



eman ta zabal zazu
Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea



Zuzenbide Fakultatea
Facultad de Derecho

OBLIGACIONES QUE CONTRAEN LAS PARTES AL SUSCRIBIR UN CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

TRABAJO FIN DE GRADO

FACULTAD DE DERECHO

(SECCIÓN BIZKAIA)

2020/2021

Trabajo realizado por:
Irene García Matesanz

Dirigido por:
José Manuel Martín Osante

RESUMEN

El presente Trabajo de Fin de Grado tiene como objetivo realizar un análisis legal, doctrinal y jurisprudencial de las obligaciones de las partes al suscribir un contrato de compraventa mercantil.

El trabajo queda dividido en tres grandes bloques precedidos de un apartado introductorio en el que se resume el estudio. Se comienza con las obligaciones del comprador, siendo las obligaciones del vendedor desarrolladas a continuación y finalizando con el estudio detallado de la transmisión de propiedad y riesgos en la compraventa. Todo ello siempre desde una perspectiva mercantil con el Código de Comercio como hilo conductor.

Palabras clave: Compraventa, mercantil, civil, obligaciones, comprador, vendedor, Código de Comercio, compra, venta.

ABREVIATURAS.....	5
1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.....	7
2.1 Introducción.....	7
2.2 Pago del precio.....	8
2.2.1 Precio.....	9
2.2.2 Obligación de pagar el precio.....	10
2.2.3 Cuantía del pago.....	11
2.2.4 Tiempo y lugar de pago.....	12
2.2.5 Modalidades de pago.....	14
2.2.6 Exigibilidad.....	14
A) Ley de Ordenación del Comercio Minorista.....	15
2.2.7 Prescripción.....	16
2.3 Recepción de la cosa comprada.....	16
2.3.1 Concepto.....	17
2.3.2 Excepciones.....	17
2.3.3 Vicios y defectos: artículos 336 y 342 del C.Com.....	18
2.4 Incumplimiento de las obligaciones por el comprador.....	19
2.4.1 Incumplimiento de la obligación de pago de precio.....	19
A) Intereses moratorios.....	20
2.4.2 Incumplimiento de la obligación de recibir la cosa comprada.....	22
3. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.....	23
3.1 Introducción.....	23
3.2 Obligación de conservar la cosa.....	24
3.3 Obligación de entrega.....	24
3.3.1 Objeto de la entrega.....	25
A) Determinación o especificación.....	25
B) Cantidad y calidad.....	26
3.3.2 Distinción entre entrega y puesta a disposición.....	27
3.3.3 Tiempo y lugar de entrega.....	28
A) Tiempo de entrega.....	28
B) Lugar de entrega.....	28
3.3.4 Gastos de entrega.....	29
3.3.5 Formas de entrega.....	29
3.3.6 Forma de acreditar la entrega.....	30

3.4 Obligación de saneamiento por evicción.....	31
3.4.1 Concepto de evicción.....	31
3.4.2 Régimen de responsabilidad del vendedor: saneamiento por evicción.....	32
3.5 Obligación de saneamiento por vicios y defectos.....	33
3.5.1 Concepto de vicios o defectos.....	33
A) Aparentes.....	33
B) Ocultos.....	33
C) Contraposición de vicios o defectos de cantidad/calidad con vicios o defectos ocultos.....	34
D) La prestación de cosa diversa (<i>aliud pro alio</i>).....	35
3.5.2 Régimen de responsabilidad del vendedor: saneamiento por vicios o defectos.....	36
3.6 Incumplimiento de las obligaciones del vendedor.....	37
4. TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD Y RIESGOS EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL.....	38
5. CONCLUSIONES.....	40
BIBLIOGRAFÍA.....	43
JURISPRUDENCIA.....	46

ABREVIATURAS

Art.	Artículo
CC	Código Civil Español
CCom.	Código de Comercio Español
CNU 11-04-1980	Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980
Disp. Adic.	Disposición Adicional
Disp. Derog.	Disposición Derogatoria
LOCM	Ley de Ordenación del Comercio Minorista
Núm.	Número
RDLeg.	Real Decreto Legislativo
STS	Sentencia del Tribunal Supremo
TS	Tribunal Supremo
TRLGDCU	Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios
Y ss.	Y siguientes

1. INTRODUCCIÓN

El negocio jurídico de la compraventa viene siendo un clásico, que a lo largo de la historia ha ido evolucionando y sobreviviendo a diferentes épocas, pasando desde el Derecho Romano a las sociedades de capital de hoy en día. Su fundamento radica en que una parte (vendedora) se obliga a entregar una cosa a otra parte (compradora) que se compromete a pagar un precio por ella, dando lugar a una verdadera transmisión. Este trabajo será desarrollado desde la perspectiva mercantil, que, aunque en ocasiones, poco o nada diste de la civil, la especialidad radica en el ánimo de lucrarse con la reventa.

El presente Trabajo de Fin de Grado tiene como objetivo principal realizar un estudio legal, doctrinal y jurisprudencia sobre las obligaciones que contraen las partes a la hora de suscribir un contrato de compraventa mercantil, siendo la metodología utilizada para su desarrollo la consulta del Código de Comercio junto con el Código Civil, la lectura de diferentes artículos firmados por voces autorizadas y abundante jurisprudencia para completar el análisis con la interpretación de los Tribunales.

Así, el trabajo se divide en tres apartados: el primero de los bloques contiene lo relativo a las obligaciones que recaen sobre la parte compradora, comenzando por una introducción, que sirve como base para el posterior desarrollo conceptual. A continuación, se analizan las obligaciones tanto de pago del precio como de entrega de la cosa, postergando al subapartado final los supuestos en los que esta parte incurriría en incumplimiento, junto con sus consiguientes consecuencias jurídicas.

El segundo bloque se centra en las obligaciones de la contraparte, es decir, del vendedor, siendo estas la conserva de la cosa y su entrega, así como la obligación de saneamiento, bien sea por evicción bien por vicios o defectos ocultos. Al igual que se estructura el bloque primero, finaliza con la mención a los supuestos en los que se entiende que la parte vendedora estaría incumpliendo sus obligaciones y las consecuencias que se derivarían de estas.

Una vez quedan desarrolladas las obligaciones de ambas partes, el estudio finaliza centrando la atención en la transmisión de la propiedad y los riesgos que puedan surgir en aquellas compraventas en las que media un periodo de tiempo entre la compra y la entrega o puesta a disposición puesto que requiere de transporte. Se trata el supuesto de pérdida o deterioro de la mercadería, una vez el vendedor finaliza sus obligaciones, sin que el comprador haya recibido aún su compra, dando una solución sobre quién debería responder o asumir las consecuencias.

Como parte final, se recogen una serie de conclusiones, totalmente personales, junto con la bibliografía y la jurisprudencia utilizada.

2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

2.1 INTRODUCCIÓN

El contrato de compraventa ha sido tradicionalmente señalado como una herramienta jurídica fundamental para el desarrollo de la actividad comercial, cuyo uso desencadenó el nacimiento del Derecho mercantil. En este tipo de compraventa concurren una serie de características especiales como el ánimo de lucro que presenta el comprador¹. En la actualidad, predomina la concepción de que el Derecho mercantil viene siendo un derecho de la empresa y todo aquello realizado por el empresario recibe tal calificación, a pesar de la convivencia con diferentes teorías².

La función de un contrato de compraventa mercantil, es comparable al contrato de compraventa civil, lo que explicaría la existencia de normas reguladoras de un mismo fenómeno en dos ámbitos diferentes. En este sentido, un contrato de compraventa civil, queda regulado en los arts. 1445 y ss. del Código Civil³ (CC, en adelante) y uno de naturaleza mercantil en los arts.325 a 345 del Código de Comercio⁴ (CCom., en adelante), quedando ambos relacionados con el RDLeg.1/2007 de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias⁵ (TRLGDCU, en adelante), entre otras leyes especiales.

No obstante, la regulación del CCom. únicamente se va a limitar a las especialidades que se derivan de un contrato de compraventa mercantil, debiendo remitirnos al Código Civil, en lo relativo a: requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación, extinción y capacidad de las partes (art.50 CCom.).

¹ La Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 9 de julio de 2008 (Aranzadi Instituciones, RJ 2008/4477) en relación con STSS de 20 de noviembre de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984, 5617), 10 de noviembre de 1989 (Aranzadi Instituciones, RJ 1989, 7869) y 25 de junio de 1999 (RJ 1999, 5963) que recuerdan: «(...) entiende la doctrina científica más autorizada que la nota que caracteriza la compraventa mercantil frente a la civil es el elemento intencional, que se desdobra en un doble propósito por parte del comprador: el de revender los géneros comprados, bien sea en la misma forma que los compró o adecuadamente transformados, y el ánimo de lucro, consistente en obtener un beneficio en la reventa; de modo que la compraventa mercantil se hace no para que el comprador satisfaga sus propias necesidades sino para lucrarse con tal actividad, constituyéndose el comprador en una especie de mediador entre el productor de los bienes comprados y el consumidor de los mismos, una vez transformados o manipulados(...)».

² MARTÍN RODRIGUEZ, M. A., *La unificación civil y mercantil en la contratación privada*, 1º ed., Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid, 2006, pp.13-86; SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J./SANCHEZ CALERO F., *Instituciones de Derecho Mercantil*, Vol.I, 37ªed., Aranzadi, Cizur Menor, 2015, pp.61-64.

³ «Gaceta de Madrid» núm. 206, de 25/07/1889.

⁴ «Gaceta de Madrid» núm. 289, de 16/10/1885.

⁵ «BOE» núm. 287, de 30/11/2007.

Sin embargo, gran parte de la doctrina⁶ ha propuesto adoptar como modelo la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 que se materializa en el Instrumento de Adhesión de España a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980 (en adelante, CNU 11-04-1980⁷).

Centrándonos de manera más concreta en el punto que ahora nos atañe desarrollar, el contrato de compraventa mercantil, produce, una vez perfeccionado, una serie de obligaciones inexcusables para las partes, tendentes a lograr la transmisión de la propiedad al comprador, sin que surjan por sí solos, efectos traslativos de dicha propiedad⁸ y de cuyo cumplimiento se deriva la extinción del contrato.

Sucede pues, que las obligaciones que se generan del ejercicio de la compraventa mercantil, son las mismas que nacen del contrato civil. Como contrapartida, la diferencia radica fundamentalmente en la mayor rapidez y el rigor que caracteriza a las compraventas mercantiles, frente al ritmo más lento propio de las civiles.⁹

Dentro de este marco, se podría señalar que las obligaciones que concurren en la parte compradora, son: pago del precio convenido y recepción de la cosa comprada, y, si se tiene en cuenta el art.1505 CC, deberá asumir también el deber de presentarse a recibir la cosa antes de vencer el término fijado para la entrega de la misma.¹⁰

2.2 PAGO DEL PRECIO

A pesar de ser entendida como la obligación principal del comprador, el CCom. le dedica un solo precepto (art.339 párrafo primero) y algunas referencias en otros artículos (335, 340, 341 y 344). Esta escasa regulación, frente al número de disposiciones dedicadas a las obligaciones contractuales del vendedor, es indicativo de cuáles son las preocupaciones del legislador.¹¹

En cualquier caso, a la hora de referirnos al precio, son de aplicación las reglas generales del CC al existir cierto “vacío” en el CCom., que sí se encarga de regulación de las obligaciones contraídas por las partes.

⁶ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de derecho mercantil*, Vol.II, 27ª ed., Tecnos, Madrid, 2020, p.66.

⁷«BOE» núm. 26, de 30 de enero de 1991.

⁸ MARTÍNEZ TOMÁS, G., *La transferencia del riesgo del precio y la transmisión de propiedad: hacia una definitiva desconexión conceptual y temporal en sede de armonización europea*, Tomo LXVII, fasc.I, ADC, 2014, pp.115-119.

⁹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.72.

¹⁰ SECO CARO, E., “Contenido, incumplimiento y extinción del contrato mercantil de compraventa”, en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J. (coord.), *Derecho mercantil II*, 13ª ed., Ariel Derecho, Barcelona, 2009, p.328

¹¹SECO CARO, E., op. cit., p.329.

2.2.1 PRECIO

El precio supone la suma de dinero que el comprador se obliga a entregar a cambio de la cosa objeto del contrato de compraventa mercantil. Sin embargo, tal precio no solo se reduce a una suma de dinero, sino que puede pagarse: en moneda de curso legal o (si la parte compradora lo acepta) mediante la entrega de cheques o libramiento de letras de cambio (en cuyo caso la deuda se extingue cuando son efectivamente cobrados: art.1170 CC) o mediante transferencia bancaria del comprador al vendedor (en cuyo caso se extingue cuando es abonado su importe en la cuenta bancaria del vendedor).¹²

Es preciso tener en cuenta que existe la figura de las arras mercantiles, reguladas por el CCom. en su art. 343, señalando que las cantidades entregadas por vía de señal reputarán, salvo pacto en contrario, a cuenta del precio y en prueba de ratificación del contrato (STS de 15 de marzo de 1994¹³)¹⁴. Por tanto, la cantidad otorgada como señal de la compraventa mercantil tendría la consideración de lo que se conoce en el ámbito civil como arras confirmatorias¹⁵.

De manera que, según las disposiciones del CC, el precio deberá ser¹⁶:

- **Verdadero:** Ha de tratarse de una cantidad que las dos partes estén dispuestas a pagar, quedando excluidos los precios considerados irrisorios o insignificantes por cuanto este negocio jurídico pueda aproximarse a la donación.
- **Determinado o determinable:** El precio no debe ser precisado en el momento en que se celebra el contrato, sino que se considera suficiente con que se establezcan unos criterios mínimos a los que las partes quedarán sujetas en la posterioridad para su determinación. En este sentido, la jurisprudencia ha venido admitiendo el “precio de mercado” como criterio para poder determinar el precio final de una compraventa (AP Murcia de 8 de julio de 2011¹⁷).
- **En dinero o signo que lo represente:** En el art.1.700 CC se trata el “pago mediante efectos mercantiles” diciendo lo siguiente: “(...) *La entrega de pagarés a la orden, o letras de cambio u otros documentos mercantiles, sólo producirá los efectos del pago cuando hubiesen sido realizados, o cuando por culpa del*

¹² BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.80.

¹³ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 15 de marzo de 1994 (VLEX jurisprudencia) Documento disponible en: <https://supremo.vlex.es/vid/-202708863> (última consulta realizada a 08/05/2021).

¹⁴ URÍA, R., MENÉNDEZ, A. y VÉRGEZ, M., “Cap. 58: El contrato de compraventa mercantil: disciplina general”, en URÍA, R./ MENÉNDEZ, A. (dir.), *Curso de derecho mercantil II*, Thomson-Civitas, 2ª ed. Cizur Menor, 2007, p.114.

¹⁵ Documento disponible en: <https://www.mundojuridico.info/pacto-de-arraz-en-la-compraventa/> (última consulta realizada a 30/04/2021).

¹⁶ Documento disponible en: Base de Datos Wolters Kluwer – Precio de la compraventa mercantil <https://cisscontablemercantil-ciss-es.ehu.idm.oclc.org> (última consulta realizada 08/05/2021).

¹⁷ Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia (sección 1ª) nº348/2011 de 8 de julio de 2011 (Aranzadi Instituciones, JUR 2011/318920) y en ella múltiples referencias sobre lo que se considera “precio de mercado” tales como SSTs de 4 de julio de 2000 (Aranzadi Instituciones, RJ 2000, 6678) y 13 de julio de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984, 3984).

*acreedor se hubiesen perjudicado. Entre tanto la acción derivada de la obligación primitiva quedará en suspenso.”*¹⁸.

Para finalizar con este apartado, cabe preguntarse, qué se puede considerar por “precio justo”.

Según la Real Academia Española, “precio” se podría definir como “*valor pecuniario en que se estima algo*” mientras que “justo” cabe definirse como “*que obra según justicia y razón*”. De manera que, extrapolando esto a nuestro caso, el precio justo sería la cuantía generalmente aceptada, dentro de los límites legales y la buena fe, teniendo en cuenta las circunstancias de aquello sobre lo que se pretende contratar. ¿Cómo trata la doctrina tal cuestión? Existe una contraposición del Derecho histórico, frente al Derecho moderno. Este primero, sí que tenía en consideración lo que se conoce como “equilibrio de las prestaciones”, mientras que, el Derecho moderno, no considera imprescindible que se produzca tal equilibrio (art.1292 del CC y art.344 del CCom.)¹⁹.

En definitiva, no es preciso que el precio sea justo, simplemente basta con que este no sea irrisorio o simbólico.

2.2.2 OBLIGACIÓN DE PAGAR EL PRECIO

Dispone el artículo 1500 I CC lo siguiente: “*El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijado por el contrato*” siendo así una de las obligaciones principales que el comprador deberá asumir. La STS de 14 de mayo de 2008²⁰ le otorga la característica de fundamental al entender el Tribunal que “*(...) el incumplimiento contractual de la principal obligación del comprador, el pago del precio, tiene el carácter de incumplimiento grave, que frustra el fin económico del contrato de compraventa*”. Por lo que, podemos deducir, que el impago del este supone el fin del contrato, a grandes rasgos. En definitiva, la obligación ha de cumplirse “*en el tiempo y lugar fijados por el contrato*” y en, su defecto, “*en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa*”²¹.

De manera que, el comprador no solo estará obligado a pagar el precio una vez que se dé por satisfecho de las mercancías puestas a su disposición por parte del vendedor (o cuando hayan sido depositadas judicialmente por éste (arts. 332 y 339 del CCom.)), sino que también recae sobre él mismo la obligación de pagar el interés legal de la cantidad que

¹⁸ URÍA, R., MENÉNDEZ, A. y VÉRGEZ, M., op. cit., p.115.

¹⁹ SECO CARO, E., op. cit., p.329.

²⁰ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 14 de mayo de 2008 (VLEX jurisprudencia).

²¹ URÍA, R., MENÉNDEZ, A. y VÉRGEZ, M., op. cit., p.115.

adeude al vendedor (art.341 de CCom.)²², es decir, lo que se conoce como intereses moratorios²³ (art.340 CCom.).

2.2.3 CUANTÍA DEL PAGO

El precio comprende en ocasiones simplemente el valor de las mercaderías, pero también se le puede añadir el coste de transporte hasta el lugar convenido²⁴, es decir, lo que supone llevar tal mercancía al lugar pactado donde se realizará la entrega o, incluso, el coste del seguro. Ello se determina a través de siglas, conocidas como INCOTERMS²⁵, que cobran importancia en las compraventas internacionales, pero que, por lo general, desempeñan un papel relevante en todas aquellas compraventas que exijan desplazamiento (compraventas con expedición)²⁶.

Aunando más específicamente en el concepto de la cuantía del precio, del art.339 CCom. se puede discernir la idea de que tanto comprador como vendedor tienen que llegar a un acuerdo sobre ello (entre otras materias). Por lo tanto, prima la autonomía de la voluntad de partes; sin embargo, si nada se hubiere pactado sobre los aspectos circunstanciales del precio, este estará sujeto a las disposiciones de la Ley²⁷. Esto quiere decir que cuando no medie acuerdo, será el Código de Comercio o en su caso, el Código Civil (arts. 1447 y 1448), quien nos dé las claves necesarias para establecer la cuantía.

Si bien teóricamente la cuantía es fruto de una negociación entre dos partes²⁸, en la práctica nos encontramos con que no siempre es así²⁹. Generalmente, el precio se determina por el vendedor de manera unilateral y el comprador, no tiene más remedio que bien aceptarlo o bien no contratar. Tal vez esto pueda hacer que nos planteemos si el vendedor se encuentra en una posición de superioridad respecto del comprador, pero la

²² VÉRGEZ, M., “Cap. II: Contratos de intercambio de bienes materiales”, en BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, A. (dir.), *Contratos mercantiles. Tomo I*, Aranzadi, Cizur Menor, 2009, p.158.

²³ Mencionar DÍAZ LLAVONA, C., “La mora en la obligación del pago del precio en la compraventa de acciones. La naturaleza civil o mercantil”, *Revista de Derecho Mercantil núm.317/2020 parte Jurisprudencia. Crónica*. Civitas, Pamplona, 2020. Interesante diferenciar la naturaleza civil o mercantil de cara a los diferentes efectos que produce la mora y en ella jurisprudencia del TS al respecto.

²⁴ En este sentido Sentencia de la Audiencia Provincial de Cuenca (sección 1º) nº112/2011 de 30 de junio de 2011 (Aranzadi Instituciones, JUR 2011/276882) en la que se determina que procede la obligación del comprador de mercancías a abonar los gastos de estancia en el puerto, pago del flete, IVA de importación y demás gastos posteriores a la carga.

²⁵ Se recoge en la Sentencia de la Audiencia Provincial de Lleida (Sección 2º) de 19 de septiembre de 2013 (Aranzadi Instituciones, JUR 2014, 7846): “la cual dispone que las reglas Incoterms (acrónimo del inglés *international commercial terms*, 'términos internacionales de comercio') son términos de tres letras cada uno que reflejan las normas, de aceptación voluntaria por las dos partes compradora y vendedora, acerca de las condiciones de entrega de las mercancías o productos (...)”. Como principales INCOTERMS se puede señalar: CIF, FOB, EXW y FCA.

²⁶ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F, op. cit., p.78.

²⁷ SECO CARO, E., op. cit., p.329.

²⁸ ROGEL VIDEL, C., *El precio de la compraventa y su determinación*, Editorial Reus, Madrid, 2013, p.55-57.

²⁹ GARCÍA PÉREZ, C. L., *El contenido del contrato y la determinación del precio en la Propuesta del CC de la Asociación de Profesores de Derecho Civil*, Tomo LXX, fasc.III, ADC, 2017, pp.1115-1119.

jurisprudencia deja bien claro que la determinación del precio por imposición de un contratante no invalida el consentimiento³⁰.

Además, la fijación de la cuantía del precio no puede ser libre puesto que existen normas imperativas que prohíben sobrepasar determinados precios máximos cuya infracción puede ser considerada como causa de nulidad de un contrato.

La razón de la existencia de tales normas son razones de política social o económica, debido al intervencionismo del Estado y el moderno Derecho económico al que estamos sujetos, donde cada vez cobra más peso la tesis que considera que la nulidad mencionada es parcial, afectando sólo a la cláusula del precio, y, aplicando el principio de conservación de cuanto pueda considerarse válido. La solución que se propone es sencillamente sustituir el precio voluntario por el máximo legal establecido, manteniendo el resto de lo convenido en pleno vigor,³¹ como bien se pronuncia sobre ello el artículo 13 de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista³² (en adelante, LOCM) relativa a la libertad de precios.

2.2.4 TIEMPO Y LUGAR DE PAGO

Se han sentado una larga serie de sentencias por las que el Tribunal Supremo (en adelante, TS) determina el lugar de pago y entrega, teniendo en cuenta lo dispuesto en el art.1500 CC³³ siendo, a falta de pacto, el establecimiento comercial del vendedor, el lugar donde se deberán poner las mercancías a disposición del comprador³⁴. Para el caso de las ventas con expedición, es decir, aquellas en las que entre la compra y la puesta a disposición media un periodo de tiempo, si nada se hubiere convenido, el lugar de entrega y pago se

³⁰ En este sentido MANRESA, J. M., *Comentarios al Código Civil español*, Madrid, 1950, t. X, p. 76, cuando advierte que «*si señalado el precio arbitrariamente por una sola de las partes, por haberse reservado esta facultad, la otra lo acepta y éste se conforma, entonces estamos fuera de lo que la Ley prohíbe, y existiendo verdadero consentimiento acerca del precio, y suponiendo que también lo haya respecto de la cosa, tendremos una verdadera compra y venta*»; y cita más actualizada ATAZ LÓPEZ, J., “Comentario al artículo 1449 CC” en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., (dir.), *Comentarios al Código Civil*, Tomo VII, Tirant lo Blanch, Valencia, 2013, p.10214.

³¹ SECO CARO, E., op. cit., p.329-330.

³² «BOE» núm. 15, de 17/01/1996.

³³ NAVARRO CASTRO, M., “Contrato de compraventa: obligaciones del comprador (artículos 1500 a 1505 CC), comentario al artículo 1505” en VALDEPUESTA FERNÁNDEZ, R./ORDUÑA MORENO, F.J./PABLO CONTRERAS, P./CAÑIZARES LASO, A. (dirs.), *Código Civil Comentario, Vol.IV*, Civitas, Cizur Menor, 2016 (Aranzadi Instituciones BIB 2011/1860) en tanto que en el capítulo referido a “Comentario al artículo 1500), en el apartado 5. Relativo a la aplicabilidad de las compraventas mercantiles, se firma que la jurisprudencia ha validado reiteradamente la aplicación de este artículo a las compraventas mercantiles en sentencias tales como STS de 25 de marzo de 1991 (Aranzadi Instituciones, RJ 1991, 2444) y 16 de febrero de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993, 1235).

³⁴ ÁLVAREZ ÁLVAREZ, H., “Lugar y tiempo del cumplimiento de las obligaciones en la armonización del Derecho Europeo de Contratos”, *Indret (Revista para el análisis del derecho)*, Barcelona, enero 2017, pp.5-6 (Documento disponible en: <https://indret.com/wp-content/themes/indret/pdf/1283.pdf>) en el que se remite al art.1171 CC, por el que se señala que si se trata de cosa determinada, el lugar de entrega será aquel en que se encuentre la cosa al momento de perfeccionarse el contrato, y en los demás supuestos, lo será el domicilio del deudor.

determinará en función de a quién le correspondan los gastos de transporte³⁵ (STS de 30 de marzo del 2000³⁶).

Al hilo de lo expuesto, una vez más salvo disposición en contra, debe tenerse en cuenta lo dispuesto en el art.337 CCom: “*Si no se hubiere estipulado el plazo para la entrega de las mercaderías vendidas, el vendedor deberá tenerlas a disposición del comprador dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato.*” No obstante, el CCom, en su artículo 339, señala que la obligación de pagar el precio comienza para el comprador en el momento en que las mercaderías hayan sido puestas a su disposición y él se dé por satisfecho (las reciba), o, en otro caso, cuando sean depositadas judicialmente por el vendedor.

En definitiva, salvo pacto en contrario, la ejecución del contrato de compraventa comenzará con la entrega de la cosa, y a partir de ese momento, se inicia la obligación de pagar el precio³⁷. Como contraposición, si el vendedor no procede a la entrega de la cosa, cualquiera sea la causa, el comprador no está entonces obligado a cumplir con su obligación de pago, teniendo en cuenta el art.331 CCom: “*La pérdida o deterioro de los efectos antes de su entrega, por accidente imprevisto o sin culpa del vendedor, dará derecho al comprador para rescindir el contrato, a no ser que el vendedor se hubiere constituido en depositario de las mercancías con arreglo al artículo 339, en cuyo caso se limitará su obligación a la que nazca del depósito.*”. Resumiendo: el precio no se deberá hasta que se le haga al comprador entrega de la cosa, bien sea de una manera directa, bien a través del de depósito judicial.

Para finalizar, se debe matizar que no toda la doctrina comulga con la solución que se nos ofrece en el art.1505 CC, entendiendo que no es aplicable a las compraventas con carácter mercantil según determinados autores³⁸.

³⁵ En este sentido STS de 24 de octubre de 1995 (Aranzadi Instituciones, RJ 1995, 7650) que considera que «*a falta de pacto de sumisión expresa y no habiéndose acreditado si las mercancías viajaron a riesgo del vendedor o del comprador, ha de entenderse que lo fueron por cuenta de éste (portes debidos) y, por tanto, que tales mercancías le fueron entregadas en el domicilio del vendedor, que es donde debe pagarse el precio de las mismas, al no haberse pactado otro lugar distinto para dicho pago*», en relación con la STS de 21 de mayo de 1965 (Aranzadi Instituciones, RJ 1965, 3012) que dispone: «*en defecto de pacto, si las cosas objeto del contrato se remiten de un lugar a otro como es normal tratándose de contratos mercantiles, será elemento decisivo para la fijación del lugar en que deba reputarse realizada la entrega, el que los gastos de transporte (...)*».

³⁶ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 30 de marzo del 2000 (VLEX jurisprudencia). Documento disponible en: <https://supremo.vlex.es/vid/compraventa-ta-17747291> (última consulta realizada a 08/05/2021).

³⁷ SECO CARO, E., op. cit., p.330.

³⁸ En este sentido SECO CARO, E., op. cit., p.330-331; NAVARRO CASTRO, M., “Contrato de compraventa (...), op., cit., (Aranzadi Instituciones BIB 2011/1860).

2.2.5 MODALIDADES DE PAGO DEL PRECIO

A la hora de proceder al pago del precio, el art. 339 CCom. señala dos modalidades teniendo en cuenta el tiempo que transcurre entre el momento de la entrega y el cobro de las mercaderías. De un parte, tenemos la modalidad de pago al contado, dándose este cuando las partes no hayan señalado un término para el pago³⁹ en el contrato, suponiendo así que este se hará de modo simultáneo a la entrega.

De otra parte, como segunda modalidad, se recoge el conocido como pago en plazos convenidos, donde, aquí sí, comprador y vendedor deberán conjuntamente pactar el aplazamiento del pago junto con el medio del que se servirán para hacer efectivo el importe del precio⁴⁰.

No obstante, es necesario mencionar y subrayar la presunción legal de pago al contado que el CCom. contiene en su art.87: “*Las compras y ventas verificadas en establecimiento se presumirán siempre hechas al contado, salvo la prueba en contrario*”. De lo que se puede afirmar que, en la modalidad del pago aplazado, es requisito indispensable la necesidad de pacto expreso basada en la autonomía de la voluntad, pues, de lo contrario, en caso de silencio, las ventas se entenderán hechas al contado⁴¹.

2.2.6 EXIGIBILIDAD

La exigibilidad de las obligaciones está directamente relacionada con el vencimiento de las mismas⁴², puesto que suelen estar sujetas a unos plazos, los cuales determinan cuándo les será exigible a las partes el cumplimiento de las mismas. Por ende, no se iniciaría un incumplimiento contractual hasta que no llegue la fecha de vencimiento.

Sucede pues, que, en cuanto a la exigibilidad del pago del precio, el CCom. diferencia entre precio al contado y precio aplazado.

En el segundo de los casos, es decir, cuando se ha concedido un plazo, el vendedor no podrá exigir el pago antes de su transcurso⁴³. En cambio, cuando nada se haya convenido sobre plazos, y entendiendo que de esta manera el pago es al contado, le será exigible al comprador desde que, verificada la puesta a disposición del objeto de la compraventa, se haya mostrado satisfecho o desde que el vendedor haya depositado las mercancías judicialmente (art.339 CCom.).

³⁹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.80.

⁴⁰ SECO CARO, E., op. cit., p.331.

⁴¹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.80-81.

⁴² Documento disponible en: LEFEBVRE <https://elderecho.com/respuesta-los-tribunales-vencimiento-las-obligaciones-determinante-del-incumplimiento> (última consulta realizada 08/05/2021) y aquí jurisprudencia que refuerza dicha idea.

⁴³ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.80.

Al hilo de lo anteriormente expuesto, cabe matizar la existencia de ciertas especialidades que, de forma implícita, derogarían la regla general que se acaba de ver. En las relaciones entre dos empresarios que den lugar a la entrega de bienes, se deberá atender a lo dispuesto en el artículo 4.1 de la Ley 3/2004⁴⁴ por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones mercantiles (modificado por el art.33.1 de la Ley 11/2013 de 26 de julio, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo ⁴⁵), que básicamente viene a establecer un plazo de pago, teniendo el comprador que pagar dentro de los 30 días desde la recepción de las mercancías pudiendo ser ampliado, por pacto entre las partes, sin que en ningún caso se pueda acordar un plazo superior a 60 días naturales.

A) LEY DEL COMERCIO MINORISTA

No es posible prescindir de la Ley del Comercio Minorista, que viene a introducir puntualizaciones de interés sobre los pagos de los comerciantes a sus proveedores, pretendiendo evitar los abusos que el retraso de los pagos pudiese producir.

El art.17.1 de la citada Ley realiza una modificación en lo que a la exigibilidad del pago del precio se refiere. Si bien es cierto que anteriormente señalábamos que, a falta de pacto expreso, el pago del precio se debería realizar el mismo día y momento de la recepción de las mercancías, nos encontramos ahora con que el mencionado artículo entiende que se deberá efectuar el pago antes de 30 días a partir de la fecha de entrega.

Además de lo que acabamos de señalar, existen multitudinarias excepciones a las normas generales en materia de determinación de plazos de pago (y, por tanto, su exigibilidad) debiendo tenerse en cuenta estas a la hora de tratar con sectores concretos. A título ilustrativo, cabe traer a colación el caso de los productos de alimentación frescos y perecederos, entendiéndose por tales *“aquellos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para comercialización y consumo durante un plazo inferior a 30 días o que precisan de condiciones de temperatura controlada de transporte y comercialización”*. Respecto de esto, señalan tanto la Disp. Adic. 1º Ley 15/2010 de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales⁴⁶ como el art.17.3 LOCM, que el aplazamiento de pago de este tipo de productos, no podrá en ningún caso exceder los 30 días, por lo que podrán ser exigibles dentro de ese periodo de tiempo. Por su parte, y siguiendo con el hilo de los alimentos, los que no tengan tal consideración, se guiarán por lo dispuesto en el art.4.3 de la Ley 3/2004, según dispone la Disp. Adic. 1º Ley 15/2010.

⁴⁴ «BOE» núm. 314, de 30/12/2004.

⁴⁵ «BOE» núm. 179, de 27/07/2013.

⁴⁶ «BOE» núm. 163, de 06/07/2010.

Con todo y con eso, no puede afirmarse con rotundidad que la normativa especial contenida en la LOCM siga vigente hoy en día⁴⁷, pues a ello parece oponerle la Dips. Derog. Única Ley 11/2013. Sin embargo, ni el RD-Ley 4/2013 ni la Ley 11/2013 contienen ninguna disposición expresa que incida sobre la derogación⁴⁸.

2.2.7 PRESCRIPCIÓN

La prescripción como concepto jurídico, esconde la idea de que el transcurso del tiempo consolida situaciones de hecho permitiendo la extinción de derechos (prescripción extintiva) o la adquisición de cosas ajenas (liberatoria/ usucapión)⁴⁹.

Extrapolando esto a la compraventa mercantil, el CCom. en su art.943, remite a la regulación de la prescripción a las disposiciones generales de derecho en cuanto a fecha límite para reclamar el precio de las mercaderías se refiere.

En consecuencia, el plazo básico a tener en cuenta, será el general de 5 años que prevé el art.1964.2º CC (desde el 7 de octubre de 2015, fecha de entrada en vigor de la nueva redacción por la Ley 42/2015 de 5 de octubre, de reforma de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil⁵⁰) para las acciones personales que no tengan término especial de prescripción, excluyendo la mercantilidad de las compraventas de consumo.

Se plantea la excepción de aquellas compraventas en las siendo ambos, comprador y vendedor empresarios, pero dedicándose a distinto tráfico de mercancías, se les aplique más bien el plazo trienal del art.1967.4º del CC en contraposición con lo anterior⁵¹.

No obstante, se trata de una cuestión bastante discutida en la doctrina, pues existen voces autorizadas, entre ellas, Muñoz Planas y Paz-Ares, que afirman que este precepto se aplica única y exclusivamente a las compras que realicen comerciantes cuando la adquieran en calidad de consumidores⁵², interpretación que ha encontrado acogida en la jurisprudencia del TS⁵³).

⁴⁷ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.80-81.

⁴⁸ DÍAZ MORENO, A./ MARTÍN HUERTAS, Mª. A., “La aplicación de la directiva 2011/7/UE por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales”, *Revista de Derecho Mercantil* núm.295/2015, parte varia, Civitas, Cizur Menor, 2015 (Aranzadi Instituciones BIB 2015/892)

⁴⁹ Documento disponible en:

https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUNDSyNjtbLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAZiR07TUAAAA=WKE (Consultado por última vez el 30/04/2021).

⁵⁰ «BOE» núm. 239, de 6 de octubre de 2015.

⁵¹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.80.

⁵² BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.80 y aquí más referencias bibliográficas.

⁵³ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 3 de mayo de 1985 (Aranzadi Instituciones, RJ 2257); 7 de octubre de 2005 (Aranzadi Instituciones, RJ 8573) y 7 de enero de 2011 (Aranzadi Instituciones, RJ 295).

2.3 RECEPCIÓN DE LA COSA COMPRADA

La segunda de las obligaciones fundamentales de esta parte compradora es la de recibir la mercadería. Si en algo coinciden todos los autores consultados, es que, dicha obligación no ha sido recogida por el CCom. de manera explícita, a diferencia de lo que sucede con la venta internacional de mercaderías, en cuyo caso sí existe regulación específica (art. 60 del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980)⁵⁴. Sin embargo, es cierto que el Código de Comercio habla en varios artículos de “recibir” o hacerse cargo (arts.327,330,332,336,338)⁵⁵.

En habidas cuentas, una vez realizados por el vendedor todos los movimientos que sean indispensables para la entrega o puesta a disposición de las mercancías, es obvio que el comprador estará obligado a recibirlas⁵⁶ aunque no se encuentre enunciado específico al respecto. De esta manera, se entiende imprescindible que exista una colaboración necesaria entre ambas partes para poder llegar así a la ejecución del contrato⁵⁷. A sensu contrario, no se podría hacer tal entrega si el comprador no consiente o no acepta en recibir la mercadería que se le va a transmitir⁵⁸. Se plantea entonces que, sin tal predisposición a recibir, el contrato no podría llegar a buen fin moviéndonos más en la idea de incumplimiento.

2.3.1 CONCEPTO

Si bien es cierto que la obligación de recibir no se encuentra explícitamente recogida en el CCom., puede estimarse que sí lo estaría de forma implícita en el art.332⁵⁹, pues de tal artículo se desprende la obligatoriedad de la recepción al regular los medios de defensa del vendedor para el caso de demora del comprador en hacerse cargo de las mercancías o si este rehusare sin justa causa su recibo⁶⁰.

2.3.2 EXCEPCIONES

Se debe tener en cuenta que existen una serie de circunstancias en las que el comprador podría negarse a la recepción de la cosa, sin que por ello incurriese en un incumplimiento

⁵⁴ URÍA, R., MENÉNDEZ, A. y VÉRGEZ, M., op. cit., p.115.

⁵⁵ SECO CARO, E., op. cit., p.331.

⁵⁶ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.81.

⁵⁷ VÉRGEZ, M., “Cap. II: Contratos de intercambio...”, cit., p.159.

⁵⁸ SECO CARO, E., op. cit., p.331.

⁵⁹ VÉRGEZ, M., “32. El contrato de compraventa y contratos afines”, en MÉNEDEZ, A./ ROJO, A. (dir.), *Lecciones de derecho mercantil. Volumen II*, 18ª ed., Thomson-Civitas, Pamplona, 2020, p.92; NATERA FLORES, M.^a. A., “B. COMPRAVENTA MERCANTIL, B.5 Contenido del contrato”, en NATERA HIDALGO, R. D (coord.), *Fiscalidad de los Contratos Civiles y Mercantiles*, 3º ed., CISS Wolters Kluwer, Bilbao, 2007, p.74-75.

⁶⁰ VÉRGEZ, M., “Cap. II: Contratos de intercambio...”, cit., p.159.

de sus obligaciones, lo que supondría quedar exento de responsabilidad si tal negativa se basase en una justa causa (idea relacionada con el art.332 CCom.). Por consiguiente, podrá el comprador negarse cuando:

- Las mercaderías adolezcan de vicios o defectos de cantidad (art.330 CCom.) o de calidad (Art.336 CCom).
- El vendedor pretenda entregarlas una vez transcurrido el plazo de entrega⁶¹.
- Tampoco estará obligado a admitir entregas parciales de las mercancías compradas.

En este último supuesto sí que estaría facultado para poder aceptarlas; supuesto en el cual, la venta se consideraría consumada en cuanto a los géneros recibidos, dándose la posibilidad de que el comprador pueda exigir bien cumplimiento del resto del contrato o bien su rescisión (art.330 CCom.)⁶².

- Concurra fuerza mayor.

Es importe hacer hincapié en el concepto de “justa causa” puesto que, de no concurrir, sí que estaríamos hablando de un verdadero incumplimiento.

2.3.3 VICIOS Y DEFECTOS: ARTÍCULOS 336 y 342 DEL C.COM.

Una de las justas causas por las que el comprador podría negarse a la recepción de las mercaderías es que la cosa adolezca de algún tipo de vicio o defecto oculto⁶³ teniendo que acudir, a este respecto, a lo dispuesto en el art.336 I del CCom, de lo que se deriva que lo más adecuado a la hora de recibir las mercancías sería analizarlas con la cautela debida y examinar que se encuentran en buen estado, ya que, si quedase certificado la conformidad del comprador (por ignorancia o por prisas) “*no tendrá acción para repetir contra el vendedor alegando vicio o defecto de cantidad o calidad en las mercaderías*”.

En tal sentido, se establece una especialidad en el art.336 II en caso de que la mercancía que se reciba se encuentre enfardada o embalada: “*El comprador tendrá el derecho de repetir contra el vendedor, por defecto en la cantidad o calidad de las mercaderías recibidas enfardadas o embaladas, siempre que ejercite su acción dentro de los cuatro días siguientes al de su recibo y no proceda la avería de caso fortuito, vicio propio de la cosa o fraude*”.

⁶¹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.81.

⁶² VÉRGEZ, M., “Cap. II: Contratos de intercambio...”, cit., p.159.

⁶³ Documento disponible en: <https://www.iberley.es/temas/obligaciones-comprador-contrato-compraventa-mercantil-43441>(consultado por última vez el 30/04/2021).

Además, en estos casos, el comprador podrá optar bien por la rescisión del contrato, o bien por su cumplimiento con arreglo a lo convenido, siempre con la indemnización de los perjuicios que se le hubieren causado (art.336 III CCom.) poniendo esto en relación con lo dispuesto en el art.342 que recoge lo siguiente: “*El comprador que no haya hecho reclamación alguna fundada en los vicios internos de la cosa vendida, dentro de los treinta días siguientes a su entrega, perderá toda acción y derecho a repetir por esta causa contra el vendedor*”, teniendo un plazo de 30 días frente a los 4 del artículo 336⁶⁴.

2.4 INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

El mayor riesgo al que las partes pueden verse sometidas a la hora de celebrar un contrato de compraventa es el temido incumplimiento. Se considera incumplimiento cualquier falta de ejecución o de adecuada ejecución de alguna de las obligaciones contractuales que recaen sobre el comprador⁶⁵. Aunque una definición legal correcta sería aquella que no aludiese a los tipos de incumplimiento⁶⁶.

Respecto del incumplimiento, es preciso tener en mente la idea de que se derivan una serie de consecuencias jurídicas. Cuando se dé el requisito legal necesario para que pueda producirse la resolución del contrato, o cualquier otra consecuencia, se precisará de una acción de la parte cumplidora, puesto que las consecuencias no opera *ipso iure*⁶⁷.

2.4.1 INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE PAGO DEL PRECIO

Para entender cuándo estamos ante este incumplimiento conviene recordar en qué momento surge la obligación. En este sentido, la obligación de pagar el precio nace en el momento exacto en que la mercadería haya sido entregada al comprador (bien de una

⁶⁴ SECO CARO, E., op. cit., p.335; relacionado con esta idea SAP de Murcia (Sección 2) de 30 de enero de 1996 (Aranzadi Instituciones, AC 1996/110) en la que se aplica el art.342 y no el art.336 CCom. estableciendo las diferencias. Sentencias a favor: SSTS (Sala de lo Civil) de 7 de mayo de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993/3446), de 20 de octubre de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984/4906) y de 14 de mayo de 1992 (Aranzadi Instituciones, RJ 1992/4121).

⁶⁵ DÍEZ-PICAZO, L., ROCA TRIAS, E. y MORALES MORENO, A. M., *Los principios del Derecho europeo de contratos*, Civitas, Madrid, 2002, p.317; FENOY PICÓN, N., *La modernización del régimen de incumplimiento del contrato: Propuestas de la Comisión General de Codificación. Parte primera: Aspectos generales. El incumplimiento*. ADC, 2010, p.70 y ss.; GÓMEZ CALLE, E., *Los remedios ante el incumplimiento del contrato: Análisis de la Propuesta de Modernización del Código civil en materia de obligaciones y contratos y comparación con el Borrador del Marco Común de referencia*. ADC, 2012, p.37 y ss.

⁶⁶ FENOY Y PICÓN, N., *La modernización...*, cit. p.75. donde señala que es como se hace en la Propuesta para la modernización del Derecho de obligaciones y contratos El art. 1188 PMCC lo define así: «Hay incumplimiento cuando el deudor no realiza exactamente la prestación principal o cualquier otro de los deberes que de la relación obligatoria resulten».

⁶⁷ ÁLVAREZ VIGARAY, R., *La resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento*. Editorial Comares, Granada, 2003, p.75; CLEMENTE MEORO, M. E., *La facultad de resolver los contratos por incumplimiento*. Tirant to blanch, Valencia, 1998, p.53-58.

manera directa, bien a través del depósito judicial) con todas las excepciones y matizaciones que anteriormente se hayan podido hacer (art.339 CCom., etc.).

Por tanto, cuando la mercadería haya sido puesta a disposición del comprador y este no pague, sin que concurra justa causa, nos encontraríamos con el incumplimiento, el cual, lleva aparejado una serie de consecuencias jurídicas que tratan de paliar los efectos negativos que en la contraparte puedan surgir. Llegados a este punto, nos encontramos con dos ideologías antagónicas entre sí.

Mientras que parte de la doctrina entiende que a este supuesto sí le sería de aplicación el art.1466 del CC y que, por tanto, la parte vendedora podría solicitar la resolución del contrato, nos topamos con otra corriente que considera lo contrario. Aunque en menor medida, resuena también la idea de que el vendedor carece de la excepción de contrato incumplido, por lo que no podría pedir ni la resolución del contrato ni la devolución de la cosa ya entregada⁶⁸. Esta corriente se sume en la idea de que no es aplicable el art.1466 CC en la compraventa mercantil; de manera que, ante el incumplimiento de pago, el comprador únicamente podría ser requerido para el pago de indemnización de daños y perjuicios por demora, limitada y concreta a percibir los intereses legales (art.340 y 341 CCom.) o bien podrían reclamarle el pago del precio completo por vía judicial en el procedimiento que a este supuesto corresponda.

A) INTERESES MORATORIOS

Los intereses moratorios o intereses de demora, son aquellos que se dan en el momento en que una de las dos partes incumple con la obligación pecuniaria que le corresponde o bien se retrasan en el pago de la misma⁶⁹.

En anteriores ocasiones se ha hecho referencia a la repercusión que podría tener la calificación como civil o mercantil de una compraventa, pues no es tema de baladí. A tenor de los intereses moratorios, tendría repercusión respecto del momento en el que comienza la mora del deudor. Si es de aplicación el 1100 CC se requiere que, para la

⁶⁸ SECO CARO, E., op. cit., p.333.

⁶⁹ En este sentido, la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 25 de abril de 2005 (Aranzadi Instituciones, RJ 2005/3757) que en su Fundamento de Derecho Cuarto dispone: “ (...) la solución dada por la sentencia recurrida que computa el pago de los intereses, desde el vencimiento de las facturas adeudadas y no pagadas tiene su fundamento jurídico en la naturaleza mercantil de las relaciones contractuales (art. 325 CCom.) se ha acreditado la entrega de las mercancías, existe un reconocimiento de deuda por parte de los recurrentes por el total importe de las facturas reclamadas, en las facturas figuran los albaranes de entrega, éstas son emitidas una vez que les ha sido entregada la mercancía a los recurrentes, y han sido reconocidas en confesión judicial; por tanto, desde ese momento nace para los recurrentes la obligación de pagar el precio, de conformidad con lo establecido en el artículo 339 del Código de comercio. El artículo 341 del Código de comercio señala que la demora en el pago del precio de la cosa comprada constituirá al comprador en la obligación de pagar el interés legal de la cantidad que adeude al vendedor. Hallándonos ante obligaciones mercantiles que tienen un día señalado para el cumplimiento los intereses moratorios, estos se devengarán desde su vencimiento (...)”.

constitución en mora del deudor, el acreedor exija el cumplimiento de su obligación, mientras que, según la legislación mercantil, los efectos de la mora surten desde el día siguiente del vencimiento de la obligación⁷⁰. La jurisprudencia es muy clara a este respecto, en la STS de 20 de febrero de 2020⁷¹, el Tribunal entiende que, si se trata de una compraventa mercantil (en base al art.325 CCom.), el plazo de devengo de intereses será el previsto en el art.63 del CCom, es decir, surtirán los intereses moratorios desde el día siguiente en que hubiese tenido que realizar el pago.

En otro orden de ideas, aunque siguiendo este hilo de incumplimiento de pago, conviene que se tenga en cuenta también la Ley 3/2004, anteriormente mencionada, pues esta entra a regular los intereses moratorios, sobre todo los arts.5⁷² y 7. En este último se especifica qué se entiende por intereses de demora: “1. *El interés de demora que deberá pagar el deudor será el que resulte del contrato y, en defecto de pacto, el tipo legal que se establece en el apartado siguiente.*

2. *El tipo legal de interés de demora que el deudor estará obligado a pagar será la suma del tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a su más reciente operación principal de financiación efectuada antes del primer día del semestre natural de que se trate más ocho puntos porcentuales.*

Por tipo de interés aplicado por el Banco Central Europeo a sus operaciones principales de financiación se entenderá el tipo de interés aplicado a tales operaciones en caso de subastas a tipo fijo. En el caso de que se efectuará una operación principal de financiación con arreglo a un procedimiento de subasta a tipo variable, este tipo de interés se referirá al tipo de interés marginal resultante de esa subasta.

⁷⁰ Artículo escrito por DÍAZ MORENO, A., *La importancia de la calificación de la compraventa como civil o mercantil: el caso de los intereses moratorios*, 2020. Documento disponible en: <https://www.gap.com/wp-content/uploads/2020/03/La-importancia-de-la-calificaci%C3%B3n-de-la-compraventa-como-civil-o-mercantil.pdf>

⁷¹ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) 119/2020 de 20 de febrero de 2020 (CENDOJ, ECLI: ES:TS:2020:502); También en este sentido la SAP de Soria (sección única) del 29 de enero de 2000 (Aranzadi Instituciones, AC 2000/3019) que en su Fundamento de Derecho Tercero dispone que: “(...) *el artículo 63 del Código de Comercio deroga el principio civil de la interpelación sustituyéndolo por el del vencimiento. Por lo que hallándonos ante un contrato de naturaleza mercantil (...)y habiéndose acreditado la entrega de las mercancías a la parte demandada a través de los correspondientes albaranes, desde dicho momento comenzó para la demandada la obligación de pagar el precio, en este caso, en los plazos convenidos con el vendedor (artículo 332 del Código de Comercio), plazos que aparecen fijados en las facturas aportadas con la demanda y en los recibos girados, los cuales, al ser incumplidos, constituyeron al comprador en mora (artículo 341 del Código de Comercio), y hallándonos ante obligaciones mercantiles que tienen día señalado para su cumplimiento, los intereses moratorios se devengarán desde el día siguiente al de su efectivo vencimiento (artículo 63.1 del Código de Comercio) (...)*”.

⁷² Artículo 5. Devengo de intereses de demora: “*El obligado al pago de la deuda dineraria surgida como contraprestación en operaciones comerciales incurrirá en mora y deberá pagar el interés pactado en el contrato o el fijado por esta Ley automáticamente por el mero incumplimiento del pago en el plazo pactado o legalmente establecido, sin necesidad de aviso de vencimiento ni intimación alguna por parte del acreedor.*”

El tipo legal de interés de demora, determinado conforme a lo dispuesto en este apartado, se aplicará durante los seis meses siguientes a su fijación.

3. El Ministerio de Economía y Hacienda publicará semestralmente en el «Boletín Oficial del Estado» el tipo de interés resultante por la aplicación de la norma contenida en el apartado anterior.”

Y, cuando el deudor incurra en mora, según el art.8 de la citada ley, el acreedor tendrá derecho a cobrar al deudor una cantidad fija de 40 euros, sin necesidad de una petición expresa.

2.4.2 INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE RECIBIR LA COSA COMPRADA

Al tratarse de un negocio jurídico de naturaleza bilateral, debe concurrir una colaboración y predisposición entre ambas partes contractuales debiendo proceder el vendedor a realizar todo lo posible por poner a disposición de la contraparte las mercaderías vendidas, mientras que la parte compradora debe consentir y estar dispuesta a la recepción de tales mercancías, sin frustrar así la finalidad de la compraventa. Teniendo en cuenta esta hoja de ruta, se puede deducir que el comprador incumpliría con su obligación de recibir la cosa comprada cuando, sin mediar causa justa o excepción que lo justifique, demore (*mora accipiendo*) o rehúse su recepción, que, a pesar de ser ambas causas de incumplimiento, sus consecuencias no son las mismas.

El primero de los casos, la demora, se entiende que es un simple retraso por parte del comprador a la hora de recibir la mercadería, considerándose esto como un verdadero incumplimiento. Existiendo, por tanto, retraso sin rehúse, la consecuencia que contiene el CCom. es la de facultar a la contraparte vendedora a exigir el cumplimiento del contrato por vía judicial, procediendo al depósito judicial de la cosa (art.333.2 CCom.). Así, no queda claro que el vendedor pueda optar por exigir la resolución⁷³, salvo cuando el plazo pactado fuese especial (en el sentido de permitir dicho recurso solo cuando la mora del comprador frustre el fin práctico perseguido con la compraventa⁷⁴ teniendo en cuenta las STS de 25 de febrero de 1964 y 13 de mayo de 1965⁷⁵).

⁷³ Así, la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 21 de noviembre de 2001 (Aranzadi Instituciones, RJ 2001/9462) en cuyo Fundamento de Derecho Tercero dispone: “(...) *se desestima porque la carga del depósito judicial para el vendedor impuesta por el art. 332 ha declarado la sentencia de esta Sala de 28 de marzo de 1928 que no se aplica en los casos de rescisión voluntaria unilateral del contrato (...)*” y al hilo de esto también Sentencia del Tribunal Supremo de 1948 (Aranzadi Instituciones, RJ 1948, 282) de la que se desprende no ser aplicable el art.332 en los casos de traditio ficta.

⁷⁴ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.82.

⁷⁵ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 25 de febrero de 1964 (Aranzadi Instituciones, RJ 1148); Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) 13 de mayo de 1965 (Aranzadi Instituciones, RJ 3808).

Para el segundo de los casos, el rehusar, del CCom. permite a la parte vendedora poder desistir del contrato solicitando la rescisión (art.332 CCom.) si considera que es lo más conveniente para sus intereses⁷⁶ o bien podrá exigir al comprador el cumplimiento del contrato constituyendo el depósito judicial de mercancías.

3. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

3.1 INTRODUCCIÓN

A un nivel internacional, en los arts.30 y ss. CNU 11-04-1980 se resumen todas las obligaciones del vendedor siendo el art.30 el encargado de establecer una definición: “*El vendedor deberá entregar las mercaderías transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas (...)*”. Para la Convención de Viena, cumplir con lo prometido en el contrato, se relaciona directamente con el concepto de conformidad de las mercaderías⁷⁷.

A nivel nacional, se deberán tener en cuenta las reglas generales contenidas en el CC (arts.2 y ss. CCom.) cuando no esté recogido por el CCom., lo que incluye las obligaciones de las partes. Por lo tanto, las obligaciones principales del vendedor son las mismas que se darían en una compraventa civil, siendo: entrega de la cosa vendida, y saneamiento.

De manera que, la parte vendedora debe entregar la cosa vendida en el tiempo y lugar pactados con el comprador en el contrato, poniéndola en poder y posesión de la otra parte (arts.1445,1461 y 1462 CC). Esta entrega puede ser real o material de los objetos, o simplemente simbólica (como, por ejemplo: entrega de documentos representativos de las mercancías) o tratarse de los supuestos de *traditio ficta* (arts.1462 y 1464 CC)⁷⁸.

De esta principal obligación se derivan toda una serie, igualmente asumibles por el propio vendedor, como es la obligación de conservar la cosa vendida antes de su entrega (art.1094 CC).

No es menos cierto que el vendedor deberá responder por los daños que se le pueda ocasionar al comprador siempre y cuando estos estén vinculados al contrato de compraventa mercantil⁷⁹. Este compromiso, conocido como saneamiento, supone que el vendedor responderá frente al comprador de la posesión legal y pacífica de la cosa vendida (art.345 CCom.) y de los vicios y defectos ocultos que tuviese (art.342 CCom.).

⁷⁶ SECO CARO, E., op. cit., p.334.

⁷⁷ MORALES MORENO, A. M., “Comentario a la Convención de Viena” en DÍEZ-PICAZO, L. (dir. y coord.) *La compraventa internacional de mercaderías*, Civitas, Madrid, 1998, p.287.

⁷⁸ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.87.

⁷⁹ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.88.

3.2 OBLIGACIÓN DE CONSERVAR LA COSA

Esta obligación de conservar y custodiar la cosa tiene relación directa con el objeto y con el vendedor señalando el 1094 CC⁸⁰ al respecto que: "*El obligado a dar alguna cosa lo está también a conservarla con la diligencia propia de un buen padre de familia*"; extrapolándola a nuestro caso concreto, sería más bien algo similar a: "El vendedor debe conservar la cosa vendida antes de su entrega al comprador con la diligencia de un buen comerciante".⁸¹

3.3 OBLIGACIÓN DE ENTREGA

La evolución del Código de Comercio y sus múltiples reformas, ha hecho desaparecer un principio contenido en el art.372 párrafo segundo, vigente en el CCom. de 1829 pero no en la actualidad. Aun así, resulta interesante observar cómo, en una regulación anterior, la obligación de entrega estaba supeditada al cumplimiento de la obligación de pago de precio. Se puede entender recogida esta idea de manera similar en el 1466 CC, sin embargo, actualmente no hay normas en el CCom. que autoricen tal posibilidad⁸².

Siendo la entrega una de las principales obligaciones del vendedor, cabe traer a colación los arts.1445,1461,1462 CC para elaborar una definición que englobe su esencia; podría ser, por ejemplo: entrega de la cosa vendida en el tiempo y lugar pactados "*poniéndola en poder y posesión del comprador*".

Ahora bien, el ámbito de esta obligación abarca mucho más que el simple acto de "dar" una cosa, pues se debe tener en cuenta la función jurídico-económica que tiene el contrato de compraventa en el tráfico de bienes y servicios como instrumento para la adquisición de la propiedad de las cosas; en todo régimen jurídico de compraventa, la finalidad que se persigue es la traslativa, bien sea el regulado por el CC que por el Código de Comercio (regla general contenida en el art.609 de este último).

En función de lo planteado, para alcanzar tal finalidad, se exige, además del obvio contrato, la *traditio* o entrega, que vinculada al contrato produce el buscado efecto traslativo (art.329 CCom y art.1461 CC). A este respecto, señala la STS de 7 de febrero de 2001⁸³ y la de 14 de mayo de 2009 que "*el vendedor no transmite la propiedad de la*

⁸⁰ VERDERA SERVER, R., "Artículo 1094. Obligación de conservar la cosa", en CAÑIZARES LASO, A./PABLO CONTRERAS, P. de/ ORDUÑA MORENO, F.J. (dirs.), *Código Civil comentado*, vol.III, Thomson-Civitas, Cizur Menor, 2011, pp.60-64.

⁸¹ Documento disponible en: <https://www.iberley.es/temas/obligaciones-vendedor-contrato-mercantil-43451> (última consulta realizada el 01/05/2021).

⁸² SECO CARO, E., op. cit., p.319.

⁸³ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 7 de febrero de 2001 (VLEX jurisprudencia).

cosa por el simple contrato, sino que se obliga a entregarla". De tal forma que solo cuando se produce dicha *traditio* o entrega cabe entender cumplida la obligación de entrega.

Al hilo de lo anterior, conviene reiterar que la entrega debe ser total y completa, no pudiendo imponerse al comprador la aceptación de parte de lo convenido, a menos que él mismo lo acepte de manera voluntaria, en cuyo caso la venta quedará consumada respecto de los géneros recibidos, conservando el comprador los derechos que le asisten en caso de incumplimiento⁸⁴ (art.330 CCom.).

Dentro de este marco, se plantean tres ideas generales⁸⁵:

- a) Que el lugar de entrega será el pactado en el contrato por ambas partes, presumiéndose, si nada se ha convenido en él, que será el establecimiento del vendedor.
- b) Que, si no se ha establecido plazo de entrega, el vendedor deberá tenerla a disposición del comprador dentro de las 24h siguientes al contrato (art.337 CCom.).
- c) Que el vendedor no está obligado a entregar la cosa si el comprador no le paga el precio, salvo que se haya pactado su aplazamiento, o si aun existiendo aplazamiento se descubre que el comprador es insolvente (Arts.1466 y 1467 CC.) Pero de no darse esas excepciones, el retraso del vendedor en la entrega da derecho al comprador para exigir el cumplimiento o la rescisión, con indemnización, en ambos casos, de los perjuicios que se le hayan causado (art.329 CCom.).

La obligación de entregar ha recibido una regulación propia que importa tener en cuenta. Debe señalarse el art.66 bis de la Ley 3/2014, de 27 de mayo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias⁸⁶ en el que se recoge un plazo suplementario para la entrega⁸⁷.

3.3.1 OBJETO DE ENTREGA

A) DETERMINACIÓN O ESPECIFICACIÓN

El vendedor debe entregar la cosa, determinada en el momento de perfección de contrato o antes de su entrega⁸⁸. Teniendo esto en cuenta, se podría decir que existen dos

⁸⁴ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.73.

⁸⁵ VÉRGEZ, M., "32. *El contrato de compraventa...*", cit., p.88.

⁸⁶ «BOE» núm. 76, de 28 de marzo de 2014.

⁸⁷Para ampliar información, CARRASCO PEREA, A., "Plazo suplementario para la entrega por parte del empresario vendedor (art.66 BIS TRLGDU)", *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, nº 14/2015 (2015) pp.165-179.

⁸⁸ SECO CARO, E., op. cit., p.320.

supuestos: uno, en el que la mercadería se determina previamente o bien en el contrato, y otro, en el que no queda determinado en tal instrumento, pero sí anteriormente a la entrega.

Observamos en este sentido que en el art.334.1º CCom se hace referencia a la especificación entendiéndose que se requiere, previamente a la entrega, cuando la cosa vendida no fuera cierta y determinada con marcas y señales que la identifiquen, o bien para el caso de que sea una venta genérica, siendo hecha la operación “por número, peso o medida”.

En este último caso, el vendedor deberá ponerse de acuerdo con el comprador de manera que se realice de común acuerdo con la presencia de ambos contratantes. Sin embargo, cabe la posibilidad de que sea el propio vendedor quien, con respecto a lo pactado de buena fe y de conformidad con el comprador, lo realice por su cuenta⁸⁹.

B) CANTIDAD Y CALIDAD

La cantidad y calidad guardan una relación muy estrecha con la especificación de la mercadería. A fin de que tanto vendedor como comprador salgan satisfechos de la compraventa, el CCom. se encarga de regular ambos conceptos en diferentes preceptos.

En primer lugar, en el art.330 se hace referencia al concepto de cantidad puesto que el vendedor está obligado a dar al comprador la cantidad exacta que previamente se haya pactado en el contrato, no quedando la compraventa consumada con la entrega parcial salvo que esta sea aceptada de por la parte compradora⁹⁰.

Dentro de este orden de ideas, en cuanto a la calidad de la mercadería, aparecen manifestaciones en los arts.327, 328 y 334 del CCom.

El primero de ellos, el art.327, regula el supuesto de la venta realizada sobre muestras o con referencia a calidad de las mercancías entregadas respecto de la muestra o del tipo conocido y determinado sobre resolverse mediante el nombramiento de peritos, que decidan si son o no de recibo.

Se menciona a continuación el art.328 porque en la práctica se dan casos en que las mercancías no pueden clasificarse por una calidad conocida y determinada, parecido párrafo 2º del art.334. Pero debemos tener presente el caso de que las partes han podido entrar a determinar en el contrato que la cosa objeto del mismo no será entregada hasta que adquiera o alcance unas concretas condiciones o cualidades que en la estipulación haya quedado fijadas.

⁸⁹ SECO CARO, E., op. cit., p.321.

⁹⁰ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.74.

Si pudiera existir discrepancia, se podría conducir el supuesto al planteado en el art.327.

3.3.2 DISTINCIÓN ENTRE ENTREGA Y PUESTA A DISPOSICIÓN

El CCom. establece una distinción entre “entrega” y “puesta a disposición” como se evidencia a lo largo de diferentes preceptos; a mencionar: arts.331,332,333,337,338 y 339.

En relación con lo expuesto, si bien la cosa se considera entregada cuando se encuentra en poder y posesión del comprador, dicha posesión no podría producirse sin el consentimiento o aceptación de la parte compradora⁹¹ pues, en habidas cuentas, la entrega no deja de ser un acto de naturaleza bilateral en el que se requiere la colaboración de ambas partes.

Corresponde al vendedor realizar todos los actos que se consideren necesarios para que el comprador pueda tomar posesión de la cosa vendida “*poniéndola a su disposición en el lugar y tiempo convenido*”. Sin embargo, esto no quiere decir que entrega y puesta a disposición sean una misma cosa, ni si quiera en aquellos casos, en que, como bien señala la jurisprudencia y voces autorizadas en la materia. Estos comulgan con la idea de que es preciso esa distinción por su relevancia en relación con la obligación de entrega; idea que se puede discernir de una manera clara teniendo en cuenta lo recogido en dos arts. del CCom.: el .338 y 339.

Por consiguiente, cuando la entrega haya de realizarse en un lugar distinto del establecimiento del vendedor, la puesta a disposición exige el envío o remesa al lugar de entrega (según lo convenido por las partes) y, para el supuesto de que el lugar de entrega sea el propio establecimiento, el vendedor cumplirá sencillamente teniendo los géneros vendidos disponibles para el comprador para el día señalado en el contrato⁹².

Se podría resumir, que la puesta a disposición es la fase final de la obligación de entrega, entendiendo así que una vez el vendedor pone a disposición la mercancía, la demora en su recepción cae a cuenta y responsabilidad del comprador, quedando este primero liberado según se puede interpretar de lo dispuesto en el art.339 CCom.

Sin embargo, la puesta a disposición, considerada por la jurisprudencia como suficiente para entender realizada por el vendedor la obligación de entrega (SSTS de 26 de febrero de 1966⁹³; 29 de octubre de 1996⁹⁴ y 29 de septiembre de 1999⁹⁵) dista de lo contenido en el CCom, pues teniendo en cuenta su articulado, aún no se encuentra equiparada

⁹¹ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.87.

⁹² VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.88.

⁹³ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 26 de febrero de 1966 (Aranzadi Instituciones, RJ 1534).

⁹⁴ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 29 de octubre de 1996 (RJ 7485).

⁹⁵ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 29 de septiembre de 1999 (RJ 7087).

totalmente a la entrega real⁹⁶. Es esto último, la entrega real y no la puesta a disposición, lo que se tiene en cuenta a efectos del cómputo de plazos de denuncia previstos en el caso de prestación defectuosa (art.336 CCom.).

3.3.3 TIEMPO Y LUGAR DE ENTREGA

A) TIEMPO DE ENTREGA

Por lo que se refiere al momento de la entrega, si nada se hubiere pactado expresamente, deberá tener la cosa vendida a disposición del comprador dentro de las 24 horas siguientes a la estipulación del contrato⁹⁷ (arts.329 y 337 CCom.).

Las partes pueden establecer otro tipo de cláusulas a través de las cuales el vendedor se obligue a entregar las cosas en un momento y lugar distinto de su establecimiento; en estos casos se exige el envío y usualmente se entiende que el vendedor cumple su obligación cuando entrega las mercancías al transportista o simplemente cuando las factura⁹⁸ (art.338 CCom.).

Si el vendedor está obligado a entregar la cosa o ponerla a disposición del comprador en momentos anteriores a los descritos, el cumplimiento de esta obligación solo puede ser exigido por el comprador si ha pagado el precio pactado u ofrece pagarlo simultáneamente, a menos que comprador y vendedor hayan convenido su aplazamiento (art.1466 CC). Esta idea de aplicación del artículo 1466 CC encuentra detractores, entendiendo que el vendedor tiene que cumplir el plazo de entrega en todo caso sin que se pueda acoger a la excepción de contrato no cumplido. También comulgan con la idea de que no es de aplicación ni el último párrafo del 1.100 CCom ni el 1467 a la vista de lo preceptuado en el art.339 CCom⁹⁹.

B) LUGAR DE ENTREGA

El CCom. no dedica ni un solo precepto específico al respecto. A pesar de ello, el CC, en su art.1171 establece que: *“El pago deberá ejecutarse en el lugar que hubiese designado la obligación. No habiéndose expresado y tratándose de entregar una cosa determinada, deberá hacerse el pago donde ésta existía en el momento de constituirse la obligación. En cualquier otro caso, el lugar del pago será el del domicilio del deudor”*. En este

⁹⁶ VÉRGEZ, M., *“Cap. II: Contratos de intercambio...”*, cit., p.152.

⁹⁷ La Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 29 de enero de 1991 (Aranzadi Instituciones, RJ 1991,347) deja claro, en relación con la aplicación del art.329 CCom. que el mero retraso en la entrega sin necesidad de entrar a considerar si se trata de un elemento esencial o no, faculta al comprador de pedir el cumplimiento o la rescisión del contrato con la correspondiente indemnización por daños y perjuicios.

⁹⁸ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.73.

⁹⁹ SECO CARO, E., op. cit., p.319.

sentido, extrapolado las reglas generales al supuesto mercantil, el lugar de entrega será el pactado en el contrato por ambas partes, presumiéndose, si nada se ha convenido en él, que será el establecimiento del vendedor.

Existen también otros supuestos, como las ventas con expedición, que, de no haberse especificado el lugar, se determinará en función de quien sea el responsable de los gastos de transporte.

3.3.4 GASTOS DE ENTREGA

Los gastos de entrega son aquellos que se deben asumir para hacer que la mercadería llegue hasta el comprador. Establece el CCom. en su art.338 lo siguiente: *“Los gastos de la entrega de los géneros en las ventas mercantiles serán de cargo del vendedor hasta ponerlos, pesados o medidos, a disposición del comprador, a no mediar pacto expreso en contrario. Los de su recibo y extracción fuera del lugar de la entrega serán de cuenta del comprador.”*

A estos gastos de entrega les pueden ser atribuibles otros como los de embalaje, etiquetado, los de condicionamiento de transporte, así como los de carga y descarga y los de seguro. Se puede pactar sobre la asunción de estos gastos en el contrato del modo que las partes convengan entre ellas, pero de no mediar ningún acuerdo, los gastos que en expresión global puedan corresponder a la entrega, corresponderán al vendedor, mientras que los de recibo o extracción del lugar de entrega, al comprador¹⁰⁰(art.338 CCom. que es igual al art.1465 CC).

3.3.5 FORMAS DE ENTREGA

La entrega es el medio jurídico de transmitir al comprador la propiedad de la cosa o derecho real sobre ella (arts.609 y 1095 CC). Por lo tanto, cuando se produce la entrega de la mercadería, se produce la transferencia de la posesión jurídica, mediante lo cual el comprador llega a adquirir la propiedad, y como bien señala el art.1462 CC se entenderá entregada la cosa vendida cuando se ponga en *“poder y en posesión del comprador”*.

Desglosando el artículo mencionado, se puede observar que esta entrega se configura bajo diversas modalidades¹⁰¹:

- Traditio real, material, es aquella en que el vendedor pone en poder y posesión del comprador la mercadería (Art. 1462 I). Consiste en una verdadera entrega en la que el vendedor transmite tanto la posesión como la propiedad.

¹⁰⁰ SECO CARO, E., op. cit., p.322.

¹⁰¹ SECO CARO, E., op. cit., p.323.

- Traditio instrumental (Art. 1462 II): la venta entre vendedor y comprador se realiza mediante escritura pública ante Notario, equivaliendo el otorgamiento de la misma a la entrega y quedando el vendedor liberado de sus obligaciones.

Cabe traer a colación lo dispuesto en el art.1463 donde se desarrolla la traditio ficta: en esta forma de entrega no se da un traspaso efectivo de la cosa, sino un signo que la representa, como, por ejemplo: la entrega de las llaves del lugar donde se hallen almacenados o con la entrega de documentos. También podría ser aceptable la tradición fingida, para el supuesto de que el comprador “*la tenía ya en su poder por algún otro motivo*” y media un acuerdo con el vendedor.

No en vano, algunos autores no consideran conveniente que la aplicación de los artículos 1426 II, 1463 y 1464 CCom., pues comulgan con la idea de que mediante el contrato de compraventa mercantil alguien compra para revender y no podrían darse tales supuestos¹⁰².

3.3.6 FORMAS DE ACREDITAR LA ENTREGA

El acreditar la entrega tiene gran importancia para que el vendedor quede liberado de todas sus obligaciones, y no solo eso, es importante saber el momento exacto en el que se considera la mercadería entregada ya que con ello se da paso al inicio del cómputo de una serie de plazos como: reclamación de defectos de cantidad o calidad, saneamiento por defectos ocultos, indemnizaciones, etc.

Existe un documento que acredita la entrega encargándose de perfeccionar la operación y mediante el que se da fe de que el vendedor ha cumplido con su parte. Este es el albarán de entrega, definido como documento mercantil que acredita la entrega de un pedido cuyo uso no es obligatorio, por lo que en ocasiones se entrega directamente la factura¹⁰³. Sin embargo, uno no reemplaza a la otro ya que la finalidad del albarán es la de acreditar la entrega o recepción de un producto mientras que la factura únicamente tiene finalidad¹⁰⁴ a efectos tributarios y validez fiscal.

¹⁰² SECO CARO, E., op. cit., p.324.

¹⁰³ Regulación contenida en el Real Decreto 2402/1985, de 18 de diciembre por el que se regula el deber de expedir y entregar factura que incumbe a los empresarios y profesionales.

¹⁰⁴ La factura en ocasiones puede tener fines probatorios, así: Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia (Sección 7ª) de 2 de octubre de 2019 (Aranzadi Instituciones, AC 2019/1745) en la que se expone que: “ (...) *reclamación de la demanda se basa en facturas, si bien es cierto que éstas son documentos privados, emitidos por una sola de las partes y, por lo tanto, no puede tener plena eficacia probatoria, ello no impide, como de forma reiterada dice el Tribunal Supremo en relación con el artículo 1225 CC otorgarle la debida relevancia como tal documento privado, aunque no haya sido adverbado, conjugando su contenido con los demás elementos probatorios obrantes en autos, aunque no por sí sólo. Esta eficacia, supeditada a su valoración conjunta con otras pruebas, debe ser además de interpretación flexible por las especiales características del tráfico mercantil, rapidez y masificación, que comportan que en la contratación haya de prevalecer el antiformalismo y la buena fe en su cumplimiento y ejecución como disponen los arts. 51 y 57 CCom. (...)*”. Véase también: CÁCERES SEVILLA, F., “Deudor niega la firma

Retomando el tema en cuestión, el estampado de la firma del comprador en un albarán de entrega va a constituir una prueba de su conformidad con la mercancía recibida. Por lo que no debe firmarse hasta que no se compruebe el buen estado del pedido y que este sea acorde a lo solicitado. En caso de disconformidad con lo recibido se puede optar por no firmar el albarán en cuyo caso se devolvería el pedido, o bien por firmarlo, pero haciendo constar en el mismo el defecto detectado en el momento de la entrega. La Jurisprudencia ha venido admitiendo la entrega de albaranes firmados por empleados de los empresarios sin un poder de representación ni general ni específico¹⁰⁵.

Conviene señalar que, en los supuesto de compraventas entre empresarios en los que se acuerde un plazo de pago superior a los 30 días, el art.17 de la LOCM, impone a los comerciantes la obligación de documentar las operaciones de entrega y recepción de los productos que adquieran de sus proveedores, documentación que deberá hacerse en el mismo acto de entrega, pero cuya exigencia, que debe ponerse en relación con las disposiciones que sobre la concesión de aplazamiento en los pagos de los comerciantes a sus proveedores se prevén en el mismo precepto, no prejuzga si no se cumple la validez de los contratos correspondientes o de las obligaciones que derivan los mismos¹⁰⁶.

3.4 OBLIGACIÓN DE SANEAMIENTO POR EVICCIÓN

3.4.1 CONCEPTO DE EVICCIÓN

Para poder establecer un concepto sobre lo que es la evicción, se debe tener en cuenta el predominante carácter civil de esta figura, entendiéndose que supone¹⁰⁷ que el comprador ve alterada la posesión legal y pacífica de la cosa adquirida, cuando se le priva de todo o parte de ella a través de una sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compraventa¹⁰⁸ produciéndose todo ello con arreglo a los arts.1475 y ss. del CC¹⁰⁹.

Al hilo de lo anterior, se puede entrar a afirmar también que la menor relevancia práctica de la evicción en el ámbito mercantil se debe sobre todo a que quien compra en tiendas o

de los albaranes de entrega”, *Mundojuridico.com*, 2018. Documento disponible en: <https://www.mundojuridico.info/deudor-niega-la-firma-de-los-albaranes-de-entrega/> y ahí más jurisprudencia.

¹⁰⁵ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.89.

¹⁰⁶ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.88.

¹⁰⁷ La Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 21 de marzo de 2014 (Aranzadi Instituciones, RJ 2014/3837) en su Fundamento de Derecho Segundo, párrafo sexto, establece una definición de lo que se entiende por evicción.

¹⁰⁸ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.74; TORAL LARA, E., “El saneamiento por evicción en la compraventa y sus presupuestos”, *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, nº109/2019 Parte Sentencias, Resoluciones, Contratos (2019) (Aranzadi Instituciones, BIB 2019/1382); RODRIGUEZ MORATA, F. *La evicción inversa en la compraventa*, Tratado de la compraventa, T. II, Thomson Reuters, Aranzadi, Navarra, 2013, pág. 1355; LLAMAS POMBO, E., *La compraventa*, La Ley, Madrid, 2014, pág. 443.

¹⁰⁹ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.90.

almacenes abiertos al público no puede ser privado de la cosa adquiridas, incluso cuando estas no pertenecieren al vendedor, dada la naturaleza mercantil del contrato¹¹⁰ (art.85 CCom.).

Se puede adicionar que, en esas ventas, se produce una prescripción de derecho a favor del comprador con respecto de las mercancías que ha comprado, cerrando así el paso a la evicción¹¹¹. Esa prescripción mencionada es la del derecho a reivindicar. Idéntica consecuencia encontramos en la LOCM respecto de las compras de bienes muebles efectuadas en subasta pública (art.61.1 LOCM).

En otro sentido, el CCom. entra a regular un sistema de protección jurídica mucho más amplio que aquello que regula el CC (arts.464 CC y 85 CCom.).

Si bien es cierto que ante este análisis podríamos entender la evicción como una figura prácticamente residual dentro de la compraventa mercantil, lo cierto es que esta puede presentarse cuando esta se estipula entre comerciantes fuera de dichos establecimientos, o entre fabricantes y comerciantes, con el fin de revender posteriormente lo así adquirido en sus tiendas o almacenes abiertos al público¹¹². Conforme a esta circunstancia puede pensarse que las cosas adquiridas pueden ser susceptibles de evicción, al serles inaplicables la prescripción de derecho en favor del comprador prevista en el art.85 CCom. Por lo tanto, aunque la mayor parte de la doctrina sea partidaria de entender la evicción desde un prisma civil acusándolo a tales compraventas, lo cierto es que nos encontramos con opiniones contrarias¹¹³.

3.4.2 RÉGIMEN POR RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR: SANEAMIENTO POR EVICCIÓN

Resumiendo lo planteado en los art.345 y 85 del CCom, se entiende que cuando se dé el saneamiento por evicción, procederá volver sobre lo dispuesto en el régimen civil, en el que se entiende que el comprador desposeído por sentencia judicial¹¹⁴ podrá exigir del vendedor la restitución del precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evicción¹¹⁵ (arts.1475 y 1478 CC).

¹¹⁰ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.73-74.

¹¹¹ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.88-89.

¹¹² BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.74-75.

¹¹³ SECO CARO, E., op. cit., p.326.

¹¹⁴ DURAN RIVACOBÁ, R., *Evicción y saneamiento*, Aranzadi, Cizur Menor, 2002, pág. 129.

¹¹⁵ REVUELTA ROMO, R./ GUERRERO GÓMEZ, J. A., “Alcance de la obligación de “restitución del precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evicción””, *Revista Aranzadi Doctrinal*, núm. 4/2020 parte Legislación. Doctrina. (2020) donde se dice que: “*La tesis mayoritaria de nuestros tribunales ha dejado sentado que lo procedente en los casos de saneamiento por evicción es partir del precio de compraventa pactado entre las partes y actualizarlo al momento de la evicción. De esta forma, no se exige al vendedor la restitución del valor de la cosa en el momento de la evicción, sino un precio actualizado conforme al Índice de Precios al Consumo*” en relación con Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 12 de febrero de 2004 (Aranzadi Instituciones, 2004,643) y del 15 de mayo de 2003 (Aranzadi

Es interesante comprobar como en el CCom. de 1829, actualmente no vigente, sí quedaba regulado el saneamiento, exactamente en los arts.380 y 381. Existen autores que consideran que el legislador de 1885 cometió un error al corregir el Código de 1829 omitiendo esos artículos y obligando a remitirse a la regulación del CC¹¹⁶ en cuanto a consecuencias de la garantía o saneamiento por evicción se refiere; que, aun acabando de ser desarrolladas, conviene reiterar que se establecen en los arts.1477, 1479 del CC y se resumen en la devolución de precio, frutos y gastos al comprador.

3.5 OBLIGACIÓN DE SANEAMIENTO POR VICIO Y DEFECTOS

3.5.1 CONCEPTO DE VICIOS O DEFECTOS

La regulación sobre esta materia en el ámbito mercantil es sumamente deficiente; solo bajo el paraguas que otorga esta excusa podría explicarse los pronunciamientos contradictorios en la doctrina, y, sobre todo, en la jurisprudencia¹¹⁷.

El régimen contenido en el CCom. es totalmente dispositivo (art.345), las partes también tienen libertad para poder establecer un régimen distinto, por ejemplo, entrando a modificar los plazos para efectuar la denuncia de los vicios o pactando coberturas distintas de las previstas¹¹⁸ siempre y cuando no atenten contra lo que legalmente se podría considerar como “válido”.

A) APARENTES

Tanto doctrina como jurisprudencia entienden que se debe tomar por vicio o defecto no oculto cuando sea manifiesto: cuando sea reconocible por un perito o por el propio comprador al tiempo de la conclusión del contrato¹¹⁹. Teniendo en cuenta lo dispuesto en el art.336 CCom., salvo pacto en contrario, el vendedor no deberá responder por estos.

B) OCULTOS

Son aquellos que no pueden ser detectados en el mismo momento de la compraventa siendo un defecto con cierta gravedad que impide la utilización completa del bien pero que no lo inutiliza. Estos defectos facultan al comprador para optar por la rescisión del

Instituciones, RJ 2003, 4956) de lo que se deduce que una correcta afirmación sería hablar de un precio actualizado.

¹¹⁶ SECO CARO, E., op. cit., p.327.

¹¹⁷ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.76.

¹¹⁸ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.76-77.

¹¹⁹ DE VERDA Y BEAMONTE, J.R., *Saneamiento por vicios ocultos*, Thomson-Aranzadi, Madrid, 2004, p.85-86.

contrato o bien su cumplimiento, en ambos casos, con la indemnización de los perjuicios, pudiendo el vendedor, para evitar estas reclamaciones, exigir en el acto de entrega un reconocimiento de las mercancías a contento del comprador¹²⁰.

La peculiaridad que recae sobre la compraventa mercantil es la brevedad de los plazos, a contar desde la entrega para que el comprador denuncie la existencia de un vicio (art.342 CCom.). En este sentido tenemos el art.336 que establece, que, si la mercancía se recibe embalada o enfardada, la denuncia debe hacerse dentro de los 4 días siguientes a su recibo¹²¹. Se justifica la celeridad del tráfico mercantil por la necesidad de garantía al vendedor, lo antes posible, de que la entrega ha sido debidamente realizada¹²², además de señalar en la Exposición de Motivos del Código de Comercio que tiene la finalidad de “*dar seguridad y firmeza a las transacciones mercantiles, evitando todo lo que pueda mantener la intranquilidad y la incertidumbre en el dominio o posesión de las mercancías y dificultar su libre circulación*”.

Se trata de un plazo de denuncia previa para poder ejercitar las acciones que el CC establece para estos casos (arts.1486 y 1490 CC) y que la doctrina y la jurisprudencia¹²³ consideran como un plazo de caducidad y no de prescripción, transcurrido el cual, el comprador perderá todo derecho contra el vendedor¹²⁴.

C) CONTRAPOSICIÓN DE VICIOS/DEFECTOS DE CANTIDAD O CALIDAD CON VICIOS/DEFECTOS OCULTOS

El Código de Comercio no siempre acierta a la hora de definir un concepto, y por ello conviene contraponer los vicios o defectos ocultos con los meros defectos de calidad o cantidad.

Acudiendo al régimen general del CC, ha de entenderse vicio según el art.1484 CC. Definición bastante ambigua, que, aunque sirve igualmente para el ámbito de la compraventa mercantil, ha sido concretada por la jurisprudencia tildando el vicio como una anomalía por la cual se distingue la cosa que lo padece de las demás de su misma especie y calidad (STS 31 de enero de 1970¹²⁵ y de 10 de septiembre de 1996¹²⁶).

¹²⁰ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.89-90.

¹²¹ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.90.

¹²² BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.77.

¹²³ Entre otras, en la Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 27 de febrero de 2004 (Aranzadi Instituciones, RJ 2004/1753) se explica que “*se ha señalado por esta Sala que, si el problema trata de vicios ocultos en las mercancías adquiridas, corresponderá aplicar el artículo 342 del CCom. y el artículo 1490 del CC sobre la acción edilicia y el plazo de caducidad de seis meses (...)*”

¹²⁴ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.90.

¹²⁵ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 31 de enero de 1970 (Aranzadi Instituciones, RJ 1970/370).

¹²⁶ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 10 de septiembre de 1996 (Aranzadi Instituciones, RJ 1996/6556).

Por el contrario, el vicio en cuanto a la cantidad y/o calidad supone la diferencia entre lo pactado y lo efectivamente entregado (por ejemplo: se pacta la entrega de 50 y se entregan solo 25). Por lo que se podría afirmar que el defecto de calidad se presenta cuando la cosa comprada no posee una determinada calidad que debía poseer por haberse pactado expresamente, mientras que el defecto de cantidad, concurre cuando el vendedor entrega menos unidades de las pactadas¹²⁷.

Es necesario distinguir entre unos y otros debido a los plazos brevísimos para reclamar.

D) LA PRESTACIÓN DE COSA DIVERSA “ALIUD PRO ALIO”

En ocasiones no resulta claro diferenciar si nos encontramos entre un defecto en la calidad o ante el supuesto de entrega de cosa distinta¹²⁸, supuesto conocido por el nombre "aliud pro alio".

El TS¹²⁹ ha venido entendiendo que se produce tal prestación diversa cuando los defectos llegan a tal extremo que la cosa entregada es radicalmente distinta de lo que se hubiese pactado siendo inhábil para el fin al que se destina de manera que produce una insatisfacción en la parte compradora (SSTS de 27 de febrero de 2004¹³⁰, 18 de junio de 2010¹³¹ y 20 de octubre de 2010¹³²).

¹²⁷ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.77-78.

¹²⁸ Ejemplo de ello: Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 30 de diciembre de 1997 (Aranzadi Instituciones, RJ 1997/9486) en cuyo Fundamento de Derecho Segundo expone lo siguiente: “(...) en el sentir interesado de la recurrente, del citado artículo 327 del Código de Comercio; en el motivo segundo, se denuncia (...) no haberse aplicado lo dispuesto en los artículos 1101, 1124 y concordantes del CC y se insiste en que la mercancía suministrada fue distinta de la contratada, por lo cual estamos dentro del juego del «aliud pro alio», en base a lo cual, según constante jurisprudencia, no puede aplicarse la normativa del Código de Comercio, respecto a los vicios de cantidad o de calidad, sino que habrá de considerarse como un auténtico incumplimiento y será preciso pues, que se pueda acudir a lo dispuesto en los artículos 1101 y 1124 del CC, y para demostrar que se trata de suministro de mercancía distinta (...)”

¹²⁹ Sentencias del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 5 de noviembre de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993,8615) y 15 de noviembre de 2005 (Aranzadi Instituciones, RJ 2005, 7629)

¹³⁰ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 27 de febrero de 2004 (Aranzadi Instituciones, RJ 2004/1753) en la que se expone lo siguiente: “(...) que se está en presencia de entrega de cosa diversa o "aliudpro alio" cuando existe pleno incumplimiento por inhabilidad del objeto y consiguiente insatisfacción del comprador, al ser el objeto impropio para el fin a que se destina, para añadir en línea con lo más arriba recogido, que ello permite acudir a la protección dispensada en los artículos 1101 y 1124 del Código Civil - SSTS de 30 de noviembre de 1972, 24 de abril de 1973, 21 de abril de 1976, 20 de diciembre de 1977 y 23 de marzo de 1982, pues, como puntualiza la STS de 20 de febrero de 1984, la ineptitud del objeto para el uso a que debía ser destinado significa incumplimiento del contrato y no vicio redhibitorio, lo que origina sometimiento a diferentes plazos de prescripción- SSTS de 6 de mayo de 1911, 19 de abril de 1928, 1 de julio de 1947 y 23 de junio de 1965 - (STS de 7 de enero de 1988); añadiendo que en parecidos términos también se pronuncian, entre otras muchas, las SSTS de 24 de julio y 10 de octubre de 2000, 1 de diciembre de 1997, 26 de febrero de 1996, 17 de mayo de 1995 y 14 de noviembre de 1994”

¹³¹ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 18 de junio de 2010 (Aranzadi Instituciones, RJ 2010/8864)

¹³² Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 20 de octubre de 2010 (Aranzadi Instituciones, RJ 2010/7593)

La prestación de cosa diversa supone un incumplimiento total del contrato, quedando sometidas las acciones correspondientes al régimen general recogido en el CC. De manera que, este supuesto no queda englobado dentro de lo que se conoce como vicios ocultos de la cosa entregada, sino que es más bien un incumplimiento de las obligaciones pactadas en el contrato de compraventa mercantil (STS de 3 de octubre de 2018¹³³).

3.5.2 RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR: SANEAMIENTO DE VICIOS O DEFECTOS OCULTOS

Para encontrar qué se debe hacer en caso de tener el vendedor que sanear vicios o defectos ocultos, el CCom. engloba en un único artículo toda la regulación. Tal es el 342 que dispone lo siguiente: *“El comprador que no haya hecho reclamación alguna fundada en los vicios internos de la cosa vendida, dentro de los treinta días siguientes a su entrega, perderá toda acción y derecho a repetir por esta causa contra el vendedor”*. Como se puede comprobar el precepto únicamente se limita a consignar un plazo máximo para proceder a la reclamación, bajo pena de perder toda acción y derecho ejercitable contra el vendedor. En este sentido, no se considera aplicable el art.1490 CC si no hay reclamación dentro de los 30 días¹³⁴.

Acudiendo al CC, el art.1484 contempla de manera mucho más detallada el saneamiento por vicios ocultos: *“El vendedor estará obligado al saneamiento por los defectos ocultos que tuviere la cosa vendida, si la hacen impropia para el uso a que se la destina, o si disminuyen de tal modo este uso que, de haberlos conocido el comprador, no la habría adquirido o habría dado menos precio por ella; pero no será responsable de los defectos manifiestos o que estuvieren a la vista, ni tampoco de los que no lo estén, si el comprador es un perito que, por razón de su oficio o profesión, debía fácilmente conocerlos”*. Como consecuencia de la aparición de tales vicios, conforme al 1486 CC, el comprador podrá optar entre desistir del contrato o rebajar la cantidad proporcional del precio, además, si el vendedor actuó de mala fe porque conocía la existencia de los defectos deberá indemnizar daños y perjuicios cuando el comprador opte por ejercitar la acción de resolución¹³⁵.

¹³³ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 3 de octubre de 2018 (Base de Datos de Norma CEF.-).

¹³⁴ SECO CARO, E., op. cit., p.327; en este sentido también Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 27 de febrero de 2004 que ha sido citada anteriormente: *“Se trata de plazos de denuncia o protesta (no es que se imponga el ejercicio de la acción en esos breves términos, sino que se ponga en conocimiento del vendedor la disconformidad con la prestación efectuada, con cuya denuncia se conserva la acción para reclamar, que habrá de interponerse en el plazo de 6 meses del art. 1490 CC, por la remisión genérica del art. 943 CCom y tratarse de acciones de idéntica naturaleza), equivalentes a los de caducidad, en cuanto que no admiten interrupción, y, además, en el supuesto del “aliud pro alio”, sujeto al plazo de prescripción general de quince años (...)”*

¹³⁵ SECO CARO, E., op. cit., p.327-328; CARRANCHO HERRERO, T., “Saneamiento por vicios ocultos. Resolución de contrato. Comentario a la Sentencia de 10 de diciembre de 2015 (RJ 2015, 5387), *Revista*

3.6 INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Antes de proceder a un análisis más detallado de lo que el incumplimiento abarca, conviene no perder de vista la idea de que no parece que este únicamente se delimite atendiendo a que exista insatisfacción del interés del comprador¹³⁶. Sin embargo, en las últimas décadas, un importante sector doctrinal sí que ha utilizado el elemento de la insatisfacción para determinar la existencia del incumplimiento¹³⁷, aunque al no aparecer como criterio para poder determinarlo en los libros de referencia, nos lleva a tener que valorar el caso concreto.

En el supuesto de que el vendedor se retrasase en la entrega de la mercadería vendida, el mero retraso se equipará al incumplimiento total¹³⁸ (con independencia de incumplimiento culposo o no) facultándose al comprador para pedir el cumplimiento o la resolución del contrato, con indemnización, en uno y otro caso, de los perjuicios que se le hayan causado (art.329 CCom.). El rigor con el que es tratado el vendedor tiende a tutelar la rápida y puntual indispensable en el tráfico mercantil, en el que la compraventa es un eslabón de la compra con finalidad especulativa¹³⁹.

En caso de optar por la vía de la resolución (que puede ser parcial, art.330) aunque el Código no lo especifica, se viene entiendo que dicha resolución puede ejercitarse extrajudicialmente, a través de la declaración del comprador, sin perjuicio de que, en caso de discrepancia entre ambos, puedan ser los tribunales los que acaben resolviendo¹⁴⁰. Si el comprador opta por resolver el contrato, deberá proceder, sin demora indebida, a devolver todas las cantidades abonadas por el consumidor o usuario¹⁴¹.

Por su parte, el cumplimiento forzoso del contrato, otra de las obligaciones alternativas que se le abre al comprador, se ejercerá por regla general, por vía judicial.

Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil, núm.101/2016, parte Sentencias, resoluciones, comentarios (2016) (Aranzadi Instituciones, BIB 2016/4047)

¹³⁶ Sobre esto: MORALES MORENO, A. M., *La modernización del Derecho de obligaciones*, Thomson-Civitas, Cizur Menor, 2006, pp.19-21. Y en el mismo sentido: FENOY PICÓN, N. *La modernización...*, cit., p.70; GARCÍA PÉREZ, R., “*Construcción del incumplimiento en la Propuesta de Modernización: La influencia del Derecho privado europeo*” en ALBIEZ DOHRMANN, K. J. (dir.), PALAZÓN GARRIDO, M. L./MÉNDEZ SERRANO, M^a. M. (coord.) *Derecho Privado Europeo y modernización del Derecho contractual en España*, Atelier, Barcelona, 2011, p.362.

¹³⁷ Díez-PICAZO, L. y GULLÓN A., *Sistema de Derecho civil*, Vol. II, 9^a ed., Tecnos, Madrid, 2001, pp.187 y 188.

¹³⁸ En este sentido, entre otras, Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia (Sección 5^o) de 19 de junio de 2012 (Aranzadi Instituciones, JUR 2012/239964) y de 5 de octubre de 2010 (Aranzadi Instituciones, JUR 2010/391562).

¹³⁹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.78-79.

¹⁴⁰ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.78-79.

¹⁴¹ VÉRGEZ, M., “32. *El contrato de compraventa...*”, cit., p.90.

4. TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD Y RIESGOS EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL

Teniendo en cuenta de que la compraventa está dividida en dos fases (momento de perfección del contrato y momento de entrega de la cosa), entramos a diferenciar dos supuestos: el primero de ellos consiste en que ambas fases suceden sin solución de continuidad, es decir, sin que medie tiempo entre ellas; se trataría de ventas con recepción inmediata del objeto¹⁴². En este caso, es razonable llegar a la conclusión de que el comprador, al constituirse como propietario en el instante en que paga y recibe el objeto, será quien, desde ese mismo momento en que se le considera propietario, soporte las consecuencias que de la pérdida o deterioro de la cosa comprada puedan devenir.

Sin embargo, existen también otros modelos: en ellas existe un período de tiempo entre las dos fases mencionadas, siendo a su vez ese tiempo el culpable de que puedan surgir dudas sobre la transmisión de la propiedad y sobre quién deberá asumir la responsabilidad en caso de que surjan problemas.

Si en el tiempo que media entre la perfección del contrato y momento de entrega, la mercadería comprada sufre un deterioro o pérdida, cabe preguntarse a este respecto quién ha de soportar el riesgo, suponiendo que daño o menoscabo no se deba a causa imputable a la parte vendedora como bien señala la SAP Castellón de 10 de febrero de 2012¹⁴³ (JUR 2012/169148): «Y, como dicha STS recuerda (...) excluye la liberación del deudor cuando resulta provocada por él (STS de 15 de diciembre de 1987¹⁴⁴ o le es imputable (STS 15 de febrero de 1994¹⁴⁵, 20 de mayo de 1997¹⁴⁶, etc.)».

No existe una regulación específica, pero, sí preceptos suficientes para poder aclarar tal cuestión. Pues bien, ello se puede conseguir con la interpretación conjunta de varios preceptos del CCom., cuyo contenido que no dista mucho de lo recogido a nivel internacional¹⁴⁷ en la Convención de las Naciones Unidas para la compraventa internacional de mercaderías (arts.67 y ss.).

Como idea principal se debe tener en cuenta que nuestro sistema es partidario de entender que la compraventa no producirá efectos traslativos si no va acompañada de la tradición, por lo que, resulta lógico entender que los riesgos se transmiten al comprador desde el momento en que se entienda realizada la entrega (art.331 CCom.). Por el contrario, se

¹⁴² VÉRGEZ, M., “32. El contrato de compraventa...”, op., cit., p.95.

¹⁴³ Sentencia de la Audiencia Provincial de Castellón de 10 de febrero de 2012 (Aranzadi Instituciones, JUR 2012/1691489).

¹⁴⁴ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 15 de diciembre de 1987 (Aranzadi Instituciones, RJ 1987, 9507)

¹⁴⁵ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 15 de febrero de 1994 (Aranzadi Instituciones, RJ 1994, 1315)

¹⁴⁶ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 20 de mayo de 1997 (Aranzadi Instituciones, RJ 1997, 3890)

¹⁴⁷ VÉRGEZ, M., “Cap.II Contratos de intercambio...”, op., cit. p.82-83.

observa que el criterio seguido por la TRLGDCU es el de que el riesgo correrá a cargo del vendedor hasta que se entregue el producto, es decir, el riesgo durante el transporte, correrá a cargo del vendedor¹⁴⁸.

El art.333 CCom es quien, según la doctrina, forma un dueto perfecto con el 331, por muy antagónicos que sus contenidos puedan resultar, señala: “*Los daños y menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías, perfecto el contrato y teniendo el vendedor los efectos a disposición del comprador en el lugar y tiempo convenidos, serán de cuenta del comprador, excepto en los casos de dolo o negligencia del vendedor*”.

En definitiva, entre estos dos preceptos no debe verse contradicción alguna, sino que se deben entender como que el primero vendría a señalar lo que se considera como regla general, mientras que el segundo establece la excepción.

Si se llegase a la conclusión de que es la parte vendedora quien soporta los riesgos, la solución sería entregar al comprador otra cosa (si es genérica) que sustituya a la mercadería deteriorada o destruida, pero si por el contrario nos encontramos ante el supuesto de cosa no genérica, nace el derecho en la parte compradora para poder rescindir el contrato, exigiendo la devolución de la parte del precio que previamente se hubiera entregado al vendedor (art.331 y 335 CCom.); mientras que si es el comprador quien los soporta, deberá pagar el precio pactado sin recibir la cosa o recibéndola deteriorada¹⁴⁹.

La jurisprudencia viene interpretando que si se trata de ventas con expedición, cuando estas se facturen, quedarán por cuenta y riesgo del comprador, idea a la que responde la cláusula “a portes debidos” » (SSTS de 10 abril 1987¹⁵⁰ , 7 diciembre 1989¹⁵¹ , 13 mayo 1993¹⁵²). Las partes por supuesto pueden establecer otro tipo de cláusulas a través de las cuales el vendedor corra con los gastos y riesgos del transporte (STS de 23 de marzo de 2001¹⁵³), pero a falta de dichas cláusulas se considera que el vendedor cumple su obligación entregando las cosas al porteador, incluso si ha sido encargado por el comprador para concertar el transporte (SSTS 17 octubre 1984¹⁵⁴ y 3 marzo 1997¹⁵⁵).

¹⁴⁸ ORTÍ VALLEJO, A., *Los defectos de la cosa en la compraventa civil y mercantil: el nuevo régimen jurídico de las faltas de conformidad según la Directiva 1999/44/CE*, Comares, Granada, 2002, p.98.

¹⁴⁹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., op. cit., p.79-80.

¹⁵⁰ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 10 de abril de 1987 (Aranzadi Instituciones, RJ 1987,2547).

¹⁵¹ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 7 de diciembre de 1989 (Aranzadi Instituciones, RJ 1989,8816)

¹⁵² Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 13 de mayo de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993,3678)

¹⁵³ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 23 de marzo de 2001 (Aranzadi Instituciones, RJ 2001, 3985).

¹⁵⁴ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 17 de octubre de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984,4969).

¹⁵⁵ Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 3 de marzo de 1997 (Aranzadi Instituciones, RJ 1997, 1638).

5. CONCLUSIONES

El análisis realizado en el presente trabajo ha tratado de esclarecer las obligaciones que recaen sobre cada una de las partes al momento de suscribir un contrato de compraventa mercantil, así como las consecuencias que del incumplimiento pudiesen derivar, dando respuesta de esta manera a las dudas que sobre responsabilidad pudiesen surgir. Este estudio ha dado pie al nacimiento de una serie de conclusiones que van más allá del mero contenido de tales obligaciones.

El fundamento de la compraventa se ha mantenido intacto a lo largo del tiempo, pues a pesar de haber manejado sentencias y artículos con fechas muy lejanas entre sí, el fin no ha dejado de ser el traslado de la propiedad de una parte a otra, sea persona física o jurídica, a través de un contrato. Queda claro que en tal contrato las partes asumen una serie de obligaciones de inexorable cumplimiento necesitando así una colaboración entre dos partes al ser un negocio de naturaleza bilateral. Sin embargo, una de las cuestiones que más llama mi atención, es la escasa regulación en nuestro ordenamiento mercantil, precisamente, siendo este tipo de contrato una de las figuras más frecuentes e importantes, tanto desde un punto de vista económico como desde el tráfico jurídico en general.

En este trabajo, se ha realizado un estudio específico sobre las obligaciones que recaen sobre las partes en una compraventa teniendo en cuenta la nota de mercantilidad. Me resulta curioso cómo, en reiteradas ocasiones y, bajo mi punto de vista, quizá más de lo que se debiere, se ha acudido al ámbito civil a consecuencia de las lagunas del Código de Comercio, el cual, a pesar de ser el código de referencia en este ámbito, a través de sus artículos 2º y 50º, delega en el régimen general la regulación de lo que él no contenga. Es por ello que, en ciertos aspectos, ambas modalidades de compraventa quedan fusionadas como si de una se tratase, sin ningún tipo de distinción, a pesar de ser independientes y diferentes, teniendo en cuenta su finalidad. Lo que lleva a preguntarme si tal vez el Código de Comercio queda obsoleto, no abarcando todo lo que se entiende que debería entrar a regular.

El motivo por el que llego a este planteamiento, es el observar que, a un nivel internacional, la Convención de Viena del 11 de abril de 1980 encargada de regular los contratos de compraventa internacional de mercaderías, sí que entra a regular, por ejemplo, las obligaciones del vendedor, desde ese punto de vista específico del ámbito mercantil que necesita la compraventa, y no de manera genérica atendiendo al régimen general, que es lo que sucede a nivel nacional. Ante esto, llego a la conclusión de que la ambigüedad en la regulación nacional junto con la dejadez del Código de Comercio, pueden ser una de las fuentes principales de las discrepancias tanto doctrinales como jurisprudenciales a la hora de señalar qué obligaciones y criterios son aplicables a la compraventa mercantil y cuales únicamente lo serían a la civil.

Otro aspecto que me gustaría resaltar en las conclusiones, es que, durante la elaboración de este Trabajo de Fin de Grado, he leído artículos que trataban sobre la “recodificación” del Derecho mercantil donde se exponían sus carencias, y lo cierto es que, he tenido que buscar y moverme en diferentes legislaciones para poder dar un contenido detallado y una amplia visión sobre las obligaciones. Contextualizando lo anterior, parto de la base de que las formas de poder comprar y vender han evolucionado a lo largo de los años y con ello, como es obvio, las obligaciones. La obsolescencia que he mencionado en párrafos anteriores no abarca únicamente las lagunas en la regulación, sino también la necesidad de adaptar el Código de Comercio a la realidad actual, pues más bien he observado como el ámbito mercantil es tendente a promulgar leyes especiales, al margen del Código de Comercio, en vez de centrar sus esfuerzos en establecer un cuerpo legal unitario y armónico actualizado.

El Código de Comercio, siendo este el de referencia, data de 1885, y el Código Civil de 1889, que, si bien han sido sometidos a numerosas modificaciones y derogaciones parciales, debido a la promulgación de abundante legislación especial (como LOCM, TRLGDCU O la Ley 14/2014 de Navegación Marítima, entre otras), no es suficiente para poder incluir los principios modernos o nuevos conceptos que han ido surgiendo. Ante esto, la consecuencia que he notado es que el panorama legislativo que se nos ofrece, en ocasiones es contradictorio, como, por ejemplo, la diferencia entre plazos contenidos en el CCom. y la LOCM relativos a un mismo tipo de reclamación, o también, la incertidumbre sobre si la normativa especial contenida en la LOCM siga vigente hoy día puesto que, a pesar de no existir disposición expresa sobre ello, existen leyes especiales con contenidos contrarios.

Tras el estudio realizado, no tengo dudas de que todo ello afecta de manera directa a las obligaciones de las partes, pues al no existir homogeneidad en la regulación y ser bastante deficiente, es difícil discernir a qué se debe acoger la parte sobre la que recaiga la responsabilidad.

Si se tienen en cuenta las obligaciones de manera más específica, he de decir al respecto que sobre la parte vendedora recae mucho más control judicial tanto en ella como en la cosa que se ha vendido. Mientras que el legislador únicamente se encarga de establecer dos obligaciones obvias a la parte compradora, que su cumplimiento radica más bien en la voluntad de parte (no se puede obligar a alguien a recibir una cosa, se utiliza la figura complementaria del depósito judicial porque no se puede materializar tan obligación), sobre el vendedor recae casi la total responsabilidad de que tal compraventa llegue a buen puerto. Bajo mi puesto de vista, durante todo el proceso, se responsabiliza al vendedor de que el contrato pueda ser ejecutado, cargando a este sus propias obligaciones como los riesgos que pueda asumir la cosa, dejando de lado la parte compradora, a quién si se dota de refuerzo jurídico suficiente para poder proceder en caso de verse perjudicada. Opino que, dejando de lado los preceptos específicos para evitar abusos de la parte vendedora,

también se debería dotar a esta última de una protección suficiente para el caso de que, por ejemplo, no se le pague la compra, ya que bajo el paraguas de la figura “justa causa” (concepto totalmente interpretable) puede quedar liberado de su cumplimiento, cargando así, una vez más, sobre la parte vendedora, los perjuicios que puedan surgir.

Por último, y finalizando así este trabajo, decir, que el contenido del contrato de compraventa mercantil responde en primer lugar a la voluntad de las partes, teniendo en cuenta que la mayoría de los preceptos reguladores de esta realidad contienen la coletilla “salvo pacto en contrario” dejando así espacio a la autonomía de la voluntad. Por lo que, las obligaciones que aquí han sido estudiadas, podrán ser ampliadas o reducidas, si así lo señalan de común acuerdo ambas partes y si no son contrarias a la ley.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ VIGARAY, R., *La resolución de los contratos bilaterales por incumplimiento*. Editorial Comares, Granada, 2003.

ÁLVAREZ ÁLVAREZ, H., “Lugar y tiempo del cumplimiento de las obligaciones en la armonización del Derecho Europeo de Contratos”, *InDret (Revista para el análisis del derecho)* (2017).

ATAZ LÓPEZ, J., “Comentario al artículo 1449 CC” en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A., (dir.), *Comentarios al Código Civil*, Tomo VII, Tirant lo Blanch, Valencia, 2013.

BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de derecho mercantil*, Vol.II, 27ª ed., Tecnos, Madrid, 2020.

CÁCERES SEVÍLLA, F., “Deudor niega la firma de los albaranes de entrega”, *Mundojuridico.com*, 2018. Documento disponible en: <https://www.mundojuridico.info/deudor-niega-la-firma-de-los-albaranes-de-entrega/>

CARRANCHO HERRERO, T., “Saneamiento por vicios ocultos. Resolución de contrato. Comentario a la Sentencia de 10 de diciembre de 2015 (RJ 2015, 5387), *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, núm.101/2016, parte Sentencias, resoluciones, comentarios (2016).

CARRASCO PEREA, A., “Plazo suplementario para la entrega por parte del empresario vendedor (art.66 BIS TRLGDU), *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, nº 14/2015 (2015).

CLEMENTE MEORO, M. E., *La facultad de resolver los contratos por incumplimiento*. Tirant to blanch, Valencia, 1998.

DÍEZ-PICAZO, L., ROCA TRIAS, E. y MORALES MORENO, A. M., *Los principios del Derecho europeo de contratos*, Civitas, Madrid, 2002.

DÍAZ LLAVONA, C., “La mora en la obligación del pago del precio en la compraventa de acciones. La naturaleza civil o mercantil”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm.317/2020 parte Jurisprudencia (2020).

DÍAZ MORENO, A., “La importancia de la calificación de la compraventa como civil o mercantil: el caso de los intereses moratorios”, *GA-P.com* (2020). Documento disponible en: <https://www.ga-p.com/wp-content/uploads/2020/03/La-importancia-de-la-calificaci%C3%B3n-de-la-compraventa-como-civil-o-mercantil.pdf>

DÍAZ MORENO, A. y MARTÍN HUERTAS, M^a. A., “La aplicación de la directiva 2011/7/UE por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales”, *Revista de Derecho Mercantil*, núm.295/2015, parte varia (2015).

DURAN RIVACOBBA, R., *Evicción y saneamiento*, Aranzadi, Cizur Menor, 2002.

FENOY PICÓN, N., *La modernización del régimen de incumplimiento del contrato: Propuestas de la Comisión General de Codificación. Parte primera: Aspectos generales. El incumplimiento*. ADC, 2010.

GARCÍA PÉREZ, C. L., *El contenido del contrato y la determinación del precio en la Propuesta del CC de la Asociación de Profesores de Derecho Civil*, Tomo LXX, fasc.III, ADC, 2017.

GÓMEZ CALLE, E., *Los remedios ante el incumplimiento del contrato: Análisis de la Propuesta de Modernización del Código civil en materia de obligaciones y contratos y comparación con el Borrador del Marco Común de referencia*. ADC, 2012.

LLAMAS POMBO, E., *La compraventa*, La Ley, Madrid, 2014.

MORALES MORENO, A. M., “Comentario a la Convención de Viena” en DÍEZ-PICAZO, L. (dir. y coord.) *La compraventa internacional de mercaderías*, Civitas, Madrid, 1998.

MARTÍN RODRIGUEZ, M. A., *La unificación civil y mercantil en la contratación privada*, 1º ed., Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid, 2006.

MARTÍNEZ TOMÁS, G., *La transferencia del riesgo del precio y la transmisión de propiedad: hacia una definitiva desconexión conceptual y temporal en sede de armonización europea*, Tomo LXVII, fasc.I, ADC, 2014.

NATERA FLORES, M.^a. A., “B. COMPRAVENTA MERCANTIL, B.5 Contenido del contrato”, en NATERA HIDALGO, R. D (coord.), *Fiscalidad de los Contratos Civiles y Mercantiles*, 3º ed., CISS Wolters Kluwer, Bilbao, 2007.

NAVARRO CASTRO, M., “Contrato de compraventa: obligaciones del comprador (artículos 1500 a 1505 CC), comentario al artículo 1505” en VALDEPUESTA FERNÁNDEZ, R./ORDUÑA MORENO, F.J./PABLO CONTRERAS, P./CAÑIZARES LASO, A. (dirs.), *Código Civil Comentario, Vol.IV*, Civitas, Cizur Menor, 2016.

ORTÍ VALLEJO, A., *Los defectos de la cosa en la compraventa civil y mercantil: el nuevo régimen jurídico de las faltas de conformidad según la Directiva 1999/44/CE*, Comares, Granada, 2002.

REVUELTA ROMO, R./ GUERRERO GÓMEZ, J. A., “Alcance de la obligación de “restitución del precio que tuviere la cosa vendida al tiempo de la evicción””, *Revista Aranzadi Doctrinal*, núm. 4/2020 parte Legislación. Doctrina. (2020).

ROGEL VIDEL, C., *El precio de la compraventa y su determinación*, Editorial Reus, Madrid, 2013.

SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J./SANCHEZ CALERO F., *Instituciones de Derecho Mercantil*, Vol.I, 37ªed., Aranzadi, Cizur Menor, 2015.

SECO CARO, E., “Contenido, incumplimiento y extinción del contrato mercantil de compraventa”, en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J. (coord.), *Derecho mercantil II*, 13ª ed., Ariel Derecho, Barcelona, 2009.

TORAL LARA, E., “El saneamiento por evicción en la compraventa y sus presupuestos”, *Revista Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, nº109/2019 Parte Sentencias, Resoluciones, Contratos (2019).

URÍA, R., MENÉNDEZ, A. y VÉRGEZ, M., “Cap. 58: El contrato de compraventa mercantil: disciplina general”, en URÍA, R./ MENÉNDEZ, A. (dir.), *Curso de derecho mercantil II*, Thomson-Civitas, Cizur Menor, 2007.

VÉRGEZ, M., “Cap. II: Contratos de intercambio de bienes materiales”, en BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, A. (dir.), *Contratos mercantiles. Tomo I*, Aranzadi, Cizur Menor, 2009.

VÉRGEZ, M., “32. El contrato de compraventa y contratos afines”, en MENEDEZ, A./ ROJO, A. (dir.), *Lecciones de derecho mercantil. Volumen II*, 18ª ed., Thomson-Civitas, Pamplona, 2020.

VERDERA SERVER, R., “Artículo 1094. Obligación de conservar la cosa”, en CAÑIZARES LASO, A./PABLO CONTRERAS, P. de/ ORDUÑA MORENO, F.J. (dirs.), *Código Civil comentado*, vol.III, Thomson-Civitas, Cizur Menor, 2011.

JURISPRUDENCIA

- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 25 de febrero de 1964 (Aranzadi Instituciones, RJ 1148).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) 13 de mayo de 1965 (Aranzadi Instituciones, RJ 3808).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 21 de mayo de 1965 (Aranzadi Instituciones, RJ 1965, 3012).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 26 de febrero de 1966 (Aranzadi Instituciones, RJ 1534).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 13 de julio de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984, 3984).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 17 de octubre de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984,4969).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 20 de octubre de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984/4906).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 20 de noviembre de 1984 (Aranzadi Instituciones, RJ 1984, 5617).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 3 de mayo de 1985 (Aranzadi Instituciones, RJ 2257).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 10 de noviembre de 1989 (Aranzadi Instituciones, RJ 1989, 7869).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 7 de diciembre de 1989 (Aranzadi Instituciones, RJ 1989,8816).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 29 de enero de 1991 (Aranzadi Instituciones, RJ 1991,347).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 25 de marzo de 1991 (Aranzadi Instituciones, RJ 1991, 2444).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 14 de mayo de 1992 (Aranzadi Instituciones, RJ 1992/4121).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 16 de febrero de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993, 1235).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 7 de mayo de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993/3446).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 13 de mayo de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993,3678).
- Sentencias del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 5 de noviembre de 1993 (Aranzadi Instituciones, RJ 1993,8615).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 15 de marzo de 1994 (VLEX jurisprudencia).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 24 de octubre de 1995 (Aranzadi Instituciones, RJ 1995, 7650).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 10 de septiembre de 1996 (Aranzadi Instituciones, RJ 1996/6556).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 29 de octubre de 1996 (RJ 7485).

- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 3 de marzo de 1997 (Aranzadi Instituciones, RJ 1997, 1638).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 30 de diciembre de 1997 (Aranzadi Instituciones, RJ 1997/9486).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 29 de septiembre de 1999 (RJ 7087).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 30 de marzo del 2000 (VLEX jurisprudencia).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 4 de julio de 2000 (Aranzadi Instituciones, RJ 2000, 6678).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 7 de febrero de 2001 (VLEX jurisprudencia).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 23 de marzo de 2001 (Aranzadi Instituciones, RJ 2001, 3985).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 21 de noviembre de 2001 (Aranzadi Instituciones, RJ 2001/9462).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 15 de mayo de 2003 (Aranzadi Instituciones, RJ 2003, 4956).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 12 de febrero de 2004 (Aranzadi Instituciones, 2004,643).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 27 de febrero de 2004 (Aranzadi Instituciones, RJ 2004/1753).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 25 de abril de 2005 (Aranzadi Instituciones, RJ 2005/3757).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 7 de octubre de 2005 (Aranzadi Instituciones, RJ 8573).
- Sentencias del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 15 de noviembre de 2005 (Aranzadi Instituciones, RJ 2005, 7629).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 14 de mayo de 2008 (VLEX jurisprudencia).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 9 de julio de 2008 (Aranzadi Instituciones, RJ 2008/4477).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 7 de enero de 2011 (Aranzadi Instituciones, RJ 295).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 21 de marzo de 2014 (Aranzadi Instituciones, RJ 2014/3837).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 20 de febrero de 2020 (CENDOJ, ECLI: ES:TS:2020:502).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia (Sección 2) de 30 de enero de 1996 (Aranzadi Instituciones, AC 1996/110).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Soria (sección única) del 29 de enero de 2000 (Aranzadi Instituciones, AC 2000/3019).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Cuenca (sección 1º) de 30 de junio de 2011 (Aranzadi Instituciones, JUR 2011/276882).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia (sección 1º) de 8 de julio de 2011 (Aranzadi Instituciones, JUR 2011/318920).

- Sentencia de la Audiencia Provincial de Murcia (Sección 5º) de 19 de junio de 2012 (Aranzadi Instituciones, JUR 2012/239964).
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia (Sección 7ª) de 2 de octubre de 2019 (AC 2019/1745).