. Por norma general los contratos han de interpretarse de buena fe. Eso implica entender que el contrato ha de ser aplicado pensando que los contratantes han actuado en forma leal y con confianza recíproca.

2.2. Elementos del Contrato Mercantil

Los contenidos y cláusulas que no pueden faltar en ningún contrato mercantil son:

- **Identificación** de las partes implicadas. Los datos completos, con NIF y domicilio, de las empresas y de los representantes que firman el acuerdo.
- El **objeto** de contrato. El motivo, cosa o servicio por el que se firma el contrato.
- Las **obligaciones** de las partes. Cada una de las condiciones que las partes se comprometen a asumir y las consecuencias de su incumplimiento.
- La **duración** del contrato. Conviene señalar tanto la fecha de inicio como la de fin.
- Forma de **pago**. El precio total del servicio, aclarando si lleva los impuestos correspondientes, de qué manera se va a abonar y en qué plazos.

2.3. La Forma del Contrato Mercantil

En el sistema de contratación mercantil impera el **principio de libertad de forma** (Art. 51), por lo que los contratos mercantiles serán válidos y producirán efectos cualquiera que sea la forma en que se celebren, verbal o escrita, con tal de que consten en alguno de los medios que fija el derecho civil.

En el Art. 52 se fijan una serie de **excepciones a este principio de libertad de forma**: en primer lugar, los contratos que con arreglo al Código de Comercio o a las leyes especiales deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia y en segundo lugar, los contratos celebrados en país extranjero en que la Ley exija escrituras, formas o solemnidades determinadas para su validez aunque no los exija la Ley española. En ambos casos, el no cumplimiento de los requisitos de forma implicará la ineficacia del contrato.

En el tráfico actual existe una creciente exigencia generalizada del requisito de forma, circunstancia que va a contribuir a la seguridad jurídica en aras del consumidor.

2.4. Prueba de la Existencia de Contrato Mercantil

En virtud del Art. 51, serán **válidos y producirán acción en juicio los contratos mercantiles cuando coste su existencia en alguno de los medios que el derecho civil fije**.

En el tráfico mercantil van a atener especial relevancia los libros de comercio y otros papeles privados, pudiendo constituir prueba contra el que los ha escrito y el que quiera aprovecharlos como prueba en su beneficio también deberá aceptar la información que se deduce de ellos que le sea perjudicial.

También la factura elaborada por el empresario producirá prueba en su contra, y si el cliente la devuelve firmada, también se presume su aceptación. El Art. 14 apartado 2 de la Ley 7/1996 de 15 de Ene (Ordenación del Comercio Minorista) establece que la factura se entiende aceptada por su destinatario si no hace reparo en los veinticinco días siguientes a su remisión. De este modo puede apreciarse el valor de confesión extrajudicial de la factura.



El contrato de compraventa se da entre empresas, no entre particulares

2.5. El Contrato de Compraventa

La compraventa mercantil es la compra para revender, lucrándose en la reventa. Para el Código de Comercio no coinciden, pues, los conceptos de compraventa mercantil y compraventa profesional. Desde un punto de vista negativo, porque puede ser compraventa mercantil aquélla por la que adquiere los efectos una persona que no es comerciante habitual, siempre que pretenda lucrarse con la reventa, incluso ocasionalmente.

La compraventa para uso empresarial se calificará como mercantil, y la compraventa para uso o consumo privado se considerará civil.

Las ventas hechas a un consumidor final no son nunca mercantiles. Tanto si las realiza un fabricante o productor como si son llevadas a cabo por un comerciante intermediario que revende lo que él mismo adquirió.

Las compraventas que regula el Código de comercio son compraventas de efectos o mercaderías. Ni en los artículos citados ni en los otros que completan la regulación se regula la compraventa de bienes de equipo destinados a la explotación y uso en la empresa del comprador. Tampoco hay normas relativas a la compraventa de inmuebles.

La compraventa mercantil somete su prescripción al Código Civil por lo que se refiere a la acción para reclamar el precio de las mercaderías. A falta de otra regla específica, ha de aplicarse la prescripción de cinco años. Por defecto de calidad o cantidad de las mercancías embaladas o enfardadas, el comprador sólo puede repetir en el plazo de cuatro días.

El comprador pierde toda acción si no ha hecho su reclamación en los treinta días siguientes a la entrega.

Distinción entre compraventa civil y mercantil

En un número considerable de casos, la calificación como civil o mercantil de la compraventa es irrelevante, ya que no supone la selección de un determinado régimen jurídico, bien porque en todo caso se aplique el Código Civil por vía supletoria, bien porque la regulación civil y mercantil no difieran.

La distinción entre compraventa civil y mercantil es hoy de escasa importancia práctica.

La mayoría de los conflictos solventados versan sobre reclamación por los defectos de la cosa vendida.

Ante la disyuntiva de aplicar el artículo 342 del Código de Comercio o los artículos 1.486 y siguientes del Código Civil, el Tribunal Supremo ha optado por prescindir de unos y otros, por considerar ambos inadecuados; y ha residenciado el problema en sede del régimen general de la responsabilidad contractual (artículos 1.101 y 1.124 del Código Civil), cuya aplicación es indiferenciada a la compraventa civil y mercantil.

Eso sí, se consideran civiles, no mercantiles, las ventas de los productos de los ganaderos y agricultores por razones históricas, y las de los artesanos en sus talleres.

2.6. Obligaciones en el Contrato de Compraventa

Son obligaciones del vendedor:

- Conservar y custodiar la cosa vendida en perfecto estado hasta la puesta a disposición del comprador, siendo responsable de la posible pérdida o deterioro que pudiera sufrir antes de la entrega.
- Entregar la cosa vendida en el lugar y fecha convenidos. En el caso de que no se haya pactado ningún lugar, se entenderá que se debe realizar en el domicilio del vendedor. En el caso de que no se haya establecido ningún plazo de entrega, se deberá poner a disposición del comprador en las 24 horas siguientes a la formalización del contrato. Si la puesta a disposición de la cosa objeto del contrato se produjese fuera del plazo pactado, el comprador podrá optar entre cumplir con el contrato o rescindirlo, teniendo en este último caso, derecho a una indemnización por los perjuicios ocasionados.
- Garantizar al comprador la posesión legal y pacífica de lo vendido. El comprador tiene derecho a recibir el bien en su totalidad, libre de cargas y de derechos a favor de terceros, sin que terceras personas tengan derechos sobre el bien que pudieran impedir el disfrute del mismo libremente.
- Garantizar el saneamiento por vicios ocultos o interiores. Aunque el comprador exprese su conformidad en la recepción de la cosa adquirida, si posteriormente se constatará que en el momento de la entrega el bien tuviera defectos no imputables al comprador, el vendedor será responsable de responder de esos defectos ocultos. Sin embargo, no responderá de defectos que hubieran quedado de manifiesto en el momento de la entrega, de los que el comprador conociera a la recepción de los bienes.

Son obligaciones del comprador:

- Pagar el precio, en el plazo y lugar pactados. En el caso de que no se hubieran acordado expresamente, el comprador deberá pagar el precio en el domicilio del vendedor en el momento de la entrega de la cosa.
- Pagar intereses de demora sobre el precio, cuando el comprador se demore en el pago. En el caso de que no se haya establecido el tipo de interés se aplicará el tipo legal del dinero.
- Recibir el bien comprado. En el caso de que el comprador rehusara la recepción del bien, o se demorara en su recepción, el vendedor se reserva el derecho a rescindir el contrato, pudiendo reclamar indemnización por el perjuicio causado. El comprador no está obligado a recibir el bien mediante entregas parciales, salvo que se hubiera pactado así.
- Hacerse cargo de todos los gastos posteriores a la entrega del bien, a partir del momento y lugar acordado.

2.7. Resolución del Contrato de Compraventa

Dar por finalizado dicho contrato, bien por acuerdo de las partes, bien por haberse cumplido lo pactado o bien por incumplimiento.

Una vez se ha formalizado el contrato de compraventa, lo normal es que se cumpla en los términos acordados. Pero no siempre sucede esto, por lo que se pueden producir diferentes situaciones. La resolución de los contratos de compraventa, se puede producir por las siguientes causas:

- **Cumplimiento** de las prestaciones objeto del contrato por ambas partes. El contrato se ha llevado a cabo según lo estipulado y las obligaciones mutuas se han realizado. Las obligaciones recíprocas se extinguen puesto que se han cumplido.
- **Novación**. Las partes acuerdan anular el presente contrato, celebrando otro sustitutorio o novatorio. El nuevo contrato sustituye al anterior, quedando el primitivo anulado.
- **Rescisión**. Cualquiera de las partes tiene derecho a pedir la extinción cuando hayan sido lesionados sus derechos y se sienta perjudicada por el incumplimiento de la otra de las partes de alguno de los acuerdos plasmados en el contrato. Salvo pacto en contrario, supone la devolución del bien objeto del contrato y, en su caso, las indemnizaciones, intereses y demás penalizaciones que corresponda.
- **Resolución unilateral**. Una de las partes puede resolver unilateralmente el contrato cuando la otra parte no haya cumplido con sus obligaciones esenciales recogidas en el mismo. Las circunstancias que pueden producir esta resolución unilateral serán las recogidas en las cláusulas del contrato.
- **Condonación**. Una de las partes perdona alguna de las obligaciones de la otra, renunciando a posteriores reclamaciones.

2.8. Compraventa sobre Muestras

En este caso la compraventa se realiza mediante la exhibición previa de muestras, sobre las que se formaliza el contrato. Este surte efectos plenos en cuanto el comprador acepte las mercancías si se ajustaran a las muestras exhibidas anteriormente como muestras. Si no es así, puede cancelar el contrato.

Este tipo de venta es muy común en mercados en los que intervienen los agentes que representan a firmas comerciales. Suelen visitar a los potenciales clientes, exhibiendo el muestrario de los artículos que posteriormente recibirá el comprador. Este ha realizado una propuesta de compra sobre las muestras que se le han enseñado. Como ejemplo, podríamos citar las ventas realizadas por un comercial de productos de belleza a un centro de estética para que posteriormente realicen un pedido.

2.9. Compraventa a Prueba

El comprador recibe los bienes adquiridos, y tiene la potestad de rescindir el contrato unilateralmente durante un plazo determinado.

Durante ese plazo podrá decidir si continua con el contrato o lo resuelve, teniendo derecho a la devolución de las cantidades pagadas hasta ese momento. Para ello no es obligatorio que el comprador demuestre defectos o vicios ocultos en la mercancía: es suficiente con declarar expresamente su deseo de no llevar a término el contrato. En caso de que concluyera el plazo de prueba sin que el comprador expresara su desistimiento, el contrato resultaría formalizado plenamente.

2.10. El Contrato de Suministro

Es el contrato por el cual una parte se obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir en favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas que pueden ser bienes o servicios. Es común que lleve una cláusula de preferencia, que consiste en que la parte que percibe el suministro se obliga a preferir al proveedor. Como ejemplo tenemos: Los suministros de comida, energía, enseñanza y conservación de animales.

El contrato de suministro no aparece regulado en nuestro derecho privado, pero sí en el Derecho Administrativo, al establecer la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, que a sus efectos se entenderá por contrato de suministro los que tienen por objeto la adquisición, el arrendamiento financiero, o el arrendamiento, con o sin opción de compra, de productos o bienes muebles; considerando en todo caso, aquellos en los que el empresario se obligue a entregar una pluralidad de bienes de forma sucesiva y por precio unitario sin que la cuantía total se defina con exactitud al tiempo de celebrar el contrato, por estar subordinadas las entregas a las necesidades del adquirente.

En todo caso, se considerarán contratos de suministro los siguientes:

- - Los que tengan por objeto la adquisición y el arrendamiento de equipos y sistemas de telecomunicaciones o para el tratamiento de la información, sus dispositivos y programas, y la cesión del derecho de uso de estos últimos, en cualquiera de sus modalidades de puesta a disposición, a excepción de los contratos de adquisición de programas de ordenador desarrollados a medida, que se considerarán contratos de servicios.
- - Los de fabricación, por los que la cosa o cosas que hayan de ser entregadas por el empresario deban ser elaboradas con arreglo a características peculiares fijadas previamente por la entidad contratante, aun cuando esta se obligue a aportar, total o parcialmente, los materiales precisos.
- - Los que tengan por objeto la adquisición de energía primaria o energía transformada.

La diferencia entre el suministro y la compraventa reside en que mientras que en la compraventa existe siempre una única obligación y prestación, cuya ejecución puede haber sido pactada en varias entregas no simultáneas, en el suministro existen tantas prestaciones autónomas identificadas con una pluralidad de obligaciones, por lo que no se trata de que la ejecución se lleve a cabo en varios momentos sino que eso es precisamente lo que caracteriza al suministro.

En definitiva, se trata de un contrato consensual, que tiene analogía con el contrato de compraventa, ya que el suministrador, como el vendedor, está obligado a la entrega de una cosa, y el suministrado, como el comprador, está obligado a pagar un precio por los bienes que le han sido suministrados.

Destaca del contrato de suministro su finalidad previsor y el carácter normativo del negocio, especialmente para disciplinar la periodicidad de las entregas; configurándose además como contrato de colaboración entre empresas, de naturaleza mercantil, cuando el suministro se celebra entre comerciantes.