



# Tema 8

Contratación mercantil I

**PIF**

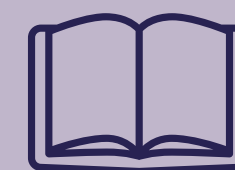
Irene Córdoba

**Titulació**

Grau en Finances i  
Comptabilitat

**Grup GS**

Curs 24/25



**Facultat  
de Dret**

# Contenidos

---

El contrato y la contratación mercantil.

Contratos de transmisión de bienes: compraventa y suministro.

Contratos de colaboración y distribución: comisión y agencia; distribución, concesión y franquicia.

# 1.El contrato y la contratación mercantil.

## 1. Elementos esenciales de la contratación.

### **Elementos esenciales de la contratación:**

- Consentimiento: voluntad de contratar de las partes, con capacidad para ello, sin incurrir en error, dolo, intimidación o violencia.
- Objeto: obligaciones del contrato, que deben ser ciertas, y no podrán ser contrarias a la ley.
- Causa: finalidad con la que se establece el contrato.

En principio hay libertad de pacto. La validez y cumplimiento no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes, y los efectos solo se producirán entre las partes y sus herederos.

La perfección se produce por el mero consentimiento, y obliga al cumplimiento del contrato y las consecuencias que deriven conforme a la buena fe, el uso y la ley. No se puede contratar en nombre de otro sin autorización o representación legal.

### **Clasificación de los contratos:**

- Unilaterales o bilaterales.
- Onerosos o gratuitos.
- conmutativos o aleatorios.
- Instantáneos o de tracto sucesivo.
- Consensuales, reales o formales.
- Típicos o atípicos.

## 2. El contrato mercantil y características de la contratación mercantil.

El contrato mercantil es aquel que presupone la presencia de una empresa. son instrumentos mediante los que realizan su actividad los empresarios mercantiles, que necesitan de su intervención, y en los que concurren ciertas exigencias surgidas de su estipulación en masa (por un empresario en ejercicio y explotación de su empresa).

### **A. Perfección del contrato.**

Se perfeccionan con el cruce de oferta y aceptación. Si es en lugares distintos, desde que el oferente conoce o no pueda ignorar la aceptación. En estos casos el contrato se entiende celebrado donde se hizo la oferta. Si se celebra por dispositivos automáticos, habrá perfección desde que se manifieste la aceptación.

### **B. Interpretación del contrato.**

La interpretación será según la literalidad de los términos, sin interpretar de forma arbitraria, ni restringir efectos que deriven de forma natural.

### **C. Exigibilidad de las obligaciones y morosidad.**

En los contratos que no tengan término fijado o que la ley no lo indique, las obligaciones serán exigibles tras 10 días desde que se contrajeron, o un día si lleva aparejada ejecución.

Si transcurre el día señalado, o se interpela judicialmente al deudor (cuando no haya día señalado), se desplegarán los efectos de la morosidad.

El régimen jurídico de la morosidad en operaciones comerciales tiene regulación específica. El plazo será de 30 días naturales desde el cumplimiento de la obligación, pudiendo ampliarlo por acuerdo sin que supere los 60 días naturales.

Si el acreedor ha cumplido la obligación y no ha recibido la contraprestación tendrá derecho a intereses, siempre que el deudor no demuestre que no es responsable.

### **D. Condiciones generales de la contratación.**

Las CGC son cláusulas predispuestas a una pluralidad de contratos e interpuestas por una de las partes. Serán abusivas cuando causen un desequilibrio importante entre las partes, sin justificación y en contra de la buena fe. El régimen especial de protección ante cláusulas abusivas se aplica a consumidores, entre profesionales se va por las normas de la nulidad contractual.

## 2. Contratos de transmisión de bienes: compraventa y suministro.

### 1. Contrato de compraventa mercantil.

#### **Concepto:**

El contrato de compraventa es aquel por el que una de las partes se obliga a entregar a otra una cosa determinada, y la otra se compromete a pagar un precio cierto. Será mercantil cuando se trate de un bien mueble que se compra para su reventa, con la intención de lucrarse con ello.

Hay ciertas compraventas que, pese a poder encajar en la definición, el Ccom. las excluye.

#### **Contenido:**

El vendedor tiene obligación de entregar la cosa, aunque en mercantil bastará con que la ponga a disposición del comprador en el establecimiento. Responderá del saneamiento por evicción o por vicios y defectos de la cosa.

El comprador tiene la obligación de pagar el precio (verdadero, determinado, consciente, y en dinero o signo que lo represente), en el lugar y momento pactado; y de recibir la mercancía, sin poder negarse salvo justa causa (defecto de calidad, cantidad o entrega fuera de plazo).

#### **Transmisión del riesgo:**

El vendedor debe soportar el riesgo sobre la cosa hasta que la ponga a disposición o la entregue al comprador, aunque el régimen del Ccom. es dispositivo y puede ser modificado.

## 2. Contrato de suministro.

Es similar a la compraventa. Es el contrato por el que el suministrador se obliga a realizar prestaciones periódicas o continuadas para el suministrado, a cambio de un precio.

Hay pluralidad de prestaciones y suele tener carácter duradero, porque consiste en satisfacer una necesidad periódica sin tener que estipular cada vez un contrato de compraventa.

Se diferencia de la compraventa en que surgen varias prestaciones de un mismo contrato, y que es de tracto sucesivo pero con prestaciones autónomas.

El objeto suelen ser cosas genéricas, que se suministran en la cantidad determinada por contrato, o posteriormente en base a criterios objetivos o subjetivos.

Y, sobre el precio, prevalecerá lo pactado, aunque suelen incluirse cláusulas de actualización.

### 3. Contratos de colaboración y distribución.

#### 1. Contrato de comisión.

**Concepto:**

Contrato mercantil por el que una parte se obliga a realizar un acto o contrato mercantil por cuenta de otra. Terminado el acto o negocio se extingue el contrato.

**Contenido:**

El comisionista tiene obligación de ejecutar el encargo, personalmente y respetando las instrucciones y defendiendo los intereses del comitente. Debe comunicar al comitente la marcha del encargo y rendirle cuentas del resultado. Queda prohibida la autoentrada.

El comitente tiene la obligación de retribuir al comisionista el precio de la comisión, y satisfacer los gastos y desembolsos si se pactó que los anticiparía, con el interés legal.

**Extinción del contrato:**

El contrato se extinguirá por las causas ordinarias; por la revocación del comitente; o por muerte o inhabilitación del comisionista (al comitente lo pueden suceder los herederos)..

## 2. El contrato de agencia.

Contrato con legislación propia, por el que una persona, el agente, se obliga continuada y establemente a promover actos u operaciones de comercio por cuenta de otra, o por cuenta y en su nombre, como intermediario independiente, sin asumir riesgo y ventura, a cambio de una remuneración.

El agente debe actuar de buena fe y velar por los intereses del principal, ocuparse de promover y concluir los actos, comunicar lo necesario, seguir las instrucciones, recibir reclamaciones de terceros sobre lo actuado, y llevar una contabilidad independiente. Se puede incluir restricción o limitación de actividades profesionales.

El principal debe actuar de buena fe y poner en disposición del agente los materiales e informaciones necesarias para el trabajo, y satisfacer la remuneración correspondiente.

El contrato se extingue con la duración pactada, o, si es indefinido, por la denuncia unilateral con preaviso, por incumplimiento o por declaración de concurso, muerte o fallecimiento del agente (no del principal, aunque podrán hacerlo sus causahabientes).

Cuando se extingue, el agente podrá tener derecho a indemnización en determinadas circunstancias.

### 3. El contrato de distribución y concesión mercantil.

Contrato atípico por el que el distribuidor se obliga a adquirir y comercializar los bienes y servicios al proveedor o a quienes este designe. Los más comunes son:

- Contrato de compra en exclusiva.
- Contrato de distribución selectiva.
- Contrato de concesión mercantil: contrato por el que el distribuidor (concesionario) pone a disposición del proveedor (concedente) su establecimiento para comercializar exclusivamente y bajo las directrices y supervisión de este, bienes o servicios. Es de duración en el que el concesionario actúa en su nombre y por su cuenta, recibiendo remuneración al margen de las reventas, y compra al concedente para fomentar la reventa.

#### 4. El contrato de franquicia.

Contrato por el cual el franquiciador concede al franquiciado el derecho de explotar su modelo de empresa (franquicia: unidad de signos, imagen y explotación).

El bien jurídico es el modelo de empresa (modo específico de organizar los elementos que la integran para realizar una actividad económica). El objetivo es que el resultado sea idéntico o muy similar en todos los establecimientos.

Hay una serie de documentos a entregar al menos 20 días hábiles previos a la firma del contrato o precontrato, o la entrega de cualquier pago.