

DERECHO MERCANTIL II

TOMO 2

Manuel Bernal Carvajal
viernes, 12 de enero de 2024

INDICE DEL DOCUMENTO**LOS CONTRATOS DE COLABORACIÓN 2**

EL CONTRATO DE COMISIÓN 2

*LA ACTUACIÓN DEL COMISIONISTA CON
TERCEROS* 3*OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA* 4*OBLIGACIONES DEL COMITENTE* 5*DERECHOS «ESPECIALES» DEL
COMISIONISTA* 6*COMISIÓN DE GARANTÍA* 6*EXTINCIÓN DEL CONTRATO* 6

EL CONTRATO DE MEDIACIÓN 6

OBLIGACIONES 7

EL CONTRATO DE AGENCIA 9

OBLIGACIONES Y CONTRATOS 10ESPECIALIDADES DEL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS
OBLIGACIONES MERCANTILES 10

Art. 61. 13

Art. 62. 13

Art. 63. 13

Art. 86. 14

Art. 85. 14

ESPECIALIDADES DE LOS CONTRATOS MERCANTILES
FRENTE AL DERECHO CIVIL 14*La contratación entre ausente* 14*Requisitos formales especiales* 15**LA COMPRAVENTA MERCANTIL 16**

CONCEPTO DE COMPRAVENTA MERCANTIL 16

*Origen del comercio Concepto de compraventa, y
partes destacadas de su régimen jurídico: Código
civil, arts. 1.445 y ss.* 16*Arts. 325 y 326 C. de c., son mercantiles:* 17

RÉGIMEN Y CONTENIDO DEL CONTRATO 18

Obligaciones del vendedor y del comprador: 18

INCUMPLIMIENTOS DEL CONTRATO 21

*Incumplimiento de estas obligaciones de entrega,
pago y recepción* 21

LAS COMPRAVENTAS ESPECIALES 21

Ventas tipificadas en el Código de comercio 21*C) Ventas tipificadas en la Ley de ordenación del
comercio minorista* 22*Compraventa a plazos* 28*La compraventa internacional* 30**EL CONTRATO DE SEGURO 32**

CUESTIONES PRELIMINARES 32

Seguro de Transporte Terrestre 42**EL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE ... 44***Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de
transporte terrestre de mercancías.* 44RESPONSABILIDAD DEL PORTEADOR SOBRE LA
MERCANCÍA Y SUS LÍMITES, EL PRIVILEGIO DEL
PORTEADOR 46

ELEMENTOS FORMALES: LA CARTA DE PORTE 52

**EL CONTRATO DE DESCUENTO BANCARIO Y
CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO 55**

EL CONTRATO BANCARIO DE DESCUENTO 55

EL CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO 57

LA APERTURA DE CRÉDITO DOCUMENTARIA 58

INDICE ANALITICO 60

RESUMEN DEL DOCUMENTO

El tema de los contratos de colaboración será el único que tenga preguntas de tipo test hechas por la saleta, por lo que, aunque el examen de toda esta materia era por el otro profesor, se da que las preguntas de este van por el modo del tomo 1.

Esta parte de la asignatura se evalúa por escrito, la parte de ahora se hará por escrito. Existirá opción a hacer el examen de forma oral, el oral será más flexible, en el oral se da un tiempo de 5 minutos para hacer un esquema, y luego para desarrollo.

Lo importante es que esta parte no es tipo test, sino de desarrollo del tiempo que se necesite.

Vamos a ver obligaciones y contratos, el derecho mercantil tiene una errónea idea del intervencionismo estatal, lo difícil no es estudiar las normas sino el porqué, lo importante para el estudio de esta asignatura es tener delante el código civil, los problemas actuales son debido a que el derecho civil que es el libro 2 y tercero de este código se está perdiendo.

El manual de la biografía recomendada, primer libro recomendado.

El epígrafe de la compraventa internacional se da por aprobado a aquellos que acudieron y firmaron la asistencia en la clase del 13-12-23.

LECCIÓN I

LOS CONTRATOS DE COLABORACIÓN

Estos son esos contratos que permiten a una persona “colaborar” con un empresario en su actividad empresarial, es por lo que en virtud de este contrato por el cual el empresario puede desplegar de una mejor manera su actividad empresarial.

Capítulo I

El contrato de comisión

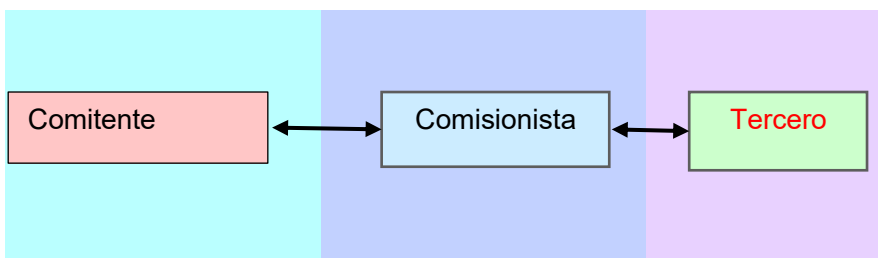
Este es un contrato de comisión es homologado al contrato de mandato, es aquel por el que el comitente encarga al otro al comitente la realización de un acto u operación mercantil.

Digamos que el S.R. Lazaleta es un empresario que se dedica a la construcción, pero para llevar a cabo esta labor necesita materias primas y no sabe a quién dirigirse para obtener comprando esta materia prima, lo que hace es encomendar, o encomendar a otra persona que, si conoce el sector, la compra de lo que le hace falta. Como vemos este contratante a quien se le encomienda a esto se va a hacer mediante su cooperación el adecuado desarrollo de su actividad empresarial. Por lo que vemos que Lazaleta comisionista, cede al comitente la encomienda de que compre el producto para él, y ese encargo es el que sustenta el contrato.

Por lo que el CONCEPTO es que este es el contrato por el que una de las partes (denominada comisionista), se obliga a realizar, por cuenta y encargo de la otra parte (denominada comitente) una o varias operaciones mercantiles.

- 🚦 El comisionista o el comitente deberá ser empresario (lo habitual es que el comisionista sea un empresario que, profesionalmente, realiza esta actividad).
- 🚦 El objeto del encargo deberá ser un acto o una operación mercantil (v. gr. contrato de compraventa mercantil, contrato de transporte, operaciones bancarias, etc.)

CARACTERÍSTICAS



- . Mercantil y típico
 - Se encuentra regulado en el C. de c. (arts. 244 a 280). Es de lo poco que queda en el código de comercio.
- De colaboración puntual con el empresario (de tracto instantáneo) Por lo que dura lo que dure el encargo, es decir, una vez cumplido el encargo el contrato se extingue (esto lo diferenciará de otros contratos de colaboración)
 - El comisionista deberá cumplir el encargo puntual que le realice el comitente.
 - Cumplido el encargo, el contrato se extingue.
- De gestión de intereses ajenos.
 - El comisionista actúa siempre por cuenta (en interés) del comitente.
- Consensual.
 - Se perfecciona por el mero consentimiento, que se podrá prestar de forma expresa (verbal, documento privado o documento público) o tácita (por la realización de alguna actividad propia del encargo recibido). Es por lo tanto un contrato basado en la libertad de forma total, por lo que no tiene que ser ni siquiera expreso, con un *"encárgate de comprar X" y que este acepte* es válido.
- Bilateral y sinalagmático.
 - Se celebra entre dos partes, que se obligan recíprocamente entre sí.
- Oneroso (salvo pacto en contra).
 - La comisión es la retribución derivada del cumplimiento del encargo.
- Basado en la mutua confianza (intuitu personae).
 - Dado que se basa en la confianza en que se realice el mandato, es una confianza mutua.
- Contrato de resultado.
 - El pago de la retribución se produce por la obtención del resultado perseguido (según la naturaleza del encargo). Por lo que se da resultado cuando se cumple lo mandado *"compra ladrillos"* cuando compras los ladrillos.

LA ACTUACIÓN DEL COMISIONISTA CON TERCEROS

POR CUENTA DEL COMITENTE

Siempre es por cuenta del comitente, pero se dan dos opciones, porque puede ser que las relaciones que vemos arriba (comitente-comisionista) (comisionista-tercero) se hagan de distinta forma. Si se hacen "en nombre de tercero" se da que a efectos prácticos para el tercero es como si el comitente no existiera; mientras que si es "en nombre del comitente" se daría que habría de darle al tercero la comunicación del comitente dado que en caso de reclamación este se dirigirá al comitente y el comisionista no tendrá repercusión. Por lo que quedamos con estas dos opciones:

EN NOMBRE PROPIO (sin poder de representación del comitente)

No hay obligación de desvelar el nombre del comitente.

Relaciones obligatorias entre el comisionista y el tercero (sin la intervención del comitente).

La legitimación para accionar sólo la poseen el comisionista y el tercero, recíprocamente.

EN NOMBRE DEL COMITENTE (con poder de representación del comitente)

Hay obligación de indicar que se actúa en nombre del comitente (si el contrato es escrito, expresión de nombre, apellidos y domicilio del comitente).

Relaciones obligatorias entre el comitente y el tercero (aun cuando actúe, de hecho, el comisionista).

La legitimación para accionar sólo la poseen el comitente y el tercero, recíprocamente.

Si el comitente negare la comisión, y el comisionista no la pudiese probar, el comisionista quedará obligado directamente con los terceros.

Para entender esto último imaginemos que *Lazaleta, quiere comprar ladrillos, pero no se lo encarga a nadie solo reflexiona en una conversación, entonces Fran amigo íntimo de Lazaleta, va a la fábrica de Joaquín, amigo suyo, decide comprarle ladrillos, llega a Lazaleta y le dice "mirra que te traigo" entonces Lazaleta lo niega, pero Fran dice que intuyo que se le estaba encargando. Digamos que en este caso Lazaleta no lo quiere y NIEGA LA COMISION es decir niega el encargo. Por lo que lo que pasa es que en estos casos si el comisionista no pudiera probarla, se daría que lamentablemente las consecuencias de esa compra recaerían en Fran.*

OBLIGACIONES DEL COMISIONISTA

CUMPLIMIENTO DEL ENCARGO

Es la obligación principal y ocurre desde su aceptación

Las obligaciones se establecen desde su aceptación por el comisionista

Expresa; o tácita (por la realización de actividades que impliquen aceptación del encargo).

Si rehúsa el encargo:

- 1) Comunicación inmediata al comitente del rehúsa (fax o e-mail); y
- 2) Custodia diligente de cuanto hubiese recibido del comitente para el desempeño del encargo hasta su devolución.

Lazaleta, nos hace un contrato por el cual nos encarga que compremos una materia prima, y nosotros le decimos que nos lo tenemos que pensar porque conocemos a cierta persona que se va a hacer cargo, entonces Lazaleta nos dice que no es problema que él nos da 5.000€ para los gastos para las gestiones, como provisión de fondos, y se dice que aun así nos lo tenemos que pensar, entonces esa tarde la alerta nos pasa esa misma tarde el dinero de 3.000€ entonces al día siguiente le reusamos el mandato, por lo que lo que tenemos que hacer es devolverle la provisión de fondos que se le hubiera dado. Demos dos circunstancias

Supuesto en que no está obligado a cumplir (previa aceptación): Falta de provisión de fondos por el comitente al comisionista cuando fuese necesario.

Aceptamos el encargo, pero le decimos que para aceptarlo necesitamos una provisión de fondos para poder hacer los desplazamientos y demás gastos necesarios para la gestión. Aun cuando se haya aceptado el encargo mientras no se le provea de los fondos a los que se ha comprometido no estamos obligados a cumplir el mandato.

Este es el supuesto en el que, aun habiendo aceptado, no sé general las obligaciones hasta que se de provisión de fondos, si no se pide nada, se da que se entiende obligado desde el principio, por lo que si para cumplir no se pone la condición de provisión de fondos (señal o lo que sea) no se da inicio a las obligaciones.

Sin embargo, si aceptamos porque estamos dispuestos a cumplir el encargo, pero le requerimos una provisión de fondos, se da que no inicia las obligaciones hasta el origen de esta.

Es entendido como "necesario" cuando el comisionista se lo pide al aceptar el encargo.

Por sí mismo

Posibilidad de sustituto, con la autorización del comitente. La responsabilidad por la actuación del sustituto: quien lo designa responde de su actuación.

Respetando las instrucciones del comitente

Nunca actuará en contra de las instrucciones del comitente. Si no, responsabilidad del comisionista.

Estas instrucciones pueden ser muy estrictas o libres (no son cláusulas sino una clasificación doctrinal, que se intuirán según lo que establezca al establecer la relación):

- Comisión imperativa. El comisionista actuará sólo bajo las precisas, completas y detalladas instrucciones del comitente. En lo no previsto, deberá consultar al comitente.
Esta es la más estricta que hay y que le concede menos libertad de actuación al comisionista.
- Comisión indicativa. El comisionista actuará bajo las indicaciones generales recibidas del comitente. En lo no previsto, el comisionista

actuará bajo su prudente arbitrio y con la diligencia debida.

En esta lo que se da es unas leves indicaciones y sobre estas ha de actuar con su digno y leal saber, lo que le da dentro del marco de las indicaciones cierto margen de actuación.

- Comisión facultativa. El comisionista tiene amplias facultades para actuar, como si el negocio fuese suyo, con los límites lógicos de la prudencia y diligencia.

En esta el comisionista tiene plena capacidad de actuación, es por lo tanto un “haz lo que tengas que hacer para cumplir” es la que otorga la máxima libertad.

Defendiendo los intereses del comitente:

- ✚ Cumplir la legalidad correspondiente al encargo encomendado.
- ✚ Cobrar los créditos sin demora.
- ✚ Destinar los fondos recibidos al encargo realizado.
- ✚ No realizar préstamos o ventas a plazo, sin autorización del comitente.
- ✚ Mantener frecuentemente informado al comitente de las negociaciones realizadas.

RENDICIÓN DE CUENTAS

- Sobre el encargo realizado.
- Sobre las cantidades percibidas.
 - Reembolso del sobrante en tiempo y forma.

PROHIBICIÓN DE AUTOENTRADA

- Fundamento: la preservación del interés del comitente.
- No venderá de entre sus bienes al comitente lo que éste le haya encargado comprar. Y no comprará para sí lo que el comitente le haya encargado vender.
- Prohibición de asumir la posición de tercero en la negociación encomendada (compraventa), salvo licencia previa o ratificación ulterior del comitente.
- Si se incumple la prohibición, la operación no es válida.

Esto significa que el comisionista no puede asumir la condición de tercero, por lo que si se le encarga comprar un producto este ha de buscar a un tercero que se lo venda, y a la contra también por lo que él no puede comprar si se le encomienda vender. Por lo que este no comprara lo que se le encargo vender, y no vende lo que se le encargará comprar; esta prohibición se basa en la preservación de los intereses del

comitente, esto se hace para que no anteponga el comisionista sus intereses sobre los del comitente.

Esta prohibición permanece siempre que el comitente no lo autorice, por lo que, aunque en principio está prohibido esto cede si se le autoriza hacer de tercero.

Esto es en todo caso una prohibición personal, que por lo corresponde a una prohibición a el hecho de que el administrador si tuviera la prohibición por ser representante de la sociedad, el hecho de ser socio no implica representación de la sociedad, por lo que el hecho de que sea in comitente mientras no sea representante de la misma podría ser y comitente; lo que importa es la posición que ostenta la persona en la sociedad.

OBLIGACIONES DEL COMITENTE

PROVISIÓN DE FONDOS

- Fundamento: evitar una carga económica para el comisionista.
- Momento: antes y/o durante el desarrollo del encargo (si fuera preciso).

PAGO DE LA RETRIBUCIÓN

- Excepción: que se haya pactado la gratuidad de la comisión.
- Momento del pago: al concluir el encargo, y obtener el comitente el resultado perseguido (según lo pactado).
- En el lugar, modo y cuantía pactados (son lícitas las sobreprimas, para premiar el buen fin de la operación realizada {me compra por menos de 100 los ladrillos te doy un dinero adicional}).

REEMBOLSOS

- Pago al comisionista de todos los gastos y desembolsos realizados por éste, mediante cuenta justificada, en el tiempo y lugar pactados.
- Retraso en el pago: interés legal (se puede pactar que si se atrasa se le aplique un interés a ese reembolso).

ASUNCIÓN DE LOS EFECTOS DEL CONTRATO

- Asumir todas las consecuencias derivadas del contrato que celebre el comisionista con el tercero (en virtud del contrato de comisión), **aun cuando el comisionista haya actuado en nombre propio** (ya expliquemos que lo puede cumplir con el encargo en representación de... o a nombre propio).

DERECHOS «ESPECIALES» DEL COMISIONISTA**PRESUPUESTO:** Impago de la retribución, anticipos y gastos al comisionista**DERECHO DE RETENCIÓN** (Salvo declaración de concurso del comitente)

- **Objeto de retención:** los efectos recibidos derivados del cumplimiento del encargo.
- **Tiempo de retención:** hasta el total pago de la comisión, anticipos o gastos por el comitente.

DERECHO DE COBRO PREFERENTE (Salvo declaración de concurso del comitente)

- Con cargo al género o efectos retenidos.
- Cobro preferente con relación al resto de los acreedores del comitente.
- Cuando el encargo ha sido vender, el comisionista está autorizado a deducir lo adeudado de la cantidad que debe entregar al comitente.

La ley garantiza el cobro haciendo que primero se retenga el objeto del encargo y hasta que no te pague no se le da, y si no se le paga se puede cobrar con el producto obtenido y lógicamente devolverle el remanente que quede.

COMISIÓN DE GARANTÍA

- **Comisión adicional a la ordinaria** que paga el comitente (generalmente, en las comisiones de compras y ventas), cuando así lo hubiese pactado.
- Finalidad: que el **comisionista responda personalmente del cumplimiento por el tercero de sus obligaciones** (de la ejecución del contrato, y no sólo de su celebración).
- Consecuencia: **responsabilidad solidaria del comisionista y del tercero frente al comitente**.

En este lo que se busca es que al pagarle la comisión de garantía al comisionista es que si hay un incumplimiento sé de qué haya una persona más para responder por la obligación.

EXTINCIÓN DEL CONTRATO

- Cumplimiento del encargo.
- Transcurso del plazo de duración para realizar el encargo.
- La imposibilidad sobrevenida de cumplir el encargo.
- La muerte o inhabilitación del comisionista (no del comitente)
- La revocación por el comitente

*Capítulo II***El contrato de mediación**

Este contrato es aquel por el cual quiero hacer una venta y este empresario lo que va a hacer es buscar al comprador adecuado, y hacerse cargo de todo el tramitado y gestiones a los efectos de procurarte una persona a la que vendérsela, también, al contrario; esta es la actividad clásica de las inmobiliarias. Y cuando el contrato se termine porque se ha realizado el contrato que queramos hacer será cuando se le pague la comisión por mediación.

CONCEPTO

Contrato por el que una persona (denominada cliente) con pretensiones de celebrar un contrato con un tercero, encomienda a otra persona (denominada corredor o mediador), la realización de una serie de actuaciones encaminadas a poner en relación al cliente con el tercero, para que estos dos (cliente y tercero) celebren el contrato deseado.

CARACTERÍSTICAS• **Regulación.**

- **Contrato atípico.** No se encuentra regulado, con carácter general, en nuestro derecho positivo.
- Advertencia sectorial. [D. 3248/1969 (Agentes de la Propiedad Inmobiliaria) y Ley 26/2006, de 17 de julio, de Mediación en Seguros y Reaseguros Privados (Corredores de Seguros). Es decir que es atípico de forma general, aunque haya regulaciones parciales en determinados ámbitos.
- Aplicación supletoria: las normas sobre el contrato de comisión (C. de c.). Porque a fin de cuenta al dirigirse a esta acción lo que se está encargando algo.

• **Mercantil.**

- Cuando el mediador o corredor se dedica profesionalmente a esta actividad.

- De **gestión de intereses ajenos**.

- El mediador actúa por cuenta (en interés) de su cliente. Su actuación consiste en aproximar a su cliente con el propósito final de que ambos (cliente y tercero) celebren el contrato pretendido por ambos. El mediador no interviene en la celebración del contrato pretendido por su cliente (no está permitida la autoentrada del mediador).
- El mediador actúa sin relación de dependencia (subordinación) respecto a su cliente.
- El mediador actúa sin poder de representación para contratar con terceros.

- De **resultado**.

- No es un contrato de actividad (lo relevante no es la actividad en sí ejercida por el mediador) sino que por la actividad llevada a cabo por el mediador se logre un resultado (la celebración del contrato deseado por el cliente).
- Por lo que la mera búsqueda no implica que se le tenga que pagar, sino que habrá de pagarle una vez se celebre el contrato pretendido por mí.

- **Oneroso**.

- El contrato de mediación **es retribuido, pero la obligación de retribución** (comisión) no surge por la celebración de dicho contrato.

- **Aleatorio**.

- La obligación del pago de la retribución (comisión), derivada del contrato de mediación, queda sometida a una condición suspensiva (hecho futuro e incierto): **la celebración del contrato pretendido por el cliente** [aunque se puede pactar que el pago de la comisión quede condicionado a la consumación (ejecución total) del contrato pretendido].
- Cabe la opción de que al no encontrar a nadie sé de qué nunca se le pague, aunque si se pacta el pago condicionado a la consumación (es decir, *en la regla general la celebración del contrato, es decir la firma del contrato, la regla especial es la consumación, que consistiría en el momento en el que las partes han cumplido sus obligaciones, es decir en una compraventa se celebra en el momento de firma del contrato, y se consume con la transmisión de la casa, y el pago de su precio*) esta opción de consumación de este contrato ha de ser pactado expresamente, si no se aplicaría la regla general.

- Bilateral, consensual y no formal.

- Bilateral: Se celebra entre dos partes (corredor y cliente), que se obligan recíprocamente entre sí.
- Consensual y no formal: Si se documenta por escrito lo es a efectos ad probationem.

OBLIGACIONES

OBLIGACIONES DEL MEDIADOR

- Cumplir el encargo realizado por su cliente, contando con la información previa suministrada por éste.
 - Actividades destinadas a conseguir, por su mediación, que su cliente perfeccione el negocio jurídico deseado (salvo en el supuesto de rehúse del encargo).
- Cumplir las instrucciones de su cliente.
 - En cualquier caso (aun cuando no hubiese recibido instrucciones) actuará con la diligencia de un buen comerciante.
- Guardar secreto y discreción.
 - Respecto al nombre de su cliente y a las instrucciones recibidas del mismo (durante el transcurso de las gestiones).
- Información.
 - Mantener informado a su cliente acerca de la marcha de sus gestiones.
 - Mantener informado a su cliente acerca de las circunstancias que puedan influir en el contrato pretendido, y que conozca (insolvencia del tercero; estado del bien cuya compra se pretenda; situación registral de la finca, etc.).
 - Asesorar convenientemente a su cliente para lograr el buen fin de la operación pretendida.

OBLIGACIONES DEL CLIENTE❖ **Abonar la retribución pactada (comisión).**

- **Momento en que nace la obligación.**
 - **Regla general.** Cuando el cliente del mediador ha perfeccionado con el tercero el contrato pretendido [la falta de consumación (por incumplimiento) del contrato no exime de esta obligación, pero sí la nulidad de éste].
 - Por tanto, *si un contrato de compraventa es declarado nulo, eso hace decaer la condición del pago de la retribución porque se está anulando la perfección del contrato.*
 - Las partes (mediador-cliente) podrán **pactar que la obligación nazca con la consumación del contrato deseado y perfeccionado.**
 - Si la perfección del contrato deseado queda sometido a una

condición suspensiva¹, la retribución deberá abonarse al cumplirse dicha condición.

- Si el **contrato perfeccionado se somete a una condición resolutoria**, la obligación de retribuir nace por la perfección (sin que dicha condición afecte a la obligación de retribución).
- **Momento en que es exigible la obligación ya nacida.** Según acuerdo de las partes (posibilidades: pago único, pago fraccionado, etc.).
- **Causa. La relación causal entre la actividad mediadora y la perfección del contrato pretendido.**
 - La actividad mediadora no tiene por qué ser la única, pero ha de ser *eficaz* (o determinante) en la perfección del contrato pretendido.
 - Por lo que si el mediador no hace esta actividad no nace la obligación, por ejemplo, no nacería si el cliente encuentra la contraparte por sí mismo.
 - La *inexistencia (o ineficacia)* de actividad mediadora determina que en el cliente **no** nazca la obligación de retribución.
 - La **rescisión sobrevenida del contrato de mediación no extingue, por sí sola, la obligación de abonar la retribución** (es posible que el contrato inicialmente pretendido se haya perfeccionado en virtud de la actividad mediadora realizada antes de la rescisión).
 - **Si la actividad mediadora da lugar a la perfección de un contrato distinto al pretendido inicialmente** (arrendamiento en lugar de venta), el cliente está obligado a abonar la retribución.
 - Por ejemplo, *Pedro le encarga a Paco que le busque quien compre su casa, y su mediador tras unos meses le dice que es*

imposible vender, pero si alquilar, y Pedro acepta entonces ocurre la modificación del contrato de mediación en cuanto el objeto por lo cual este contrato lo que hace es cambiar el encargo, pero de todos modos da los mismos efectos que si se creara un nuevo contrato para encargar el nuevo objeto.

Capítulo III

EL CONTRATO DE CONCESIÓN

CONCEPTO

Contrato por el que un empresario (denominado concedente) vende a otro empresario (denominado concesionario) sus productos fabricados, para que éste los revenda a terceros, por cuenta propia y en su propio nombre, dentro de una zona geográfica determinada.

Ejemplo 1: *Concesionario de coches que le compra el vehículo a la fábrica, es por lo tanto un contrato de colaboración entre el que fabrica y el que vende, un producto que ha comprado, es decir el concedente le vende al concesionario la cosa en este caso el coche y se desvirtúa de ese producto por lo que se da que lo ha vendido con todos los efectos, y una vez adquirido el producto este lo vende por un precio mayor al de compra al cliente, y esa diferencia es el beneficio, compra el coche por 4 a la fábrica y lo vende por 7 al cliente.*

Ejemplo 2: *Nos acercamos a cualquier tipo de establecimiento (Mercadona, Carrefour, etc) ¿Por qué tienen esos productos? Porque lo han comprado a aquel que los fabrica, tenemos por lo tanto al concedente que es el que lo produce, el distribuidor o el proveedor, y el concesionario que es el que se lo compra.*

¹ Cuando se hace de forma suspensiva lo que se dice es que el cumplimiento queda suspendido hasta que no se cumpla la condición, y esto también suspende la obligación de pagar la comisión al mediador.

Por otro lado, cuando este mismo contrato esta acogida a una resolutoria, es decir que el contrato esta perfeccionado y sus efectos permanecen hasta que se cumpla la condición, en este caso el cliente de la mediación está obligado a pagarle la comisión.

CARACTERÍSTICAS

- **Regulación.**
 - Contrato atípico. No se encuentra regulado, con carácter general, en nuestro derecho positivo.
 - Norma de referencia aplicable: Reglamento CEE 1983/1983, de 22 de junio.
- **Relación «concedente-concesionario».**
 - El concesionario compra *en firme* el producto al concedente, para revender.
 - El concesionario deberá revender el producto comprado siguiendo las indicaciones e instrucciones dadas por el concedente (a fin de mantener el prestigio de la marca del producto vendido).
- **PARTICULARIDAD: El pacto de exclusiva.**
 - Compromiso del concedente. Contar con un solo concesionario dentro de una zona geográfica determinada.
 - Compromiso del concesionario. No adquirir la condición de concesionario en relación con productos concurrentes (v. gr. concesionario de coches de otra marca).
- **Relación «concesionario-tercero».**
 - El concesionario actúa siempre por cuenta propia (en su propio interés).
 - El concesionario actúa siempre en nombre propio (los derechos y obligaciones derivados de la reventa no afectarán al concedente. El concesionario asume todos los riesgos y gastos derivados del contrato.
 - El concesionario asume todos los riesgos y gastos derivados del contrato (recepción y almacenamiento de la mercancía; cobro de la clientela; financiación; saneamiento, etc.).
- **Oneroso.**
 - El beneficio que obtiene el concesionario consiste en la diferencia entre el precio de adquisición del producto del concedente y el precio de venta del producto al tercero.

Capítulo IV

El contrato de agencia

CONCEPTO

Contrato por el que un empresario, denominado agente, se obliga frente a otro, denominada empresario principal, de manera estable o continuada, y a cambio de una remuneración, a: 1) Promover actos u operaciones de comercio con terceros; o bien 2) Promover y concluir actos u operaciones de comercio con terceros.

Ejemplo.- *El contrato celebrado entre una compañía de seguros (v. gr. Allianz) con un empresario (v. gr. El Corte Inglés) para la promoción y celebración de contratos de seguros con terceros. Es decir, digamos que vamos a comprar un PC y nos dicen al momento de ir a comprarlo que si nos interesa hacerle un seguro al ordenador por un poco más. Nosotros lo que vemos es que estamos viendo que en este ejemplo la entidad aseguradora está haciendo un contrato con el corte inglés para que se le promocionen sus productos.*

- *Empresario principal: Allianz.*
- *Agente: El Corte Inglés.*

CARACTERÍSTICAS

- ❖ **Mercantil y típico.**
 - Se encuentra regulado en la Ley del Contrato de Agencia (Ley 12/1992). Esencialmente imperativa.
- ❖ De **colaboración continuada o estable con el empresario** (de tracto sucesivo).
 - El agente deberá encontrarse dispuesto a la promoción y/o conclusión de las operaciones de comercio encomendadas por el empresario principal del que depende durante todo el tiempo de la colaboración (que puede ser indefinido o determinado).
 - **La promoción o celebración de un sólo acto de comercio no extingue el contrato, sino que éste permanece para que, bajo su vigencia, el agente promueva o celebre todos los actos de comercio que le sean posible.**
- ❖ De gestión de intereses ajenos.
 - **El agente actúa siempre por cuenta** (en interés) **y en nombre del empresario principal** (que podrá ser uno o varios).
 - Entre el empresario principal y el agente no existe relación de subordinación o dependencia laboral [diferencia fundamental entre el agente y el representante de comercio o todos aquellos que se vinculan laboralmente al empresario del que depende].

- El agente no asume el riesgo y ventura de las operaciones en que interviene (salvo pacto en contrario y por escrito).
- ❖ Consensual.
 - Se perfecciona por el mero consentimiento, que se podrá prestar de forma expresa (verbal, documento privado o documento público) o tácita (por la realización de alguna actividad propia del encargo recibido).
- ❖ Bilateral y sinalagmático.
 - Se celebra entre dos partes, que se obligan recíprocamente entre sí.
- ❖ Oneroso (salvo pacto en contra).
 - La comisión es la retribución derivada del cumplimiento del encargo.
- ❖ Basado en la mutua confianza (intuitu personae).

OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO PRINCIPAL

- Actuar lealmente y de buena fe.
- Poner a disposición del agente, con la debida antelación, todo lo necesario para el ejercicio de su actividad (muestrarios, catálogos, tarifas, etc.)
- Procurar al agente toda la información necesaria para el desarrollo de su actividad.
- Pagar la remuneración pactada.
 - Opciones posibles: 1) Cantidad fija; 2) Comisión (variable); 3) Cantidad fija + comisión (variable).
 - El pago de la comisión (por operaciones concluidas durante la vigencia del contrato de agencia).
 - El pago se condiciona a la celebración del contrato (promovido y/o celebrado por el agente con el tercero).
 - El pago de la comisión (por operaciones concluidas tras la extinción del contrato de agencia).
 - Requisitos: 1) Que la operación se haya concluido principalmente por la actividad desarrollada por el agente durante la vigencia del contrato de agencia; y 2) Que la operación haya concluido dentro de los 3 meses siguientes a la extinción del contrato.

OBLIGACIONES DEL AGENTE

- ✚ **Cumplir su actividad con la diligencia de un ordenado comerciante**, y siguiendo las instrucciones del empresario principal.
- ✚ **Velar por los intereses del empresario principal.**
 - **Obligación de guardar secreto** (no divulgar en beneficio propio ni ajeno) acerca de la información facilitada por el empresario principal.

➤ **Obligación de no hacer competencia** (mediante pacto por escrito).

- Durante la vigencia del contrato de agencia. No comercializar otros productos similares de otras marcas o fabricantes (ni en beneficio propio ni ajeno).
- Tras la extinción del contrato de agencia (mediante pacto escrito). La prohibición de competencia sólo puede afectar al ámbito territorial y de actividad relacionado con el contrato de agencia extinguido. Tiempo máximo de la prohibición: 2 años desde la extinción del contrato de agencia.

✚ **Llevanza de una contabilidad independiente** con relación a cada empresario principal (cuando el agente se vincula a una pluralidad de empresarios principales).

✚ **Recibir reclamaciones de terceros** en relación con las operaciones promovidas o concluidas con ellos.

LECCIÓN 2

OBLIGACIONES Y CONTRATOS

Capítulo V

Especialidades del régimen jurídico de las obligaciones mercantiles

El código civil es el que establece las obligaciones y contratos por eso hay temas muy conflictivos, como es derecho común, es porque hay un derecho especial, el derecho mercantil es un derecho especial que nace de la lex mercatoria, y que se aplica solo a los comerciantes, y que hoy llamamos empresario.

Por lo que regula la actuación del empresario, y que actividad y relaciones, se da que la normativa mercantil se regulan la relaciones entre mercaderes, y las entre particulares se regulan por el CC

Para entender esto, hemos de decir que hay un espacio abierto entre ellos dado que lo que sería el derecho de los consumidores se podría decir que se regula por normativa civil.

Pero esta concepción tiene un error dado que no casa bien el derecho civil español con el control de la actividad empresarial, esto debería ser evidente pero no

lo es, hay un proyecto de código de comercio que quiere hacer esto, esto ocurre así en toda Europa desde el código napoleón, pero a nosotros los derechos forales nos ponen en otro plano.

Hay que recordar que nuestra constitución en el 149.1 6 atribuye la competencia mercantil al estado y garantiza que esta sea del estado con un ordenamiento único para todo el territorio.

Llega entonces y le otorga capacidad de tener derecho civil a las comunidades forales, y lo que sucede es que estas CCAA quieren más competencias, así que tenemos que las CCAA crean muchas normas civiles que superan el mandato de la constitución, por ejemplo en el derecho gallego es muy importante el aprovechamiento de los montes, esto es una actividad muy importante por lo que su derecho foral se limita a la materia sucesoria y a la gestión de los montes, y sin embargo esta CCAA hace modelos de códigos civiles propios, el caso más representativo es el catalán que tiene 4 libros, nadie va a cuestionar que estas normas son manifiestamente inconstitucional, y que es para hacer más difícil las cosas.

Igual pasa que nadie cuestiona que se hagan leyes de cooperativas propias, ya tenemos una nacional que dice que cuando la actividad de la cooperativa va más allá de la CCAA se somete a la nacional, sin embargo, sucede que la corporación Mondragón que es la cooperativa más grande y se gestiona por la ley de cooperativas vasca, no por la española ni por la europea, por lo que hay un ejemplo del deber ser y del ser.

Esto es tan así que se han intentado recuperar ciertas cosas, por ejemplo, en 2004 se creó una norma de morosidad poco después las CCAA crearon normas sobre esto diciendo lo que querían.

En 2013 se creó una ley de unidad de mercado que buscaba recordar que esto fuera así, todos los intentos van a ceder cuando no hay rigor técnico en lo que se hace, y llevamos tres décadas de horrible rigor técnico. Por lo que no sabemos cómo va a evolucionar el derecho mercantil, que, aunque deriva del derecho civil es muy atractivo, el triunfo del derecho mercantil resulta en su desaparición dado que este pasa a ser el derecho civil, así que cuando este triunfa pasa a desaparecer sus instituciones. Y volvemos a ver el apetito voraz de las CCAA.

Por lo tanto, el derecho y los contratos mercantiles no los vamos a encontrar en nuestra regulación, sino que el único ejemplo eficaz va a ser en el derecho internacional. Mientras llegamos al nacional lo que vemos es el plano internacional, que mayoritariamente se

desarrolla en la comisión de naciones unidas del derecho mercantil.

Pero tenemos que lidiar con nuestra legislación y para esto hemos de ver nuestra legislación y para esto hemos de ver que es la obligación civil para entender la mercantil. Es el 1088 el que establece las obligaciones en que consiste, pero no nos dice que es, muchos autores dicen que es un vínculo entre el acreedor y el deudor y que puede ser de hacer, no hacer, dar.

En el 1089 dice que las obligaciones nacen de la ley, de los contratos y cuasicontratos, y de la culpa o negligencia.

Recordemos que el derecho civil y el mercantil es dispositivo en gran parte por lo que se podrán excluir las normas con lo pactado, es por lo tanto un derecho contractualista, dado que, si el concepto de obligación del derecho civil es el mismo en el mercantil, se da que tampoco hay cambios en el origen de las obligaciones.

Lo normal en el mercantil es que en el propio contrato tengamos previstas las consecuencias del incumplimiento contractual, es decir que lo normal suele ser que el contrato reconduzca la responsabilidad, llega a este momento en que la responsabilidad civil se suele redirigir al seguro.

Este derecho busca soluciones prácticas y no conceptuales, porque debemos encontrar ese equilibrio entre lo conceptual y lo profesional, por eso es tan horrible que cada CCAA me diga algo.

Por ejemplo, el Corte inglés tiene una agencia de viajes da servicio en toda España y se da que al abrir sucursales ha de vincularse a 18 normas distintas.

Esto se ha intentado cambiar, y se han hecho cosas, con las leyes que hemos mencionado o el proyecto no nato de código de comercio. Una iniciativa de hace unos años era los principios europeos del derecho de los contratos.

Esto se basaba en el hecho de que si la mayoría de Europa tiene una tradición germánica en lo contractual (falso) y que tenemos una tradición románica mayoritaria en materia de persona (falso) y que se creara un código civil y que se aprobara por reglamento europeo, y se financio con cantidades ingentes, y se ha redactado 8 tomos enormes de texto que concilia el lenguaje el idioma y tradiciones de toda Europa en unas reglas nuevas, pasa y paso como pasa siempre cuando se concede esto a los universitarios, y es que se dio que esto está cogiendo polvo, se da que los países del sur se unen e imponían sus soluciones y

los del norte las suya, es un gran trabajo pero con nula capacidad de vigencia. Es un mero intento de proyectar e imponer los derechos nacionales de algunos países.

La única posibilidad de unificación se da en el derecho internacional, el primer gran tratado fue sobre derecho industrial, patentes y marcas, y sigue en vigor.

Lo sucedieron algunos en materia de transportes y comercio marítimo.

De aquí vemos grandes influencias en las materias de contratos y seguros que procede de esta normativa que no es que funciona, pero por lo menos es un intento uniforme y serio.

La situación actual es que tenemos contratos mercantiles y contratos civiles, que coinciden en el mismo nombre, por ejemplo, el contrato de transporte está en el CC, pero nadie los hace civilmente, y es este el motivo por el que ninguna norma mercantil regula es de forma concisa, dado que lo especial es mayor que lo civil.

Y cada vez que pasa algo habrá un estado y 17 normas y el resto del mundo.

Así que tenemos un régimen mercantil que parte del derecho civil y luego tenemos los contratos más nuevos que no tienen parando en el derecho civil dado que no se conciben en el derecho civil, por lo que estos que no existían, se da que el derecho civil no tenía medios para resolver esto, dado que eran actividades mercantiles las que lo hacían, por lo que estos contratos nuevos con siglas en ingles se basan solo en derecho mercantil.

Y luego tenemos algunos contratos que podrían ser mixtos, pero no nos vamos a poner a discutir.

Sin embargo, hay contratos mercantiles que nacen mercantiles solo por donde nacen, está claro que los que nacen en una cúpula de comercio son mercantiles, pero se da que hay contratos mercantiles que chocan con la ley como es el 125 del código de comercio que nos dice que el comercio se hace sobre mercancías, y da que hoy no solo se hacen con mercancías y eso da muchos problemas, dado que hoy es la actividad de compraventa de inmuebles dado que esta el código viejo.

Da igual esto dado que cuando el código se queda viejo se crea una ley nueva y ya está. Pero se da que si bien por cuestiones actuales hemos de lidiar que

tenemos una realidad de normativa facultar a que se intenta reconducir y que es difícil.

En cuestión lo difícil es que se diferencien los contratos civiles y mercantiles, esto no es nuevo, ya lo decía el código de comercio de 1885 en sus artículos 50 y 55 que nos dicen:

Art. 50.

Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contratantes, se regirán, en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en las Leyes especiales, por las reglas generales del Derecho común.

Con lo cual en todo en lo que no haya una norma especial se aplican las generales, esto no era necesario de lo dado que ya nos lo decía el artículo 2 al establecer las fuentes como fuente supletoria el derecho común, por lo que estos dos artículos se estudian en conjunto.

En uno nos dice:

Art. 2.

Los actos de comercio sean o no comerciantes los que los ejecuten, y estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio observados generalmente en cada plaza, y, a falta de ambas reglas, por las del Derecho común.

Serán reputados actos de comercio los comprendidos en este Código y cualesquiera otros de naturaleza análoga.

Es decir, el 2 nos dice: código, usos, derecho civil

Y el 5 nos dice: código leyes especiales y derecho común

Vemos como el 2 es para todo y el 50 solo es para lo que menciona, pero si tenemos todo eso en un contrato, se da que no queda nada fuera de ese artículo, lo que no casa es que los usos de comercio no se recopilan desde 1868, y es una malísima recopilación.

El problema es que el concepto de usos del código de comercio no casa con los usos del derecho internacional, si bien se da que el concepto del derecho en

otros países es distinto, si bien los usos del derecho internacional se excluyen del de nuestra ley.

Por lo que volviendo al artículo 50 nos encontramos que fuera de esto lo que queda del contrato es el mismo contrato, es decir las obligaciones, las cuales se rigen en su mayoría por el código, los usos, y el derecho común, por lo que con torpeza refrenda el orden del artículo 2º.

Por lo que encontramos que en el mercantil no hay normas de implicación por lo que lo que aplicamos es las reglas de interpretación del CC salvo que hay una ley mercantil que establezca estos, lo que hace es que la conferencia de Viena lo que hace es establecer que a la interpretación se ha de interpretar mediante el espíritu propio de la convención y no el del derecho civil ni mercantil. Esto lo vamos a intentar llevar a lo básico, lo básico es que el derecho mercantil establece las siguientes especialidades en obligaciones:

- 1º en relación con el cumplimiento de las obligaciones mercantiles.
 - El CC recordemos que es para personas, no profesionales, permite que, aunque las obligaciones tengan un plazo para su cumplimiento, permite que los tribunales otorguen términos de gracia y cortesía. Como dice el 1124.3 CC, el 1128 CC que permiten aquilatar la fecha de vencimiento y establecer otra.
 - En el mercantil estos términos de cortesía y gracia están prohibidos, no pueden variar los establecidos por ley o por pacto. La razón es que el dinero de un mercantil es generar beneficios y el atraso generaría un perjuicio en el beneficio, y por ello no se permite los términos de gracia ni cortes, esto en el 61 del CCom

Art. 61.

No se reconocerán términos de gracia, cortesía u otros, que, bajo cualquier denominación, difieran el cumplimiento de las obligaciones mercantiles, sino los que las partes hubieren prefijado en el contrato, o se apoyaren en una disposición terminante de Derecho.

- El 62 por su parte nos dice que en el derecho mercantil si por un despiste no se fija una fecha en 10 días tiene acción ejecutiva, dado que vence en

el momento de su firma. Por lo que la obligatoriedad es inmediata salvo que se establezca lo contrario

Art. 62.

Las obligaciones que no tuvieron término prefijado por las partes o por las disposiciones de este Código, serán exigibles a los diez días después de contraídas, si sólo produjeran acción ordinaria, y al día inmediato, si llevaran aparejada ejecución.

- En el año 2015 una sentencia del TS y refrendada en 2017 por tribunal de las comunidades europeas dice que los bancos han ejecutado a los compradores gastos que no les pertenecen. Si bien la sentencia de 2019 establece que los gastos de notario y que los gastos de constitución de la garantía o los de inscripción eran gastos indebidamente imputados al comprador, por lo que se le ordena desde 2015 a los bancos de devolver los gastos pero los efectos se retrotraen a 2004, y esto solo es posible en el derecho civil. Esto demuestra cómo no importó lo que dijeron las normativas españolas, dado que desde que hablo en 2004 las directivas comunitarias no le importaban, sino que se retrotraían.
- 2º La constitución en mora
 - El régimen el CC (1100 y siguientes CC), nos dice que cuando una obligación ha vencido y hay un incumplimiento culpable, y previa intimación judicial o extrajudicial se produce la mora.
 - En el derecho mercantil esto no se puede permitir dado que pueden pasar meses con un alto perjuicio económico. Por lo que el artículo 63 establece un régimen especial en la mora y establece:

Art. 63.

Los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles comenzarán:

1.º En los contratos que tuvieren día señalado para su cumplimiento, por voluntad de las partes o por la Ley, al día siguiente de su vencimiento.

2.º En los que no lo tengan, desde el día en que el acreedor interpelare judicialmente al deudor, o le intimare la protesta de daños y perjuicios hecha contra él ante un Juez, Notario u otro oficial público autorizado para admitirla.

- Vemos como se especializa esta cuestión, entre otras cosas esto pasa porque la ley de 2004 contra la morosidad dice que presentada la factura hay un plazo de 30 días para pagar.
- 3º en materia de obligaciones
 - En el derecho mercantil se protege la apariencia jurídica y para ello fija dos principios esenciales, que se contienen en el 85 y 86 del CCom

Art. 86.

La moneda en que se verifique el pago de las mercaderías compradas al contado en las tiendas de establecimientos públicos no será reivindicable.

- Este artículo nos dice esto, por lo que si aparece un tercero no se lo puede solicitar al local, es evidente pero importante.

Art. 85.

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

Para los efectos de esta prescripción, se reputarán almacenes o tiendas abiertas al público:

1.º Los que establezcan los comerciantes inscritos.

2.º Los que establezcan los comerciantes no inscritos, siempre que los almacenes o tiendas permanezcan abiertas al público por espacio de ocho días consecutivos, o se hayan anunciado, por medio de rótulos, muestras o títulos, en el local mismo, o por avisos repartidos al público o insertos en los diarios de la localidad.

- Esta adquisición es inmobiliaria por naturaleza, y se da que cuando un empresario tiene apariencia de empresario le da seguridad en el tráfico y hace que lo que compramos tiene la prescripción adquisitiva a mi favor, por lo que no se puede en lo comprado en local público (publicidad, TV e internet entran dentro).
- Si uno va a la fábrica o a un local mecánico, se nos da la sensación y apariencia del que está allí tiene legitimidad de vendérmolo, y esa apariencia se protege.
 - Esta apariencia no tiene requisitos por lo que no se te puede reclamar será obligación del otro.

Capítulo VI

Especialidades de los contratos mercantiles frente al derecho civil

La contratación entre ausente

Hasta hace poco esto era distinto entre el CC y el CCom, pero hoy es la misma, dado a un error que sigue y seguirá presente.

Esto era muy importante dado que en el siglo XIX esto se compraba una cosecha con un apretón de manos sin necesidad de papel, esto se protege.

Esto en el mercantil se sigue haciendo, un buque cargado de petróleo en España solo hay 3 refinerías, por lo que el que lo compre o es de esas 3 o no hay nadie, y en ese ámbito de extrema confianza se está claro que con una llamada se crea el contrato por lo que la regla nos servía, pero el problema era con los ausentes.

Cuando hay miles de millas, se da que en esa época se Compra y vende y el comercio nace con el comercio marítimo, y lo que pasa es que si las partes están en sitios distintos la única forma de comunicarse era por carta.

Esa era la contratación entre ausentes, y este método de comunicación a veces falla y pasaban meses, meses en los que podía pasar muchas cosas, y no terminar el contrato.

El problema de la distancia física no era el problema sino la distancia temporal, hoy esto no pasa dado que existe la distancia física pero no la temporal, dado que se negocia en el primer momento.

Esto nunca se pensó en la diferencia durante siglos fue lo mismo la distancia física y la temporal, no es hasta una sentencia del TS de 1941, entre una empresa en Madrid y otra en Ceuta, y se dio que el contrato se hizo por teléfono, por lo que se aceptó el contrato, ya se estableció en esa época que la distancia física es irrelevante dado que la distancia temporal era lo importante.

Como esto era así se tuvo que establecer la regla de cuál es el momento en el que se establece cuando se establece la obligación del contrato con estas tesis por momentos ideales:

1º.-Hay oferta cuando hay respuesta, esta posibilidad se descartó.

2º.-Cuando la entregue al correo, dado que en este momento ya no hay solo voluntad, sino que se ha ejecutado.

3º.-Cuando la carta estaba bajo la disponibilidad del oferente, en su buzón.

4º.-Cuando tomara consciencia de que se le dice que sí.

El código civil siempre descartó la primera y dijo que la 4º no era justa, por lo que el código civil apostó por la 3º opción.

Mientras el mercantil diciendo que son relaciones profesionales y seguras, estableció por motivo del telégrafo, que sería el 2º adelantando el momento.

Esto hizo que en cuanto a la perfección del contrato se diera una duplicidad, y esto ha desaparecido con el comercio electrónico. Y en el año 2000 se creyó que iba a cambiar todo y se creó una ley sobre servicios y compraventa electrónica, y entiendo que como

era entre ausentes establece que la regla fuera la del 1262:

Artículo 1262.

El consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato.

Hallándose en lugares distintos el que hizo la oferta y el que la aceptó, hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe. El contrato, en tal caso, se presume celebrado en el lugar en que se hizo la oferta.

En los contratos celebrados mediante dispositivos automáticos hay consentimiento desde que se manifiesta la aceptación.

Dejando que de cuatro posibilidades se cogieran tres de las posibles, no es posible hacerlo peor, pero se dio que la ausencia no es distancia física sino temporal y en la electrónica no hay distancia temporal, no habiendo entonces en el comercio que haya distancia entre ausentes, porque el consentimiento es inmediato, y esa ley cambio el CC y el CCom para que dijera esto.

El derecho mercantil tiene sentido mientras fuera distinto a la civil por lo que carece de sentido repetir la norma.

Lo peor es que el modelo creado no responde a la realidad del comercio electrónico, en el año 2000 se dictó la primera normativa europea de spam. Que se dictó porque internet era tan lenta, que saturaba la red.

Por lo que cuando se hace una norma pensando en la tecnología se equivoca dado que esta cambia de forma radical.

Cada vez que se regula una tecnología se da que acaba dejando de ser eficaz, y esto da lugar a la segunda especialidad.

Requisitos formales especiales

El artículo 51 del Como este se refiere a la forma, en nuestro ordenamiento por el 1278 se da que los contratos son válidos sea la forma que sea en la que se formalice.

Salvo que la ley requiera una forma. En el mercantil había dos especialidades, por lo que no se puede

probar un contrato solo por testigo si supera los 9€ y que además la correspondencia telegráfica solo admitirá si ambos lo establecen por pacto previo, y se establecieran las cláusulas de forma correcta.

El telégrafo que se usó en 1854 y se empezó a instalar por todo el mundo en 1975 llega a todos lados, y este era caro, por lo que establecieron que la norma dependerá de este. Esto es irrelevante.

Si se cambia la palabra telégrafo por otra palabra, se entiende que fuera correos electrónicos.

3º especialidad, encontramos que la prueba del contrato mercantil, en el artículo 51 CCom se remite a los medios de prueba del CC que son válidos para la prueba.

Hay 4 especialidades:

La del 51.1 de los contratos de 1500 pesetas no permite testigos, o que cuando contratos establecen preferencias entre ellos y presentan diferencias se acuda a un agente o corredor (que lo hizo) y si no es posible se acudirá a los libros de los que intervinieron.

El valor de los libros contables se regula y el 4º supuesto es la validez de la comunicación telegráfica.

LECCIÓN III

LA COMPRAVENTA MERCANTIL

Capítulo VII

CONCEPTO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

Para comenzar con esto hemos de recordar lo que ya vimos en contratos de compraventa de derecho civil, además hemos de tener en cuenta que la economía que se daba cuando se escribió el código de comercio era muy diferente al tráfico actual, por lo que la compraventa se afectaba a eso, se da que el CCom tiene muy pocas normas con respecto al civil.

Esto no es problema para que el comercio funcione, dado que el derecho mercantil es dispositivo y contractual, por lo que esto es superado por las partes por medio de prácticas y modelo, esto es esencial en el comercio internacional, dado que normalmente estos contratos no quieren someterse a un país u otro,

por lo que se redacta todo el clausulado y así son liberados de las leyes.

El contrato mercantil es el más importante de los que regula el comercio, y este se lucra con la diferencia de pago, es el concepto de la compraventa el más importante y esencial, el primero. Es necesario un transporte de la mercancía para lograr la compraventa, por lo que el contrato de transporte regula en gran medida a idea de cumplir con la compraventa.

Para la compraventa surgió el depósito, estos nacen en los puertos y zona de distribución bancaria, así como la actividad bancaria y la aseguradora. Vemos como la mayoría de los contratos son auxiliares al de compraventa. Vemos entonces su importancia como contrato, y por eso, las reglas y las normas de este contrato sirven como modelo de otros contratos sinagmáticos.

Origen del comercio Concepto de compraventa, y partes destacadas de su régimen jurídico: Código civil, arts. 1.445 y ss.

La esencia de la actividad mercantil, y de esas operaciones empresariales es la obtención de un lucro, se da que la compraventa sea esencial para cualquier tipo de actividad, por lo que incluso quien no se dedica a la distribución requiere de comprar lo necesario para llevar su actividad empresarial, sea cual sea la naturaleza se requiere este contrato y ello destaca su importancia.

Con tal importancia debiera tener una gran regulación, pero el CCom no lo regula ni define siquiera, pero esto no está mal dado que el CC ya lo regula, pero esa definición no es útil desde el punto mercantil, el 1445CC define el contrato diciendo que:

Artículo 1445.

Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.

Esto es por lo tanto una cuestión de propiedad, pero no se da la definición del contrato como tal, dado que lo que nos hace es pensar que esto se identifica con la propiedad, pero este contrato solo es una forma de transmisión.

En el derecho mercantil esto es perfectamente correcto dado que como se busca transmitir la

propiedad, en derecho mercantil, eso es un tema menor, lo que interesa es el interés de las partes, y la propiedad es en cierta manera secundaria.

Lo importante es el valor, es decir el riesgo de la actividad, es decir la propiedad no es que sea un tema menor, pero el derecho mercantil no podía quedarse condicionado a disputas por la propiedad, y por ello se relativizó esta cuestión, y es por ello por lo que no se regula la propiedad, sino que se establece la definición del CC.

Estas cuestiones se van a desarrollar poco a poco y veremos la propiedad.

Arts. 325 y 326 C. de c., son mercantiles:

1.º Las compras de cosas muebles realizadas con ánimo de lucrarse en la reventa (art. 325 C. de c.).

El código civil vemos en el 325 CCom cuando el contrato del artículo del CC es mercantil:

Art. 325.

Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa.

Este nos dice que no que será estable dado que el concepto se establece para ese siglo, y por ello habla de bienes muebles, porque se da que como dice el precepto se puede revender en la misma forma en la que se vendieron (distribución) o en distinta (transformación).

Hoy en día se puede hacer de otras formas como es integrándolas, dado que la actividad empresarial ha hecho que se especialicen las empresas. Pero estos términos no existen en estas leyes antiquísimas pero lo que se hace es prácticamente en esencia similar, aunque el concepto no se encuentre en el CCom.

Pero hay veces que las mercancías no se venden dado que se consumen y ese consumo es necesario para la actividad, por ejemplo, el crudo que compra una naviera para mover sus buques. Por lo que la reventa que era muy importante en el siglo IX hoy parece muy rebajada, más bien es más importante la transformación y la integración.

Adicionalmente se da que esto es consustancial pues lo que pasa con los bienes inmuebles es lo mismo dado que los inmuebles eran las casas, las tierras y las minas, se entendía en ella época que esta estaban fuera de lo mercantil, dado que lo civil lo protege lo suficiente, pero hoy hay actividad sobre empresas que se dedican a ello y hacen de ello su modo de vida, haciendo lucro y teniendo accionistas.

Incluso los negocios posteriores a los derechos inmuebles, se da que también hemos de ir a lo mercantil, por lo que, aunque nuestro código habla más de cosas muebles es un defecto que ha de superarse.

Ahora si el 326 dice que entrando en el espacio de aplicación del 325 CCom son excluidas del ámbito mercantil, recordemos que en esa época este era el régimen de vida del empresario, por eso se excluían ciertas operaciones y por ello decía esto:

Art. 326.

No se reputarán mercantiles:

1.º Las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de la persona por cuyo encargo se adquirieren.

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

3.º Las ventas que, de los objetos contruidos o fabricados por los artesanos, hicieren éstos en sus talleres.

4.º La reventa que haga cualquier persona no comerciante del resto de los acopios que hizo para su consumo.

Esto hace referencia en su punto dos dado que esos no tenían en su época necesidad de llevar el registro mercantil, dado que son prácticamente operaciones de subsistencia. En tercer lugar, se excluye de forma tradicionalmente se excluyen la artesanía del ámbito mercantil. El código está pensando en los latifundios de la época, es decir a los aparceristas no se les podía vincular a esto, pero hoy es muy diferente dado que se usan sociedades y por la persona que lo hace, es por ello por lo que se considera que hoy serían empresarios por su sujeto, lo más interesa es ser SLU antes que autónomo, que es aquel empresario que no quiere ser empresario, pero esta decisión es más

vinculada al tema fiscal (hasta 40.000€ le sale más rentable ser autónomo).

El arte también ha estado excluido siempre de la actividad mercantil, si bien, hemos de interpretar estas normas de una forma que reinterpretemos esta norma para hacer que esas operaciones raras sean mercantiles.

Ya visto como regula fuera de época la compraventa el CCom, sobre estas bases aún vigentes vemos que el contenido del contrato son las obligaciones del comprador y del vendedor.

Capítulo VIII

RÉGIMEN Y CONTENIDO DEL CONTRATO

Obligaciones del vendedor y del comprador:

Entrega de la cosa. art. 329 C. de c. (desplazamiento de la posesión, arts. 1.462, 1.463 y 1.464 C.c.).

El 1445 del CC nos recuerda que la esencia del contrato es el intercambio de la cosa por dinero, por lo que surge la obligación de pagar el precio convenido, es la existencia del precio lo que permite distinguirlo del de permuta, y por ello se puede diferenciar lleno como en todos los contratos con la voluntad de las partes, en el 1500 y siguientes del CC se pueden ver las obligaciones del comprador y estas tienen pocas diferencias en el ámbito mercantil.

El 1500 nos recuerda que la obligación del pago de la cosa ha de hacerse en el lugar y momento que se pacten, la más significativa diferencia se encuentra en el 339 del CCom que lo que nos dice es que:

Art. 339.

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

Este se constituirá depositario de los efectos vendidos y quedará obligado a su custodia y conservación según las Leyes del depósito.

Es frecuente que los pagos se liquiden en momentos posteriores, a veces intermediando pagares y contratos de filminia, por lo que se puede dar que no se dé un contrato como lo conocemos, sino que este se simplifique en la “factura”, por lo que la “factura proforma” puede contener los detalles sobre los efectos, forma y momento del pago.

La factura es un documento mercantil por el cual, se da por sabido lo que es la factura, dado que esta es un documento que se giran entre comerciantes, es una forma de documentar el pago y los efectos del pago, la factura ha de incluir el concepto, a posterior el estado impuesto que se tuviera que establecer en ella el Iva y demás, pero el CCom mucho antes cita la factura, pero no nos dice lo que es, la jurisprudencia del supremo, nos dice que la factura es una declaración de parte, que se consuma con la firma.

Este es un documento privado que es la posición de parte, pero poco a poco se ha convertido en un mecanismo muy fácil de distribución, por lo que lo que se hace es en vez de redactar un contrato, lo que se hace es emitir este tipo de documento, por lo que el tique de compra es un medio de prueba de la existencia del contrato.

Si además de firmar en la factura mercantil, aquel que lo emite, se da que, si la firma el que la recibe se da que este acepta las condiciones de la factura, por ello para diferenciarla de la normal la llamamos factura proforma, estas no son el contrato, pero es una forma cualificada de poder demostrar el contrato.

La obligación de pago surge en el momento de la entrega, pero se da que el pago se puede hacer a posterior, lo normal es que las compraventas establecen plazos de pago, y transcurridos el plazo se da que el otro se constituye en mora, por eso las facturas eran tan útiles, dado que se llevaba la contabilidad, por ello la administración tributaria incluyó la factura como documento tributario, pero no fijó su utilidad ni contenido, sino que aprovechó sus funciones para fijar el gravamen impositivo.

Por eso las partes pueden establecer los plazos, pero si se contempla un plazo, habrá de hacerse así por eso nuestro CC nos dice que ha de pagarse en dinero o símbolo que lo representa (por ejemplo, el pagaré) en esas épocas de creación del código casi siempre se hacían con aplazamiento de pago, y se siguen haciendo desde el siglo XIX por muy residual que el código le de valor.

obligación de recibir

El comprador tiene además la obligación de recibir la casa pactada, por lo que este ha de cumplir con su

obligación de recibir en el lugar, plazos, modo y medio para operar la entrega. Por lo tanto, esta puede ser tan difícil o compleja como la de entregar.

Recordemos que en el derecho mercantil se da que con frecuencia la entrega no es el traslado posesorio sino que esta es la mera puesta a disposición, por eso la obligación de recibir la cosa, surge en el momento en el que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador, esta disposición es obvia y por ello el CCom no la expresa expresamente, dado que el CCom no puede prever todas las formas de entrega que existen, pero se da implícita en el 332 CCom en el que el precepto comienza diciendo:

Art. 332.

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

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

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

El código sí que prevé son excepciones a este principio de recibir en el momento:

1. Cuando se han pactado entregas parciales de la mercancía (330CCom)
 - a. Se da que el código dice que, si se pretende entregar solo una cantidad de la mercancía pactada, el comprador no está obligado a recibir, por ello no surge la obligación parcial de pagar.
 - b. El código pretende mantener la vigencia del contrato, por lo que permite al comprador el saneamiento parcial del contrato, es recibir la parte que se le ofrece y rescindir o indemnizar el resto.
2. Estas son cuestiones como son las ventas sobre muestras y las ventas sobre calidad en el comercio.
 - a. En vez de valorar la mercancía se valoraba, esto viene de la época en la que se mostraban los catálogos de

comercio de la mercancía, se establece la venta sobre la base de la muestra, por lo que lo recibido debía corresponder con la muestra. Luego estaba el caso de la venta sobre la calidad establecida. Esto en el 227 CCom

Esto que hemos visto son muy lógicas, pero se da que las verdaderas especialidades es la puesta a disposición, que ya hemos visto, que es el mecanismo a la transmisión del riesgo, esto es lo que dice el 609 del CC que nos dice:

Artículo 609.

La propiedad se adquiere por la ocupación.

La propiedad y los demás derechos sobre los bienes se adquieren y transmiten por la ley, por donación, por sucesión testada e intestada, y por consecuencia de ciertos contratos mediante la tradición.

Pueden también adquirirse por medio de la prescripción.

Ese artículo lo que nos interesan son la prescripción adquisitiva y la tradición, se da que, si se compra algo en almacén abierto al público, recordemos que se produce una prescripción adquisitiva de buena fe.

Por lo cual mediante la entrega y el modo se da que ciertos contratos los exigen para transmitir la propiedad, pero en el derecho mercantil lo que se hace es simplificar el contrato, pero el contrato existe, pero se da que el de propiedad es el único que transmite la propiedad. En la mayor parte del mundo se da que la propiedad es consensual, y que se da que es necesario un gesto, es decir la entrega, por eso es tan importante la entrega, porque todos coinciden en que hay un contrato de compraventa cuando se da la entrega.

La gran aportación son 3. Hemos visto una vemos la siguiente.

Entrega material, arts. 336 y 342 C. d c.

Ahora vemos la entrega, pero pasamos a la entrega al servicio de la transmisión del riesgo, por lo que ahora vemos que en el 331 del CCom nos dice que

Art. 331.

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.

Es decir, lo que el precepto nos dice es que el vendedor ha intentado entregar, pero al no entregar se han dañado las mercancías, como no entrego se constituyó como depositario, por lo que, si el vendedor ha hecho todo lo que tenía que hacer, y se ha tenido que constituir como depositario, el reproche legal se le da a aquel que no cumplió, por lo que en vez de cargarse el daño al vendedor se le carga al comprador, este precepto se completa con el 33 CC que nos dice que:

Art. 333.

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.

Estos dos son los preceptos que hemos de tener presentes, vamos a ver, la cuestión principal es la compraventa mercantil, pero al profundizar un poco vemos la compraventa civil, el gran problema de la mercantil, es el riesgo, y es importante entregarlo dado que esto servirá para el contrato de seguro.

El riesgo es la posibilidad (depende del azar) de que la mercancía tenga un daño, ese daño puede ser un daño (como desvaloración) o daño como pérdida.

Si la mercancía se pierde se da que lo primero que hemos de saber es si la mercancía estaba especificada, esto basado en el principio *genus numquam perit*.

La puesta a disposición del comprador.

Veamos las 3 opciones:

- *Si compro crudo y el petróleo es del otro y se pierde el otro ha de enviarme otro buque si este se pierde*
- *Si el crudo es mío se pierde y lo pierdo yo.*

Por lo que se da que uno de los dos pierde, pero es que además si el que pierde es el vendedor se da que este ha de reponer por lo que entrega 2 veces y cobra 1, pero si es el comprador, esta paga, aunque no recibía nada.

Esto es el riesgo y lo importante es ¿Quién ASUME EL RIESGO? Es decir, cuando lo asume el vendedor y cuando el comprador.

Esto no depende de la propiedad, primero porque la propiedad es algo de orden público de los estados y cada estado tiene reglas distintas, por lo que la regla romana de que *res perit domino*, no es suficiente en derecho mercantil.

Por lo que el derecho mercantil vincula siempre el riesgo a la entrega, por lo que sea quien sea el que asume el riesgo es aquella parte que compete la entrega, por lo que sea quien sea el propietario la entrega transmite el riesgo, pero la entrega no es suficiente, por lo que la puesta a disposición transmite el riesgo, ese riesgo es el valor de la mercancía y el resultado de su inversión y no la propiedad.

Imaginemos Ernesto el vendedor fabrica, en la mercancía y la envía este paquete inicia el camino de Madrid a Algeciras, y contrata a una compañía de transporte para llevarlo al puerto, en el puerto se pasa del camión al buque, tras 20 días llega al destino, y se baja del buque, la entrega ocurre cuando se da que la mercancía llega al almacén del comprador, pero el punto de entrega dependería del pacto, por lo que no se sabía cuándo se hacía entrega, solo se sabía que habían actos ciertos, es decir que se ponía a disposición la mercancía al ponerlo en el buque ¿transmito la propiedad? No me importa lo que hago es transmitir el riesgo por lo que si el buque se inde se da que el riesgo es del comprador.

En derecho mercantil la puesta a disposición modeliza todo por la transmisión del riesgo que es el valor

económico, es decir aquel que se hace cargo de la pérdida, uno de los dos ha de perder.

Esto lo preveía también nuestro código dado que entre Jerez y Madrid había un riesgo por lo que se establece, esto sigue así en el siglo XIX y lo es en el XXI.

Los contratos modernos suelen ser simplificados mediante tres siglas.

Las excepciones a este sistema es que se dan en el 334CCom:

Art. 334.

Los daños y menoscabos que sufran las mercaderías, aun por caso fortuito, serán de cuenta del vendedor en los casos siguientes:

1.º Si la venta se hubiere hecho por número, peso o medida, o la cosa vendida no fuere cierta y determinada, con marcas y señales que la identifiquen.

2.º Si por pacto expreso o por uso del comercio, atendida la naturaleza de la cosa vendida, tuviere el comprador la facultad de reconocerla y examinarla previamente. Esta es sumamente rara y excepcional hoy en día.

3.º Si el contrato tuviere la condición de no hacer la entrega hasta que la cosa vendida adquiriera las condiciones estipuladas.

Capítulo IX

Incumplimientos del contrato

Incumplimiento de estas obligaciones de entrega, pago y recepción

Entrega

La especialidad del derecho mercantil se da en el 329CCom:

Art. 329.

Si el vendedor no entregare en el plazo estipulado los efectos vendidos

podrá el comprador pedir el cumplimiento o la rescisión del contrato, con indemnización, en uno y otros casos, de los perjuicios que se le hayan irrogado por la tardanza.

Por lo que el retraso en la entrega se equipara al incumplimiento y por ello causa de resolución. Por lo que el retraso se equipara al incumplimiento total y por ello permite la rescisión, pero si aun así deseo seguir cumpliéndolo, se da que puedo imponer el cumplimiento con los daños y perjuicio. El retraso solo es importante para la compraventa de 30 años para adelante, hoy vuelve a ser importante.

El CCom dice que esto constituye la obligación de pagar la cantidad en el interés legal del dinero por simple constitución en mora.

Capítulo X

Las Compraventas Especiales

Ventas tipificadas en el Código de comercio

El CCom solo fija especialidades por lo que estas son ventas a las que ya hemos hecho referencia.

Venta sobre muestras

Este era muy importante hasta los años 70 en nuestro país, dado que el "viajante" iba por los comercios mostrando muestras del producto y cobraba su comisión por las ventas que cerraba, y no se cumplía con los efectos de la compraventa si el producto se corresponde a la muestra, solo siendo posible comprobarlo cuando se recibe la muestra, por lo que la entrega solo pichurria cuando la mercancía estuviera en el local del comprador y este verificara la muestra, la especialidad no está en la entrega, dado que esta se produce al final junto con la transmisión, la especialidad, está en que recuerda en que si la mercancía recibida se cumplen con la calidad no puede rechazarse el contrato. Por lo que el 327 nos dice que:

Art. 327.

Si la venta se hiciera sobre muestras o determinando calidad conocida en el comercio, el comprador no podrá rehusar el recibo de los géneros contratados, si fueren conformes a las muestras o a la calidad prefijada en el contrato.

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

Si los peritos declarasen ser de recibo se estimará consumada la venta, y en el caso contrario, se rescindirá el contrato, sin perjuicio de la indemnización a que tenga derecho el comprador.

Pero es que en este mismo artículo se muestra la venta en calidad, la cual consiste en algo tan simple como diferenciar entre gasolina 95 y la de 898. Y esta calidad se asocia con la marca, además de que el etiquetado permite diferenciarlo, por lo que por este se puede hacer idea de la calidad, pero esto no existen en el siglo XIX por lo que con calidad se refiere a la calidad del grano, del arroz, del crudo. Hoy no hay muchos productos con calidad conocida en el comercio, es decir solo se da de productos muy tasados en el comercio, por ejemplo, hay varias calidades de trigo, oliva y demás, es decir de productos muy restringidos y específicos, por lo que no hay estándares de calidad para cosas específicas sino solo para estas materias muy conocidos en el comercio.

Art. 328.

En las compras de géneros que no se tengan a la vista ni puedan clasificarse por una calidad determinada y conocida en el comercio, se entenderá que el comprador se reserva la facultad de examinarlos y de rescindir libremente el contrato si los géneros no le convinieren.

También tendrá el comprador el derecho de rescisión si por pacto expreso se hubiere reservado ensayar el género contratado.

Las muestras sometidas a examen es una cláusula suspensiva del 328 CCom que no permite que se consume la compraventa hasta que le comprador las examine, y por ello se mantenían suspendas en el punto dos del artículo se daba la condicione ensayar la cosa y solo dándose por satisfecho se consuma el contrato.

C) Ventas tipificadas en la Ley de ordenación del comercio minorista

Con esto terminamos la parte esencial del derecho mercantil del CCom del siglo XIX, pero en el siglo XXI se da que esto ha cambiado, una de las cosas que ha cambiado es la inmisicua del estado en las prácticas comerciales, desde hace décadas se habla de la huida del derecho administrativo, al derecho mercantil, pero es que además el derecho administrativo controla cada vez más al mercantil. Y ese control se manifiesta en las formas de compraventa y distribución actuales. *Un caso es el transporte aéreo que solo se puede ocurrir mediante los aeropuertos del estado y este estado pone sus normas a aquellos que quieran usar sus aeropuertos, es decir crean normas para "ordenar la actividad mercantil".*

Pues la ordenación también llegó a la compraventa y a la distribución esto se hace en el ejercicio del derecho público, pero este derecho condiciona el comercio en este caso del que hablamos se da que el derecho privado se somete a la ordenación pública, en el tema mercantil se da que se encuentra en la ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

Aunque esta actividad sea libre el estado se inmisicua en ella, pero lo hace por motivo justo dado que lo hace para prever la seguridad, pero se da que al estado le gusta mucho regular, pero ya se da que el estado y los tribunales se entretienen en controlar esto olvidando que el derecho mercantil es una cuestión privada.

Lo que carece de sentido es la aplicación de esto en gran parte cuando el poder público controla o limita el tráfico mercantil, pero claro esto es peor cuando se da que cada CCAA aplica la suya en ejercicio de sus competencias, por lo que el uso de estas normas de ordenación que debieran usarse con cuidado se hace sin ningún tiento.

Estas se definen en el artículo 1 de la dicha ley (LOCM) como:

Artículo 1. Objeto.

1. La presente Ley tiene por objeto principal establecer el régimen jurídico general del comercio minorista, así como regular determinadas ventas especiales y actividades de promoción comercial, sin perjuicio de las leyes dictadas por las Comunidades Autónomas en el ejercicio de sus competencias en la materia.

2. A los efectos de la presente Ley, se entiende por comercio minorista aquella actividad desarrollada profesionalmente con ánimo de lucro consistente en ofertar la venta de cualquier clase de artículos a los destinatarios finales de los mismos, utilizando o no un establecimiento.

Ventas a distancia

Estas tenían importancia en el año en el que se aprobó la ley dado que estas ventas eran las que se hacen por teléfono, correo, etc.

Toda la doctrina actual de consumidores y usuarios apenas existía por lo que estas operaciones tenían el problema derivado de la insatisfacción del consumidor, dado que era muy normal que una revista diera ciertas promesas que no se cumplían, por lo que se daba que el comprador carecía de criterio para comprar, por lo que se inició el proceso de la compra compulsiva y no había norma que lo protegiera en esas circunstancias, se daba que el consumidor,

En esa época se daba que estos se devolvieran y que lo que se pagara fueran los gastos de envío, por ciertos años esta norma coexistió con las compras de internet, se daba que los del derecho administrativo decían que las compras por internet eran compras a distancia, pero no se daba lo mismo.

Se dio que la razón de la norma había desaparecido, pero España es el único país que todavía piensa que esto es así.

Artículo 38. Concepto.

1. Para la calificación de las ventas a distancia se estará a lo dispuesto en el [artículo 92](#) del texto refundido de la [Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias](#), aprobado mediante [Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre](#).

2. Para el ejercicio de las ventas a distancia será de aplicación el régimen contenido en el título III del libro segundo del texto refundido de la [Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias](#), aprobado mediante [Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre](#).

El sistema de venta por catálogo nace en Europa en pleno siglo XIX y en países como EE. UU. se volvió un sistema imprescindible y excepcional. En España empezaron a usarse en los años 50 y hasta los 80 fueron muy importantes, y estuvieron ahí sin usar esto porque la venta por catálogo entendida siempre que se devolvía sin coste para el adquirente.

Compras automáticas

Estas se dan del 49 al 52 de la LOCM, estas son aquellas que se definen en el 49 de esta ley:

Artículo 49. Concepto.

1. Es venta automática la forma de distribución detallista, en la cual se pone a disposición del consumidor el producto o servicio para que éste lo adquiera mediante el accionamiento de cualquier tipo de mecanismo y previo pago de su importe.

2. Los distintos modelos de máquinas para la venta automática deberán cumplir la normativa técnica que les sea de aplicación.

Artículo 50. Advertencias obligatorias.

Para protección de los consumidores y usuarios, en todas las máquinas de venta deberán figurar con claridad:

a) La información referida al producto y al comerciante que lo ofrece: el tipo de producto que expenden, su precio, la identidad del oferente, así como una dirección y teléfono donde se atiendan las reclamaciones.

b) La información relativa a la máquina que expende el producto: el tipo de monedas que admite, las instrucciones para la obtención del producto deseado, así como la acreditación del cumplimiento de la normativa técnica aplicable.

Artículo 51. Recuperación del importe.

Todas las máquinas de venta deberán permitir la recuperación automática del importe introducido en el caso de no facilitarse el artículo solicitado.

Artículo 52. Responsabilidad.

En el caso de que las máquinas de venta estén instaladas en un local destinado al desarrollo de una empresa o actividad privada, los titulares de esta responderán solidariamente con el de la propia máquina frente al comprador del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la venta automática.

Esto es lo que ha de hacer el derecho administrativo es decir normas técnicas.

Recordemos que habíamos de que se cambiaron el 1262 del CC para la contratación entre ausentes y el 54 del CCom lo cual hacía que coincidiera, pero además esto hizo que se añadiera este pacto en el 1262CC: “En los contratos celebrados mediante dispositivos automáticos hay consentimiento desde que se manifiesta la aceptación”.

Está claro de que este párrafo hace referencia a las máquinas automáticas, pero se da que durante 15 años la doctrina administrativa defendía que este precepto era aplicable a las compraventas por internet.

La consecuencia de esto era muy importante, dado que en esa época decían que pase lo que pase se da que se manifiesta el consentimiento ¿y como se demuestra esto? Porque por esas redes tan ineficaces no llega a la mitad de las veces.

En las máquinas expendedoras se da que el consentimiento se da desde que le manifiestas la aceptación, pero esto se puede hacer sin tocar la máquina, pero es que además se puede dar que se heche para atrás ¿es necesario este párrafo? El debate de esto se resolvió bien y fácil hace años la doctrina civil, dado que la forma de hacer un contrato con la máquina expendedora es que hay una oferta de productos y una costumbre social que es conforme a esa práctica, por lo que no es una cuestión de voluntad, sino de una oferta de un producto y un comprador que por su conducta social típica lo hace, es superar la teoría del contrato.

Si recopilamos todo esto vemos como la norma administrativa y las modificaciones dicen mucho del rigor normativo de nuestro estado.

Venta ambulante o no sedentaria

Esta se regula en el [artículo 53](#) de la LOCM y nos dice que: Se considera venta ambulante o no sedentaria la realizada por comerciantes, fuera de un establecimiento comercial permanente, de forma habitual, ocasional, periódica o continuada, en los perímetros o lugares debidamente autorizados en instalaciones comerciales desmontables o transportables, incluyendo los camiones-tienda. En todo caso, la venta no sedentaria únicamente podrá llevarse a cabo en mercados fijos, periódicos u ocasionales, así como en lugares instalados en la vía pública para productos de naturaleza estacional.

Lo curioso es que el [artículo 54](#) LOCM nos dice que ha de haber una autorización para el ejercicio por lo que es importante la licencia y los derechos van con respecto a esto:

Artículo 54. Autorización.

Corresponderá a los Ayuntamientos otorgar las autorizaciones para el ejercicio de la venta ambulante en sus respectivos términos municipales, de acuerdo con sus normas específicas y las contenidas en la legislación vigente, de acuerdo con el marco respectivo de competencias.

No obstante, lo anterior, y puesto que el número de autorizaciones disponibles es limitado debido a la escasez de suelo público habilitado a tal efecto, la duración de estas no podrá ser por tiempo indefinido, debiendo permitir, en todo caso, la amortización de las inversiones y una remuneración equitativa de los capitales invertidos.

El procedimiento para la selección entre los posibles candidatos habrá de garantizar la transparencia y la imparcialidad y, en concreto, la publicidad adecuada del inicio, desarrollo y fin del proceso.

La autorización que se otorgue no dará lugar a un procedimiento de renovación automática ni conllevará ningún otro tipo de ventaja para el prestador cesante o las personas que estén especialmente vinculadas con él.

Los ayuntamientos son los encargados de velar por la licencia, la licencia no es solo por lo pagado sino por el control.

Venta en pública subasta (arts. 56 a 61 LOCM).

El sistema de pujas puede ser al alta o a la baja, por lo que se le atribuye el bien a quien se lo adquiere, el alta se suele hacer por el cual el comprador puja cada vez más hasta que no hay más, y a la baja que es y vendedor el que baja hasta que alguien comprador da el visto bueno.

Esta subasta es la que realizan la casa de subasta estable, estas siempre hacen su contratación a través del contrato de subasta en el que se fija el precio mínimo del bien o servicio que se subasta si se llega a él las partes tienen derecho a retirarlo, esto es distinto a lo que se dice al 56 LOCM dado que se rompe con el concepto de lo revocable.

//art//

Las subastas normales, no las especiales se realizan en lonjas o mercados, y muchas veces al aire, por lo que no suele hacerse en establecimiento mercantil, por lo que se plantea que podría haber dudas con el artículo 85, para superar estas dudas la ley dice que este artículo del CCom se aplica a las subastas.

//art//

Las casas de subasta más conocidas venden normalmente arte, y demás cuestiones, pero se da que el arte no es comercio, pero la función de la subasta sí que queda sometido, por lo tanto difícilmente podemos aplicar estas cuestiones a estas subastas de arte, dado que todo dependerá del contrato, dado que son cuestiones más complicadas, dado que la casa de subasta cobra el 15% y además todos los gastos corren a su cuenta, por lo que se da que esta actividad se gestiona por el contrato y no por la Ley.

Las actividades de promoción de ventas (arts. 18 y ss. LOCM):

Estas son rebajas temporales, sobre el precio o con ventajas adicionales para el adquirente con la intención de dar a conocer el producto nuevo en el mercado mediante su compraventa, estas se regulan de forma especial, debido a que el principio esencial de la unión europea, es el mercado único, dado que la unión se basa en esto que se basa en la libertad de mercado, la libre competencia y la competencia leal, se da que la venta por el precio más bajo de su precio de fabricación es competencia desleal, por lo que cualquier promoción suena a rebaja de precio, y hay

que regular estas para que estas no sean ni muy altas ni que se extiendan lo suficiente en el tiempo.

Por lo que se busca controlar tanto el tiempo como la duración de la oferta, por eso se crean estas categorías:

Venta en rebajas

Artículo 24. Concepto.

1. Se entiende que existe venta en rebajas cuando los artículos objeto de esta se ofertan, en el mismo establecimiento en el que se ejerce habitualmente la actividad comercial, a un precio inferior al fijado antes de dicha venta.

2. No cabe calificar como venta en rebajas la de aquellos productos no puestos a la venta en condiciones de precio ordinario con anterioridad, así como la de los productos deteriorados o adquiridos con objeto de ser vendidos a precio inferior al ordinario.

Este concepto que se da en el punto 1 ya nos da la clave de cuál es la limitación, pero es que además el punto 2 la anulación de que no son rebajas los precios outlet. Se da que la rebaja es el mismo producto, con la misma tara, y el mismo local.

Con estas condiciones no se pueden dar rebajas ilimitadas por ello se piden periodos estacionales de mayor interés comercial, esto nos lo dice el [artículo 25](#) de la LOCM:

Artículo 25. Temporada de rebajas.

1. Las ventas en rebajas podrán tener lugar en los periodos estacionales de mayor interés comercial según el criterio de cada comerciante.

2. La duración de cada periodo de rebajas será decidida libremente por cada comerciante.

Con esto se da que no se pueden imponer rebajas en abril ni en octubre, pero a una rebaja de precio fuera de temporada no se le puede llamar rebajas.

Venta en promoción

Artículo 27. Concepto.

1. Se consideran ventas en promoción o en oferta aquellas no contempladas específicamente en otro de los capítulos del presente Título, que se realicen por precio inferior o en condiciones más favorables que las habituales, con el fin de potenciar la venta de ciertos productos o el desarrollo de uno o varios comercios o establecimientos.

2. (Anulado)

3. Será de aplicación a las ventas de promoción lo dispuesto en los artículos 33 y 34 de la presente Ley.

Este concepto es tan amplio que hace que el cajón de sastre que constituye es inmenso, si bien se da en esta categoría tanto el “back Friday” o lo que queramos, es decir cualquier cosa no prevista en la ley es promoción, y no hay límite ni de fechas, ni de plazos, ni de establecimiento, ni de producto, siendo el cajón de sastre. Por eso se dan aquí las campañas de consumidores para escoger productos y así verificar si el precio de verdad baja.

Ventas de saldo

Estas están en el art 28 LOCM estas son los restos, es decir desperfectos de alguna razón, el artículo lo define de esta forma:

Artículo 28. Concepto.

1. Se considera venta de saldos la de productos cuyo valor de mercado aparezca manifiestamente disminuido a causa del deterioro, desperfecto, desuso u obsolescencia de estos, sin que un producto tenga esta consideración por el solo hecho de ser un excedente de producción o de temporada.

2. No cabe calificar como venta de saldos la de aquellos productos cuya venta bajo tal régimen implique riesgo o engaño para el comprador, ni la de aquellos productos que no se venden realmente por precio inferior al habitual.

Es un hecho que el artículo que nos dice que no es saldo el producto por ser un excedente, pero esto es indica dado que sé de qué estos quedan obsoletos.

Aquí los productos de saldo pueden estar en otros establecimientos y esa calidad, no tiene que ser que el producto esté dañado, sino que sean solo cuestiones o productos que por sus características valgan menos, y por ello el artículo 29 ordena lo siguiente:

Artículo 29. Deber de información.

1. Las ventas de saldos deberán anunciarse necesariamente con esta denominación o con la de «venta de restos».

2. Cuando se trate de artículos deteriorados o defectuosos, deberá constar tal circunstancia de manera precisa y ostensible

Los empresarios normalmente son más precisos que la ley, por lo que solo mejorando las condiciones atraes a los consumidores, se da que la base del comercio hay es la competencia.

Ventas en liquidación

Están trata de deshacerse de las mercancías que están en el almacén cuando el local bayo a ser cerrado o renovado. En lugar de dejar que sean obsoletas, se da que se venden mediante liquidación y solo se puede si se da una cesión o una modificación totales, y consisten en acabar con las existencias, esto nos lo da el artículo 30

Artículo 30. Concepto.

1. Se entiende por venta en liquidación la venta de carácter excepcional y de finalidad extintiva de determinadas existencias de productos que, anunciada con esta denominación u otra equivalente, tiene lugar en ejecución de una decisión judicial o administrativa, o es llevada a cabo por el comerciante o por el adquirente por cualquier título del negocio de aquél en alguno de los casos siguientes:

a) Cesación total o parcial de la actividad de comercio. En el supuesto de cese parcial tendrá que indicarse la clase de mercancías objeto de liquidación.

b) Cambio de ramo de comercio o modificación sustancial en la orientación del negocio.

c) Cambio de local o realización de obras de importancia en el mismo.

d) Cualquier supuesto de fuerza mayor que cause grave obstáculo al normal desarrollo de la actividad comercial.

2. No podrán ser objeto de este tipo de actividad comercial aquellos productos que no formaran parte de las existencias del establecimiento, o aquellos que fueron adquiridos por el comerciante con objeto de incluirlos en la liquidación misma.

3. En todo caso deberá cesar la venta en liquidación si desaparece la causa que la motivó o si se liquidan efectivamente los productos objeto de esta.

4. Los anuncios de las ventas en liquidación deberán indicar la causa de ésta.

Ventas con obsequio

Las de obsequio son las que te dan la participación en un sorteo, mientras las de prima que son parecidas son las que dan un premio, estas son difíciles dado que suelen ser difíciles:

Artículo 32. Concepto.

1. Son ventas con obsequio aquellas que con finalidad de promover las ventas ofertan, ya sea en forma automática, o bien, mediante la participación en un sorteo o concurso, un premio, cualquiera que sea la naturaleza de éste.

Son ventas con prima aquéllas que ofrezcan cualquier incentivo o ventaja vinculado a la adquisición de un bien o servicio.

2. Cuando el incentivo consista en un sorteo, lo dispuesto en esta ley será

aplicable sin perjuicio de lo establecido en la legislación sectorial correspondiente.

3. Las ventas con obsequio o prima se reputan desleales en los supuestos previstos en la [Ley de Competencia Desleal](#).

La ley genera una prohibición de las ventas conjuntas, por lo que limita estas a que se venga con cierta relación con el por lo que vemos este artículo 34 de la LOCM²

Artículo 34. Prohibición de ofertas conjuntas.

1. Queda prohibido ofrecer conjuntamente y como una unidad de contratación dos o más clases o unidades de artículos excepto en los casos siguientes:

a) Cuando exista una relación funcional entre los artículos ofertados.

b) Cuando sea práctica comercial común vender ciertos artículos en cantidades superiores a un determinado mínimo.

c) Cuando se ofrezca, simultáneamente, la posibilidad de adquirir los artículos por separado y a su precio habitual.

d) Cuando se trate de lotes o grupos de artículos presentados conjuntamente por razones estéticas o para ser destinados a la realización de obsequios.

2. En todo caso, será de aplicación lo dispuesto al respecto en la legislación sobre defensa de la competencia.

Estas están prohibidas por lo tanto si el producto no está vinculado, pero es que además no se permiten si no se cumplen los requisitos que se marcan antes.

Oferta de venta directa del fabricante o mayorista

² Los regalos de los bancos suelen estar mal hechos y no son como tal esto, lo que es una prima es el pago del

producto por medio de los segundos, estas no entran en esta categoría.

Estas son muy difíciles en la práctica de controlar y es establece en el [artículo 35](#) de la LOCM:

Artículo 35. Veracidad de la oferta.

Queda prohibido que, en la oferta al público de mercancías de cualquier clase, se invoque por el vendedor su condición de fabricante o mayorista, a menos que reúna las circunstancias siguientes:

a) Que, en el primer caso, fabrique realmente la totalidad de los productos puestos a la venta y, en el segundo, realice sus operaciones de venta fundamentalmente a comerciantes minoristas.

b) Que los precios ofertados sean los mismos que aplica a otros comerciantes, mayoristas o minoristas, según los casos.

Por lo que por esto se da que no se dé esto en muchos casos por ejemplo no hay fabricantes de ordenadores, pero para ser mayorista ha de demostrarse que se les vende a los minoristas, es decir que se trata de vender a particulares como si fueran minoristas.

Hubo una época en este país que las únicas distribuidoras eran galerías preciado y el corte inglés, en las ciudades la segunda tenía más, mientras que de la primera en el resto, en esa época se dio que la gente quería comprar en mejores condiciones que lo que se hacía en las tiendas tradicionales, pero no todos podían comprar en las grandes superficies, por lo que en esa época se pusieron de moda las cooperativas de consumo que compran al por mayor y se vende más barato, pero para acceder a estas se tenía que pagar una prima, por ejemplo en su día el Carrefour norte de jerez era merca jerez una cooperativa, estos eran mecanismos que permitían usar precios de minoristas para el consumidor final.

Estas no son modalidades de compraventa sino de distribución estando reguladas por esta ley, pero la estudiamos aquí porque a fin de cuenta es una compraventa modificada

Compraventa a plazos

Este si es una modalidad de compraventa

Esta supone una excepción legal, no contractual, al régimen general de la compraventa, dado que en la compraventa la entrega hace que haya que pagarse

por lo que se dan vinculados entre sí y que el CCom permitía plazos o demás pero que si nada se decía el pago era integro.

Pues esta [ley 28/1998](#) fija la venta a plazo para cuartos tipos de compraventa en el que la regla es que se haga a plazo en vez de con el precio integro de la venta.

Aunque se llame así hace mucho más que eso, si vemos el [artículo 1](#) de la LVPBM vemos:

Artículo 1. Ámbito de aplicación.

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

2. A los efectos de esta Ley, se considerarán bienes identificables todos aquellos en los que conste la marca y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales, o que tengan alguna característica distintiva que excluya razonablemente su confusión con otros bienes.

Es por lo tanto unas compraventas, además del contrato de financiación y de las garantías, además se establece que es un bien identificable y nos dice que es aquel que tiene “la marca y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales,”

De los contratos de financiación se da que solo se dan algunas notas porque para los contratos de financiación se da que están en una ley especial que se aplica de forma supletoria:

Artículo 2. Aplicación supletoria de la Ley.

Los contratos sujetos a esta Ley que también se encuentren incluidos en el ámbito de aplicación de la Ley de Contratos de Crédito al Consumo se regirán por los preceptos de esta última.

La presente Ley se aplicará con carácter supletorio a los contratos a que se refiere el párrafo anterior.

Esta ley a la que se hace referencia en este artículo 2 de la LVPBM se da que es una ley muy técnica siendo más de ordenación que nada.

Estamos en el contrato de venta expresamente y se da que en su artículo 3º esta ley que vemos lo define como:

Artículo 3. Definición del contrato de venta a plazos.

A los efectos de esta Ley, se entenderá por venta a plazos el contrato mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde la perfección de este.

También se entenderán comprendidos en esta Ley los actos o contratos, cualquiera que sea su forma jurídica o la denominación que las partes les asignen, mediante las cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con la venta a plazos.

Vemos por qué se da que se den el motivo por el que se suele poner ventas a plazo (el corte inglés con su tarjeta) con un aplazamiento de tres meses, que es el mínimo que se puede establecer.

Si bien no están obligados a aplicar esta ley se da que muchos negocios deciden aplicar esta ley. Si no se dan los 3 meses se da que no se aplican los intereses. Sino que se aplican otras normas.

Características esenciales del contrato:

- 1.º Por escrito (art. 6.º LVPBM)
 - Esto se justifica para poder asegurarse de que todas las características del contrato son validas
- 2.º Contenido del contrato (art. 7.º y 8.º -omisiones- LVPBM).
 - Las más importantes son los intereses es por eso por lo que se pone la TAE
 - *Pendón tiene un contrato de préstamo que lo pone al 5% anual, el*

tipo en España es porque hay varias formas de fijar el tipo:

- *El tipo francés se calcula de forma anual*
- *Y se caracteriza porque al inicio de su vida se pagan muchos intereses y poco capital y al final se pagan mucho capital y pocos intereses.*
- *Pero además el banco ha de hacernos una comisión, por lo que se nos hace una comisión de apertura, dado que se nos hacen ciertos servicios para el préstamo, como es contratar seguros, elegir el préstamo, y revisar la capacidad, esto es un sobre coste por lo que el tipo es el 5% pero el gasto es mucho mayor.*
 - *Por lo que este gasto se distribuye a lo largo de la vida del contrato, por lo que si lo devolvemos de golpe pagaríamos en el primer año 1000+50+70 es eso la TAE.*
- *La fórmula para calcular esto es una con dos integrales compuestas, por lo que es imposible de entender:*

$$TAE = \left(1 + \frac{TIN_{anual}}{f} \right)^f - 1$$

-
- 3.º Desistimiento (art. 9.1 LVBMP).
 - Este es el derecho de desistimiento del consumidor y se marca un plazo de 7 días hábiles., esto se marca mediante comunicación por carta certificada u otro método fehaciente, lo que se hace es que en la certificada correos con la carta abierta se da que el funcionario público da fe de que se le presentó ese documento con el número de páginas, y se acredita el contenido.
 - Se da que normalmente los de correos no permiten enviar catas, aunque deberían dado que creen que es solo para la administración, pero no vale la pena discutir.
 - La eficiencia solo la otorga en derecho el notario, pero se da que la ley marca fehaciente como si fuera "que quede constancia" y además en aquella época no se usaba mucho el burofax y este si certifica el contenido, pero se da que normalmente un correo electrónico firmado digitalmente cumple los requisitos que se exigen.
 - La cuestión es para que aplicar esto, si Amazon nos dan 30 días. ¿para qué aplicar esta ley?

Vemos como la practica supera a la ley, por lo que el mercado protege más al consumidor que las mismas leyes, dado que el mercado ha superado por sí mismo los abusos (esta ley piensa en comprar el frigorífico en la tienda de la esquina).

- Esto se le ponen unos requisitos que hoy están superados:

Artículo 9. Facultad de desistimiento.

1. El consumidor podrá desistir del contrato dentro de los siete días hábiles siguientes a la entrega del bien, comunicándolo mediante carta certificada u otro medio fehaciente al vendedor y, en su caso, al financiador, siempre que se cumplan todos los requisitos siguientes:

a) No haber usado del bien vendido más que a efectos de simple examen o prueba.

b) Devolverlo, dentro del plazo señalado anteriormente, en el lugar, forma y estado en que lo recibió y libre de todo gasto para el vendedor.

El deterioro de los embalajes, cuando fuese necesario para acceder al bien, no impedirá su devolución.

c) Proceder, cuando así se haya pactado, a indemnizar al vendedor en la forma establecida contractualmente, por la eventual depreciación comercial del bien.

Dicha indemnización no podrá ser superior a la quinta parte del precio de venta al contado. A este fin habrá de aplicarse el desembolso inicial si existiera.

d) Reintegrar el préstamo concedido en virtud de alguno de los contratos regulados en el artículo 4.3, en los términos acordados en los mismos para el caso de desistimiento.

2. Este derecho será irrenunciable, sin que la no constancia de tal cláusula en el contrato prive al comprador de la facultad de desistimiento.

Si como consecuencia del ejercicio de este derecho se resolviera el contrato de venta a plazos también se dará por resuelto el contrato de financiación al vendedor y, en tal caso, el financiador sólo podrá reclamar el pago a éste.

3. Una vez transcurrido el plazo para el ejercicio de la facultad de desistimiento surtirán los efectos derivados del contrato. No obstante, en cualquier momento de vigencia del contrato, el comprador podrá pagar anticipadamente, de forma total o parcial, el precio pendiente de pago o reembolsar anticipadamente el préstamo obtenido, sin que en ningún caso puedan exigírsele intereses no devengados. En tal supuesto, el comprador sólo podrá quedar obligado a abonar, por razón del pago anticipado o reembolso, la

compensación que para tal supuesto se hubiera pactado y que no podrá exceder del 1,5 por 100 del precio aplazado o del capital reembolsado anticipadamente en los contratos con tipo de interés variable y del 3 por 100 en los contratos con tipo de interés fijo. Salvo pacto, los pagos parciales anticipados no podrán ser inferiores al 20 por 100 del precio.

4. En caso de adquisición de vehículos de motor susceptibles de matriculación podrá excluirse mediante pacto el derecho de desistimiento, o modelizarse su ejercicio de forma distinta a lo previsto en esta Ley.

- 4.º Pacto de reserva de dominio (art. 7.º, núm. 10 LVPBM).
 - Esta ley prevé un pacto de reserva de dominio, pero esto vulnera el 85 del CCom, es decir una ley que va contra una de las pocas leyes imperativas del CCom, pero de todos modos no se han dado este tipo de reclamaciones.
- 5.º Régimen de la demora en el pago (art. 10 LVPBM).
 -
- 6.º Facultad moderadora (art. 11 LVPBM).

La compraventa internacional

La compraventa internacional es una operación mercantil que consiste en la transferencia de la propiedad de una mercancía desde un vendedor a un comprador situados en países distintos. Esta operación implica una serie de elementos y aspectos que la hacen compleja y diferente de la compraventa nacional, como son:

- **La diversidad de legislaciones y costumbres.** Cada país tiene su propio ordenamiento jurídico, su propia moneda, su propio idioma y su propia cultura. Esto puede generar dificultades de comunicación, de interpretación, de cumplimiento y de solución de conflictos entre las partes. Por eso, es necesario recurrir a fuentes de derecho uniforme o internacional que regulen los aspectos esenciales de la compraventa internacional, como la Convención de Viena de 1980, o a organismos que faciliten la armonización y la cooperación, como la Cámara de Comercio Internacional.
- **La distancia y el transporte.** La mercancía tiene que viajar desde el lugar de origen hasta el lugar de destino, lo que implica un tiempo, un coste y un riesgo. El tiempo puede afectar a la calidad, la utilidad o el valor de la mercancía. El coste puede influir en el precio final y en la competitividad. El riesgo puede suponer la pérdida, el daño o el retraso de la

mercancía. Por eso, es necesario establecer las condiciones y los medios de transporte adecuados, así como las obligaciones y responsabilidades de cada parte en relación con la entrega y el riesgo. Para ello, se utilizan los Incoterms, que son unas reglas internacionales que definen los términos comerciales más comunes en la compraventa internacional.

- **El pago y el crédito.** El vendedor quiere cobrar el precio de la mercancía y el comprador quiere pagar lo justo y recibir lo que ha comprado. Pero hay una falta de confianza mutua, ya que no se conocen personalmente y están sujetos a legislaciones diferentes. Además, hay una dificultad técnica, ya que el pago tiene que realizarse en una moneda distinta y a través de intermediarios financieros. Por eso, es necesario garantizar la seguridad y la eficacia del pago, así como facilitar el crédito y el financiamiento de la operación. Para ello, se recurre a instrumentos de pago y de garantía internacionales, como las cartas de crédito, los créditos documentarios o los avales bancarios.
- **El seguro y la fiscalidad.** La mercancía está expuesta a una serie de riesgos durante el transporte y la entrega, que pueden causar su pérdida o deterioro. Además, la mercancía está sujeta a una serie de impuestos y aranceles en el país de origen y en el país de destino, que pueden afectar al precio y a la rentabilidad. Por eso, es necesario proteger la mercancía frente a los riesgos y cumplir con las obligaciones fiscales y aduaneras. Para ello, se contrata un seguro de transporte internacional, que cubre los daños o perjuicios que pueda sufrir la mercancía, y se tramitan los documentos y certificados necesarios para la exportación e importación de la mercancía, como las facturas, los albaranes, los certificados de origen o los certificados sanitarios.

En este apartado es importante tener claro estos preceptos o conceptos:

- **Incoterm:** Son términos internacionales de comercio que definen las responsabilidades y los riesgos tanto del comprador como del vendedor en las transacciones internacionales de mercancías. Hay diferentes tipos de incoterm según el modo de transporte, el lugar de entrega y el reparto de costes y riesgos. Los incoterms se revisan periódicamente por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para adaptarse a la realidad económica, técnica y política del comercio mundial
- **Compraventa CIF:** Es un tipo de incoterm que se utiliza para el transporte marítimo. Su

nombre significa Coste, Seguro y Flete (Cost, Insurance and Freight). Según este incoterm, el vendedor es responsable de asumir todos los costes relacionados con el transporte de las mercancías desde su lugar de origen hasta el puerto de destino acordado, así como de proporcionar un seguro de transporte para cubrir el riesgo de pérdida o daño de las mercancías durante el transporte. El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque y emite el conocimiento de embarque. El comprador es responsable de recibir la mercancía una vez que haya sido entregada en el puerto de destino, pagar los gastos de descarga, realizar los trámites aduaneros y los impuestos aplicables en su país. El precio CIF es el que se utiliza en la mayoría de las aduanas para aplicar los aranceles e impuestos a la importación

- **Derechos especiales de giro:** Son una unidad de cuenta creada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para facilitar las operaciones financieras internacionales. Los derechos especiales de giro se basan en una cesta de monedas que incluye el dólar estadounidense, el euro, el yen japonés, la libra esterlina y el yuan chino. Los derechos especiales de giro se utilizan como reserva de valor, medio de pago y unidad de medida en algunas transacciones internacionales, como la deuda externa de algunos países o el seguro de transporte marítimo. El valor de los derechos especiales de giro se determina diariamente según los tipos de cambio de las monedas que lo componen.

Con fin ilustrativo decimos que 1 DEG (Derecho especial de giro) a 10-01-24 tiene un valor de 1,2182€

LECCIÓN IV

EL CONTRATO DE SEGURO

Capítulo XI

Cuestiones preliminares

Se regula en una ley de 1980 ([Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro](#)), esta es una ley muy importante para la actividad mercantil y también para la civil, pero la de mercantil porque sabemos que cada uno responde por las deudas y su patrimonio y una de estas es la responsabilidad civil extracontractual, y ocurre que en caso de tener unos daños así se da que no se suele poder hacer frente si no es por el contrato de seguro.

Aun siendo esto algo voluntario cada vez con más frecuencia se da que la ley exija la contratación de un seguro, no en beneficio del interesado sino normalmente para los daños ocasionados a tercero.

Estos seguros están muy presentes en nuestra vida, nosotros nos centramos en el fundamento contractual y por ello vemos el artículo 1 LCS, que lo define como:

Artículo primero.

El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador se obliga, mediante el cobro de una prima y para el caso de que se produzca el evento cuyo riesgo es objeto de cobertura a indemnizar, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

Por lo que viendo esto hemos de ver cuáles son las partes que contratan, el primero es el asegurador, en España solo la puede ejercer las compañías de seguros, por lo que ha de constituirse como SA y con ciertos capitales y patrimonios determinados, así como que tienen un régimen contable muy riguroso, que no es de derecho privado sino de derecho público dado que este régimen se contiene en la LOSSP (Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados).

) así como aquella normativa que la desarrolla.

Esta ordenación se debe a que el mercado financiero son las entidades de créditos, y las entidades que intermedian en el mercado de valores, así como las aseguradoras; y estos 3 bloques se da que analizan el ahorro público, sino que obtienen el dinero de sus

clientes. Por lo que ha de vigilarse a estas para comprobar que el dinero o ahorro de estos clientes se maneje de forma responsable, y lo mismo pasa con la labor aseguradora, porque no se puede cobrar fondos de los asegurados y que luego no haya fondos para paliar el daño.

Por lo que la normativa pública incide en la labor aseguradora y no en el contrato por lo que nos centramos en este último.

Así que primero tenemos el asegurador y luego el tomador del seguro, este es la parte contractual, y por tanto el que negocia el contrato y ha de pagar la prima, así como el que manifiesta voluntad de contratar seguro. Esto hace que solo el tomador está legitimado para dirigirse contra el asegurador, y la referencia principal del asegurador es el tomador, por lo que las partes son estas y los demás son terceros.

El asegurado sería la 3ª configuración de este contrato, este es el titular del interés que se asegura, con frecuencia tomador y asegurado coinciden y son la misma persona, pero no es necesario y pueden ser distintos.

Por ejemplo, digamos que se contrata un contrato de seguro para la moto, David lo firma para proteger a su hijo siendo el asegurado su hijo.

A continuación, tendríamos el beneficiario, este es idealmente aquel que cobra la indemnización en caso de que se produzca la situación y es el que se beneficia de la cantidad prevista en el contrato y con frecuencia coincide con el asegurado. Pero en realidad esta figura que está muy implementada en la práctica se dio que nació en el ámbito de los seguros de vida, en los que era imprescindible contar con un tercer ajeno que pudiera reclamar y obtener la indemnización.

Esta figura es tan clara que se confunde con el asegurado, se da que es importante diferenciarlo, porque asegurado se es por la vida del contrato, pero beneficiario solo cuando toca cobrar.

Luego están los intermediarios, empresas y agentes que constituyen el régimen de los agentes de seguros y estos tienen un régimen muy de derecho público pero las partes del contrato son las 4 anteriores pasando de esta en la relación por más que aparezca en el contrato.

La esencia del seguro es la cobertura, aunque no somos conscientes estamos destinados a morir, y ello hace que todo lo que hacemos puede sufrir

accidentes, menoscabos y siempre acabara desapareciendo.

Por lo que la incertidumbre de cuándo va a producirse afecta a las personas, y eso hace que esta incertidumbre cause profunda inquietud y es imposible solventarla, se pueden prevenir los riesgos y accidentes, pero no eludirlos.

Por lo que el riesgo de incertidumbre afecta al riesgo de nuestra vida, la prevención nos permite controlar, pero se puede ofrecer tranquilidad a la vida, desarrollo de un negocio, o actividad. Para el caso en el que si se produce un daño se pueda reparar económicamente, es decir establecer una suerte de compensación sustitutiva, que en términos económicos nos permita resarcirnos.

Es decir, lo que se ofrece es un marco de tranquilidad, dado que eso es implícito al contrato, dado que de toda actividad que se realiza se presta una retribución por el pago, y en este caso eso es la cobertura que es el saber que si se produce el siniestro se da que vas a obtener una compensación, por lo que al renovar el seguro lo que se obtiene es cobertura para ese tramo de tiempo.

Por lo que una vez ordenado esto vemos la prima, la cual es el precio del seguro para el tomador, y la prima es la contraprestación a la cobertura, por lo que es la cantidad que el tomador abona por el contrato.

Esta tiene que se puede pagar de distintas formas, esta siempre es anual, y se puede pagar siempre de forma o plazos que pacten las partes³.

El riesgo, es la esencia del seguro, y es inherente al riesgo el interés, este es el único contrato que debido al riesgo que tiene que entra dentro de la clasificación de contratos aleatorios dado que depende del azar el hecho de que se produzca y siniestro.

Por lo tanto, el seguro ofrece cobertura sobre un riesgo y el riesgo, es la incertidumbre, sobre la producción del evento dañoso que nos perjudique, o sobre la producción de un elemento dañoso.

El riesgo como elemento aleatorio puede que nunca se manifieste, por lo que nunca se produce el siniestro, pero existe la incertidumbre de que se produzca y por ello se busca la cobertura del seguro.

La incertidumbre puede ser de cualquier forma, es decir sobre si se produce o no (azar), pueden ser incertidumbres sobre el momento (sé que se producirá, pero no sé cuándo), por lo que la incertidumbre también puede ser del “como va a producirse” e incluso puede ser incertidumbre por el importe.

Y es todo ello lo que define el interés, por lo que solo se puede producir el seguro y ofrecer cobertura si yo tengo interés, y este interés es una relación evaluable en términos económicos y evaluable económicamente, que une a la persona asegurada, de modo que o que busca la persona con la cobertura es tranquilidad y si se produce resarcimiento.

Esto se matiza cuando son seguros sobre la salud o la vida, dado que son invaluablees, esto se valúan mediante valoraciones, no se prueba el interés sobre estas, pero si sobre el resto de las cosas aseguradas.

Digamos que Pendón le vende el coche a Ernesto, se da que se lo vende mientras sigue asegurado, por lo que esa misma noche arde el coche ¿Quién tiene interés en el coche? Por lo que diga lo que diga el contrato o póliza cobra aquel que tiene interés, es decir Ernesto.

Como el interés es una medida económica se da que este fija el límite de la indemnización, de forma que, si compro un coche hoy por 40 y lo aseguro por 60, el valor se deprecia por lo que este va a valer menos, si el interés en el coche es 20 es absurdo que se le paguen 40 por lo que es la medida del interés lo que fija la valoración.

Por lo que solo se nos pagara el interés y como máximo el valor que figura en la póliza, pero este valor es revisado a la baja sobre el interés real.

Nuestra ley lo dice taxativamente “SIN INTERES NO HAY SEGURO” por ello no se puede asegurar a aquello sobre lo que no tengo interés, porque sin interés lo que hay es apuesta y el interés lo excluye de ello, el interés es cierto por lo que sin este se da

³ El seguro nace como una apuesta, y esto fue prohibido por el gobierno inglés dado que lo consideraba una apuesta sobre la vida, estos ingleses no tienen el concepto de la asociación, ellos los llaman clubes, estos no tienen la pureza del lenguaje del siglo, cuando se les prohibió apostar, lo que se decidió es trabajar juntos es decir a prestarse dinero, esto se modulo hasta que surge

el contrato que tenemos, recordemos que nace por el riesgo de los buques en el mar, y por la necesidad de los comerciantes, del seguro marítimo se expandió al terrestre y se expandió con uniformidad.

que el contrato deja de existir por lo que sin este el contrato deja de existir.

Quien tiene interés puede reclamar la indemnización, solo aquel que tiene ese interés, *hoy en día se da que un barco de crudo se puede llegar a comprar unas 10 o 20 veces, el interés va variando con la compraventa dado que este interés circula y crece con el riesgo de pérdida de la mercancía, lo importante no es la propiedad sino la titularidad del interés.*

El seguro técnicamente se basa en dos ideas, los grandes números y la comunidad de intereses, los grandes números quiere decir que cuanto mayor sea la muestra, más tienden los resultados a la uniformidad, *es decir si se tira un dado muchas veces cuanto más se da mayor probabilidad de uniformidad de las opciones.*

Esto es las ciencias actuariales es decir mezcla matemáticas, estadísticas y demás materias. Estos permiten establecer medias y adoptar medidas sobre estos, esto lo permite esta teoría de los grandes números y permite normalizar patrones.

Esto se da que por los datos disponibles podemos saber cuántas personas vanas fallecer y por ello prevenir cuanto es necesario, siempre hay imprevistos, pero si estas situaciones se dan que el azar deja de ser tan azaroso dado que, aunque no podemos preverlo sí que podemos estimarlo.

Por lo que hemos visto como normalizamos con esta teoría este interés, y sobre esta teoría de los grandes números constituimos la "comunidad de intereses" y está la constituye el grupo de sujetos que comparten el mismo interés y están sujetos a riesgos similares. Por ejemplo, *todos los que tienen casa tienen riesgo de que arda.*

Por lo que si se produce el siniestro hay varias opciones: individual, o bien reunirse entre todos y poniendo cada uno una prima se asegura que el incendio de cada año este cubierto, por lo que si cada uno tiene una casa de 100 se da que si solo arde 1 está cubierta por la de todos.

Por lo que esta comunidad de intereses se define con esta teoría y son esas personas que aportan la prima para obtener cobertura y a posterior la indemnización.

La comunidad de intereses vuelve a requerir que la persona tenga un interés, por lo que solo aquellos que pueden sufrir un daño económico pueden constituir esta comunidad de bienes.

Esto lo da dos formas de actuar al asegurador, o bien por mutua o bien por sociedad, mutua es que entre todos nos cubrimos, se da que si este año no hay siniestro pues se ahorra, si ocurren varios o se pone más entre todos, en esto se da que todos son aseguradores de todos, por lo que todos comparten el riesgo.

Se da que también podemos elegir que eso lo haga una compañía y por lo tanto de forma societaria confiándolo a una compañía.

Las primas suben y bajan no por voluntad de la aseguradora, sino que lo hace por motivo de que se reduce el riesgo *por ejemplo durante el civil y los dos estados inconstitucionales de excepción hubo menos siniestros de coches por lo que se bajaron las primas. Las más baratas son las mutuas por motivo de que si hay un superávit se ocurre que no hay beneficios en sentido estricto dado que el beneficio de la compañía repercute en todos, y por eso estas mutuas no prestan servicio en los mercados internacionales.*

Una mutua por lo tanto no es una empresa, es por lo tanto como si *una comunidad de vecinos decide contratar un profesional, lo que la mutua hace es organizar el negocio a través de personal, no son negocio, pero su actividad es mercantil, la normativa publica las somete al mismo control que a las compañías aseguradoras. En parte es como una cooperativa o una asociación, pero salvando grandes matices que tiene.*

Mientras la societaria sí que tiene un interés empresarial y de beneficios por lo que se da que lo que vemos es como se busca generar beneficios mientras que las mutuas no son dos figuras distintas pero parecidas.

Hay que decir como extra que la seguridad social trabaja en colaboración con las mutuas.

Si se produce el siniestro, se da que desaparece la incertidumbre porque se ha ocurrido, en este caso se da que a priori lo puede cobrar el asegurado, que es el titular del interés y en caso de que no pueda el beneficiario.

La definición que leíamos en el artículo primero se hace por necesidad, lo que vemos es simplemente una definición que lo engloba todo, que nos permite que se satisfaga como un capital, renta u otras prestaciones.

Esto se da que se pague la prima asegurada, pero se da que puede modularse por el interés, por lo que, aunque la póliza diga una cantidad y se paguen

ciertas primas se pagará lo que sea el riesgo del momento.

Podemos tener 2 opciones:

- Sobreseguro
 - El valor del interés declarado es superior al interés real del bien
 - El sobreseguro se excluye no podemos tenerlo.
- Infraseguro
 - Puede darse que se asegure por menos de lo que vale
 - Para estas situaciones es útil COASEGURO por el cual se aseguran un tanto por ciento diferente con distintas compañías
 - La ley establece que ambas compañías deben saber que aseguran una parte del riesgo, el coaseguro no puede ser nunca un sobreseguro.
 - Esto es poco común entre personas, pero muy común en la actividad mercantil.

La cobertura, está íntimamente ligada al interés y al valor asegurado y está junto a la prima se cobran en base al a “declaración del interés” solo cubre el seguro aquello que expresamente quiere cubrir y no aquello que se nos ocurra, con excepción de la vida, se puede dar que se empieza a decidir si siempre hay necesidad o no de que lo cubra el seguro. *Por ejemplo, si miramos la ley de construcciones se da que las canalizaciones de agua de las construcciones han de poder absorber entre 40 a 50 litros de agua, por lo que el seguro no cubriría si la tubería salta sobre el riesgo no sobre la negligencia de no haber limpiado las cañerías.*

Si no se cumplen los requisitos técnicos de la cuestión se da que no se cubre, por ello las compañías nos suelen preguntar al detalle, para que según se declare la cobertura sea mayor o menor, cuanto más riesgo mayor es la prima, pero mayor es la cobertura.

Por lo tanto, el gran problema es la declaración del interés, dado que es un técnico profesional (aseguradora) contra el particular, por lo que se da que no se diferencia entre lo declarado y lo que el particular creía declarar. Se da que la proporción en contenido que ponen los españoles frente al continente es superior a la de estos.

La declaración es el problema ya que delimita el interés, la prima y el riesgo, pero el problema es que se le confía la delimitación a la articulación. Esto es importante dado que esta ley que es del 1980 y en esa

época no existía el concepto de consumidor, claro aún peor dado que el proyecto que no cambió en su aprobación es de 1961. Por lo que esta ley protege más al consumidor de lo que lo protege la aplicación de la ley de consumidores, dado que ya entendía que había una parte fuerte y una débil, por lo que se buscaba reforzar a este. Y esta ya aseguraba como debían estar destacados y la declaración lo suficientemente clara para que el consumidor entendiera lo que está cubierto.

Esto se traduce a responder al cuestionario que se nos presentan, lo que se tiene que poner es si o no, si se quiere o no, y no hacer una valoración técnica.

Todo esto nos permite diferenciar entre seguros a todo riesgo y los seguros especiales, TODO RIESGO, son los seguros en los que sin especificar ni delimitar nada cualquier daño producido sobre el objeto asegurado queda cubierto por la póliza, LOS ESPECÍFICOS por su parte delimitan la cobertura y solo indemnizan cuando se produce el siniestro exactamente en esas condiciones.

Los especiales solo cubren lo recogido en la prima, mientras el todo riesgo cubriría hasta la negligencia, siempre que no haya dolo, mientras que se da que puede afectar a la cantidad retribuida, el dolo y la fuerza mayor se excluyen del seguro. El Todo riesgo y el especial es simplemente una cuestión de cuanto se ha de pagar.

Terminamos tal como empezamos leyendo el [artículo 1](#) de la LOSSP:

Artículo primero.

El contrato de seguro es aquel por el que el **asegurador** se obliga, mediante el cobro de una **prima** y para el caso de que se produzca el evento cuyo **riesgo** es objeto de **cobertura** a **indemnizar**, dentro de los límites pactados, el daño producido al asegurado o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

Por poner un ejemplo hemos de decir que la ley de seguros marítimo se da en la ley de 2014 se basa en la costumbre internacional por ello es por lo que el artículo 2 nos dice que:

Artículo segundo.

Las distintas modalidades del contrato de seguro, en defecto de Ley que les sea aplicable, se regirán por la presente Ley, cuyos preceptos tienen carácter imperativo, a no ser que en ellos se disponga otra cosa. No obstante, se entenderán válidas las cláusulas contractuales que sean más beneficiosas para el asegurado.

Por ello que aparecen categorías que no aparecen recogidas en la ley, por ello que a medida que se aparecen se da que se aplica esta de forma supletorio, y es porque esta ley piensa en el seguro a los particulares, y por ello se dice que son imperativos salvo que se dicte lo contrario de forma expresa.

Esta ley preveía que se incorporaran y se admitieran otras cláusulas distintas, y que además el carácter imperativo cede cuando una cláusula es más beneficiosa, y el problema lo da debido a que ¿Cómo consideramos esto?

Pues de dos vías, la primera es mediante la dirección general de segura que gestiona las pólizas de seguro y es la que prohíbe y fomenta las cláusulas.

Hay por lo tanto un control judicial y sobre esta base un control legal. Hemos de tener en cuenta que la actividad aseguradora es internacional, y que a medida que esta práctica internacional corrige sus contratos se da que las empresas españolas adaptan sus contratos, se da que hay una sustancial unidad y uniformidad de los contratos de seguro, dado que la realidad jurídica avanza a la par que la económica⁴.

La primera ley de condiciones generales se crea en el 91 pero casi 40 años antes se contempló en el proyecto de esta ley las condiciones generales, dado que el seguro es muy estandarizado, se da que se apreciaba la existencia de estas. Esto no es una invención del derecho del consumidor, sino que se hacía desde hace 20 años en el derecho mercantil.

¿Cómo se celebra un contrato? El contrato parte del acto por el cual el cliente acude y solicita información sobre un contrato de seguro, esa es la solicitud de seguro, la cual no es como en el resto que es una mera manifestación de la voluntad, sino que

aquí esta voluntad ya genera la obligación de atender las solicitudes que se le dirigen, y a estas se les responde con una propuesta (oferta contractual), esta oferta tan compleja se hace a través de condiciones generales, dado que esta está estandarizada lo que nos permite tener modelos impresos, estas son por ello condiciones predispuestas.

Esa oferta es vinculante para la aseguradora, y por ello tiene que personalizarla, con las partes, la cobertura y el coste.

Nuestra ley ya exigía en el [artículo 3](#) que las disposiciones que tuvieran carácter lesivo quedaban excluidas y estas son las que el TS declara su carácter lesivo. Y se redacta en la póliza (borrador, o proyecto de póliza) que se está preparando.

Esta han de redactarse de forma clara y precisa y se destacar las cláusulas limitativas, esta expresión no tenía definición y se fue estableciendo poco a poco con la práctica, y se hacía según consejo de la jurisprudencia poniéndolas en negrita y con otro tipo de letra e incluso se ponía en párrafos aparte.

La ley obliga a que esas cláusulas han de ser aceptadas expresamente, por ello se da que estas hay casos en las que se suele firmar a parte para que sea expreso, por lo que vemos se establece el máximo cumulo de garantías posibles, vemos por lo tanto el [artículo 3](#) de la LOSSP:

Artículo tercero.

Las condiciones generales, que en ningún caso podrán tener carácter lesivo para los asegurados, habrán de incluirse por el asegurador en la proposición de seguro si la hubiere y necesariamente en la póliza de contrato o en un documento complementario, que se suscribirá por el asegurado y al que se entregará copia del mismo. Las condiciones generales y particulares se redactarán de forma clara y precisa. Se destacarán de modo especial las cláusulas limitativas de los derechos

⁴ Existe una figura que es el reaseguro, pero esa no nos es relevante, para nuestro tema. Este es el seguro que se hacen entre si las compañías aseguradoras entre ellas, el tráfico marino necesita el reaseguro.

El reaseguro se da que se regula en Londres por lo que para esto ha de seguirse las normas del reaseguro de Londres.

Por ello dice nuestra ley que a cláusulas mejores se apliquen por encima de la ley.

de los asegurados, que deberán ser específicamente aceptadas por escrito.

Las condiciones generales del contrato estarán sometidas a la vigilancia de la Administración Pública en los términos previstos por la Ley.

Declarada por el Tribunal Supremo la nulidad de alguna de las cláusulas de las condiciones generales de un contrato, la Administración Pública competente obligará a los aseguradores a modificar las cláusulas idénticas contenidas en sus pólizas.

La ley vemos como dice que si son declaradas nula por el TS la ley obliga a modificarlas, pero no vale solo una sentencia, dado que una sola no fija doctrina, es necesario como mínimo 2 sentencias declarando nulidad.

Cuando una de estas es declarada lesiva por el TS el resto de las aseguradoras nunca llegan al TS y así evitan la segunda sentencia y por ello hay muy pocas condenas de este tipo.

Esto no está bien dado que los tiempos han cambiado. Y lo que diga el TS no debe ser eterno, hoy el TJUE es una solución dado que puede declarar la validez, aunque el TS lo declare nulo, pero esto es poco frecuente. Las compañías tienden a evitar el supremo dado que sustraer esto al debate jurídico es problemático

Nos metemos en el artículo 4 y vemos que nos dice que "El contrato de seguro será nulo, salvo en los casos previstos por la Ley, si en el momento de su conclusión no existía el riesgo o había ocurrido el siniestro".

Lo que hace es sancionar con nulidad la falta de riesgo o de interés, entonces llegamos ahora a ver el cómo se establece esto desde la ley.

El seguro es nulo frente a quien no tiene interés, pero se mantiene sobre el que, si tiene seguro, hemos de tener claro que los contratos de seguro se diferencian entre ellos por el tipo de riesgo.

Así que en general hay seguros sobre cosas y seguro sobre personas, siendo estos últimos más limitados y controlados, mientras los seguros de daños (sobre las cosas) se da que están más liberados, unos son un perjuicio patrimonial y el otro la salud, integridad y vida.

Esta clasificación es la que sigue nuestra ley hasta para organizar los títulos, lo que los diferencia entre unos y otros es la naturaleza del interés.

No vamos a explicar todas ellas dado que no nos interesan todas, pero vamos a ver algunas cuestiones.

En el de daños si nos vamos al [artículo 25](#) os encontramos que nos dice que "Sin perjuicio de lo establecido en el artículo cuarto, el contrato de seguro contra daños es nulo si en el momento de su conclusión no existe un interés del asegurado a la indemnización del daño".

Esto hemos de verlo dado que esta ley contempla una excepción en materia de transporte. Vemos que nuestra normativa nos habla del seguro "terrestre" solo el terrestre y esto se debe a que nuestro CCom habla mayoritariamente de estos.

Pues esta [ley del contrato de seguro](#) nos dice que si se hace el seguro cuando ya está de viaje lo que pasa es que no se tenía en los siglos pasados noticia sobre la mercancía, por lo que no había riesgo si la mercancía ya había desaparecido, pero se da que el artículo 25 habla de interés, por lo que el contrato seguía siendo válido mientras no supiéramos de la pérdida del riesgo.

Artículo quinto.

El contrato de seguro y sus modificaciones o adiciones deberán ser formalizadas por escrito. El asegurador está obligado a entregar al tomador del seguro la póliza o, al menos, el documento de cobertura provisional. En las modalidades de seguro en que por disposiciones especiales no se exija la emisión de la póliza el asegurador estará obligado a entregar el documento que en ellas se establezca.

Llegamos ahora al artículo 5º que nos dice esto y en este momento llegamos a la Ley de firma electrónica que aun siendo de 2003 y estando derogada, la podemos ver para hacernos idea, vemos como su [artículo 3](#) nos decía que la firma electrónica es un conjunto de datos que nos permite acceder a un conjunto de datos. Que permita identificar al firmante, y que permita detectar cualquier cambio de los datos afectados, esa firma avanzada nunca existió realmente, pero la ley contemplaba que existía la firma electrónica avanzada que es la reconocida por un certificado y creado por un dispositivo seguro. Eran por lo tanto 3 niveles de seguridad, por lo que cuando se aplica la firma electrónica al documento, se da por lo tanto que matemáticamente esto funciona debido a que para romper una firma electrónica.

La firma electrónica reconocida nos decía esta antigua ley que tendría el mismo valor que la firma escrita, esto lo que hacía era aplicar esto para evitar que se tuviera que modificar todas las leyes.

Esta ley esta derogada pero la ley actual 6/2020 nos lo dice también en el artículo 6 lo mismo, pero de forma menos clara.

Artículo sexto.

La solicitud de seguro no vinculará al solicitante. La proposición de seguro por el asegurador vinculará al proponente durante un plazo de quince días.

Por acuerdo de las partes, los efectos del seguro podrán retrotraerse al momento en que se presentó la solicitud o se formuló la proposición.

Este artículo de la ley de contratos nos dice que la solicitud de seguro no vincula al solicitante, pero si al proponente.

Si somos prudentes vemos la [ley 3/2014](#), se da que hoy la mayoría de los contratos se hacen por dispositivos, se da que es ridículo distinguir por dispositivos, pero estas leyes lo contemplaban por lo que rompen el **principio de neutralidad**, dado que estas no deben basarse en tecnologías.

En esta norma 3/2014 se cambió el texto refundido para incluir todas las formas de contratos a distancia, por lo que se diferenciaban los mismos, carecía de sentido por la tecnología, es la simpleza de la valoración no adecuada de la técnica lo que nos lleva a tener que crear esta ley para incluir todos los contratos hechos a distancia y nos lo dice, pero advierte que cuando sean contratos financieros se da que intermedien en el mercado de valores o se dé la intervención de los aseguradores prime la regulación mercantil.

Por lo que aun teniendo en cuenta esta ley (porque cuando compramos esto es lo que se aplica) se da que en el tema que nos ocupa está por encima la [ley 22/2007](#) sobre comercialización a distancia de servicios financieros destinados a los consumidores.

Esta ley cambiara en poco dado que las directiva en la que se ha cambiado y la ley cambiara, pero en su artículo 4 nos dice cuál es el ámbito material.

Volviendo a los contratos de seguros y su ley encontramos en el artículo 7 que:

Artículo séptimo.

El tomador del seguro puede contratar el seguro por cuenta propia o ajena. En caso de duda se presumirá que el tomador ha contratado por cuenta propia. El tercer asegurado puede ser una persona determinada o determinable por el procedimiento que las partes acuerden.

Si el tomador del seguro y el asegurado son personas distintas, las obligaciones y los deberes que derivan del contrato corresponden al tomador del seguro, salvo aquellos que por su naturaleza deban ser cumplidos por el asegurado. No obstante, el asegurador no podrá rechazar el cumplimiento por parte del asegurado de las obligaciones y deberes que correspondan al tomador del seguro.

Los derechos que derivan del contrato corresponderán al asegurado o, en su caso, al beneficiario, salvo los especiales derechos del tomador en los seguros de vida.

Artículo octavo.

La póliza del contrato deberá redactarse, a elección del tomador del seguro, en cualquiera de las lenguas españolas oficiales en el lugar donde aquélla se formalice. Si el tomador lo solicita, deberá redactarse en otra lengua distinta, de conformidad con la Directiva 92/96, del Consejo de la Unión Europea, de 10 de noviembre de 1992. Contendrá, como mínimo, las indicaciones siguientes:

1. Nombre y apellidos o denominación social de las partes contratantes y su domicilio, así como la designación del asegurado y beneficiario, en su caso.
2. El concepto en el cual se asegura.
3. Naturaleza del riesgo cubierto, describiendo, de forma clara y comprensible, las garantías y coberturas otorgadas en

el contrato, así como respecto a cada una de ellas, las exclusiones y limitaciones que les afecten destacadas tipográficamente.

4. Designación de los objetos asegurados y de su situación.

5. Suma asegurada o alcance de la cobertura.

6. Importe de la prima, recargos e impuestos.

7. Vencimiento de las primas, lugar y forma de pago.

8. Duración del contrato, con expresión del día y la hora en que comienzan y terminan sus efectos.

9. Si interviene un mediador en el contrato, el nombre y tipo de mediador.

En caso de póliza flotante, se especificará, además, la forma en que debe hacerse la declaración del abono.

Si el contenido de la póliza difiere de la proposición de seguro o de las cláusulas acordadas, el tomador del seguro podrá reclamar a la Entidad aseguradora en el plazo de un mes a contar desde la entrega de la póliza para que subsane la divergencia existente. Transcurrido dicho plazo sin efectuar la reclamación se estará a lo dispuesto en la póliza. Lo establecido en este párrafo se insertará en toda póliza del contrato de seguro.

En el artículo 8 encontramos el contenido de la póliza del seguro y solo nos interesa de esta el concepto de la póliza flotante, esta es cuando se produce variabilidad en los objetos cubiertos, y para no está renovando y revisando la póliza se contempla la cobertura de forma abierta.

Digamos que tengo una empresa de transportes, se da que quiero asegurar mis envíos, pero no voy a hacer un contrato para cada cosa, pues lo que se puede hacer es una póliza que cubra todos los envíos por 1 mes con el máximo de 70.000€

Esto se concreta mediante la declaración de abono, es decir la cláusula a posteriori que se hace de los

envíos, es decir lanzarle el 15 de cada mes el listado de que camiones y paquetes, es para que la aseguradora vea que se cumple el modelo. Esto es muy habitual para garantizar el contenido del stock de las tiendas, esta cláusula este caso reservado de forma práctica a las actividades comerciales donde hay rotación de la mercancía.

Artículo noveno.

La póliza del seguro puede ser nominativa a la orden o al portador. En cualquier caso, su transferencia efectuada, según la clase del título, ocasiona la del crédito contra el asegurador con iguales efectos que produciría la cesión del mismo.

Esto nos recuerda a los títulos valores, pero hay que saber que LA POLIZA EN NINGUN CASO ES UN TITULO VALOR, pero es la forma de transmisión de la póliza, es decir del título de legitimación para ejercer los derechos, las pólizas mercantiles suelen ser a la orden, mientras que los domésticos suelen ser nominativos.

Volviendo al interés y al riesgo se da que la definición del riesgo es en cualquier caso difícil de definir, es decir se puede definir un incendio pero no todas las circunstancias que ocurran ni la intensidad ni todas las características, se da que la teoría de los grandes riesgos cubre todo esto, por lo que se busca estandarizar el contrato, es una forma de evitar tener que redactar y explicarlo una condición general, por lo que se entiende que estas condiciones generales son adecuadas y se ajustan, esta es la visión que se escapa del derecho de los consumidores.

En cualquier caso, delimitar el riesgo es difícil por lo que se les confía a las condiciones generales y se hace que se vincule a la declaración del tomador, esta es la máxima protección del asegurado, dado que la cobertura se le calcula sobre el cuestionario que le presente el profesional, es carga de la empresa plantearme el cuestionario y si no se me pregunta algo no se me puede oponer, y si no se completa el formulario no se obliga a él.

SI NO LO RELLENA EL CLIENTE NO QUEDA OBLIGADO A LA OBLIGACION dado que esto es delimitativa de sus derechos excluyendo otros, se da que si el riesgo es 5 y solo se delimita 3 solo se cubre 3 pero si no lo rellena se da que es ilimitado.

Si no se entiende o no lo completa no queda sometido por los límites de la declaración, eso no quita el deber

de buena fe, de declarar lo que sabe y lo que puede saber. Así que no se puede mentir ni ocultar información.

Todo esto era el [artículo 10](#):

Artículo diez.

El tomador del seguro tiene el deber, antes de la conclusión del contrato, de declarar al asegurador, de acuerdo con el cuestionario que éste le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo. Quedará exonerado de tal deber si el asegurador no le somete cuestionario o cuando, aun sometiéndoselo, se trate de circunstancias que puedan influir en la valoración del riesgo y que no estén comprendidas en él.

El asegurador podrá rescindir el contrato mediante declaración dirigida al tomador del seguro en el plazo de un mes, a contar del conocimiento de la reserva o inexactitud del tomador del seguro. Corresponderán al asegurador, salvo que concurra dolo o culpa grave por su parte, las primas relativas al período en curso en el momento que haga esta declaración.

Si el siniestro sobreviene antes de que el asegurador haga la declaración a la que se refiere el párrafo anterior, la prestación de éste se reducirá proporcionalmente a la diferencia entre la prima convenida y la que se hubiese aplicado de haberse conocido la verdadera entidad del riesgo. Si medió dolo o culpa grave del tomador del seguro quedará el asegurador liberado del pago de la prestación.

El tomador de un seguro sobre la vida no está obligado a declarar si él o el asegurado han padecido cáncer una vez hayan transcurrido cinco años desde la finalización del tratamiento radical sin recaída posterior. Una vez transcurrido el plazo señalado, el asegurador no podrá considerar la existencia de antecedentes

oncológicos a efectos de la contratación del seguro, quedando prohibida toda discriminación o restricción a la contratación por este motivo.

En el 11.1 nos encontramos que nos dice que “El tomador del seguro o el asegurado deberán durante la vigencia del contrato comunicar al asegurador, tan pronto como le sea posible, la alteración de los factores y las circunstancias declaradas en el cuestionario previsto en el artículo anterior que agraven el riesgo y sean de tal naturaleza que si hubieran sido conocidas por éste en el momento de la perfección del contrato no lo habría celebrado o lo habría concluido en condiciones más gravosas”.

Para ir terminando vemos el [artículo 19](#) que nos dice que “El asegurador estará obligado al pago de la prestación, salvo en el supuesto de que el siniestro haya sido causado por mala fe del asegurado”. Esta es la reiteración del 4 y del 25 por lo que si se hace con mala fe no hay riesgo dado que se excluye y por ello se vuelve nulo.

El 20 nos dicen los plazos en los que ha de pagar:

Artículo veinte.

Si el asegurador incurriere en mora en el cumplimiento de la prestación, la indemnización de daños y perjuicios, no obstante entenderse válidas las cláusulas contractuales que sean más beneficiosas para el asegurado, se ajustará a las siguientes reglas:

1.º Afectará, con carácter general, a la mora del asegurador respecto del tomador del seguro o asegurado y, con carácter particular, a la mora respecto del tercero perjudicado en el seguro de responsabilidad civil y del beneficiario en el seguro de vida.

2.º Será aplicable a la mora en la satisfacción de la indemnización, mediante pago o por la reparación o reposición del objeto siniestrado, y también a la mora en el pago del importe mínimo de lo que el asegurador pueda deber.

3.º Se entenderá que el asegurador incurre en mora cuando no hubiere cumplido su prestación en el plazo de tres

meses desde la producción del siniestro o no hubiere procedido al pago del importe mínimo de lo que pueda deber dentro de los cuarenta días a partir de la recepción de la declaración del siniestro.

4.º La indemnización por mora se impondrá de oficio por el órgano judicial y consistirá en el pago de un interés anual **igual al del interés legal del dinero vigente en el momento en que se devengue, incrementado en el 50 por 100**; estos intereses se considerarán producidos por días, sin necesidad de reclamación judicial.

No obstante, **transcurridos dos años desde la producción del siniestro, el interés anual no podrá ser inferior al 20 por 100.**

5.º En la reparación o reposición del objeto siniestrado la base inicial de cálculo de los intereses será el importe líquido de tal reparación o reposición, sin que la falta de liquidez impida que comiencen a devengarse intereses en la fecha a que se refiere el apartado 6.º subsiguiente. En los demás casos será base inicial de cálculo la indemnización debida, o bien el importe mínimo de lo que el asegurador pueda deber.

6.º Será término inicial del cómputo de dichos intereses la fecha del siniestro.

No obstante, si por el tomador del seguro, el asegurado o el beneficiario no se ha cumplido el deber de comunicar el siniestro dentro del plazo fijado en la póliza o, subsidiariamente, en el de siete días de haberlo conocido, el término inicial del cómputo será el día de la comunicación del siniestro.

Respecto del tercero perjudicado o sus herederos lo dispuesto en el párrafo primero de este número quedará exceptuado cuando el asegurador pruebe que no tuvo conocimiento del siniestro con anterioridad a la reclamación o al ejercicio de la acción directa por el perjudicado o sus herederos, en cuyo caso será

término inicial la fecha de dicha reclamación o la del citado ejercicio de la acción directa.

7.º Será término final del cómputo de intereses en los casos de falta de pago del importe mínimo de lo que el asegurador pueda deber, el día en que con arreglo al número precedente comiencen a devengarse intereses por el importe total de la indemnización, salvo que con anterioridad sea pagado por el asegurador dicho importe mínimo, en cuyo caso será término final la fecha de este pago. Será término final del plazo de la obligación de abono de intereses de demora por la aseguradora en los restantes supuestos el día en que efectivamente satisfaga la indemnización, mediante pago, reparación o reposición, al asegurado, beneficiario o perjudicado.

8.º No habrá lugar a la indemnización por mora del asegurador cuando la falta de satisfacción de la indemnización o de pago del importe mínimo esté fundada en una causa justificada o que no le fuere imputable.

9.º Cuando el Consorcio de Compensación de Seguros deba satisfacer la indemnización como fondo de garantía, se entenderá que incurre en mora únicamente en el caso de que haya transcurrido el plazo de tres meses desde la fecha en que se le reclame la satisfacción de la indemnización sin que por el Consorcio se haya procedido al pago de la misma con arreglo a su normativa específica, no siéndole de aplicación la obligación de indemnizar por mora en la falta de pago del importe mínimo. En lo restante, cuando el Consorcio intervenga como fondo de garantía, y, sin excepciones, cuando el Consorcio contrate como asegurador directo, será íntegramente aplicable el presente artículo.

10.º En la determinación de la indemnización por mora del asegurador no será de aplicación lo dispuesto en el [artículo 1108 del Código Civil](#), ni lo preceptuado

en el párrafo cuarto del artículo 921 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, salvo las previsiones contenidas en este último precepto para la revocación total o parcial de la sentencia.

Recordemos el artículo 2º que nos dice “en defecto de Ley que les sea aplicable” pero el problema es que no sabemos si esta ley es supletoria para el 20%. Esto lo decimos ahora dado que esta sanción es absurda para ponerla entre empresarios, esta se pone para particulares, pero no tiene sentido beneficiar a una compañía con esto, y esta es la forma de elegir cuando esto es supletorio o no.

Con lo visto hemos visto los caracteres esenciales del contrato de seguro, la ley recoge las modalidades que eran las más comunes cuando se aprobaron, pero se da hoy seguros en los que han sido afines creados por las empresas, como son los seguros combinados que protegen de todo perfilando los siniestros e intereses protegidos.

También hay modalidades de contrato que establecen ciertas leyes, se da que para todos ello hay que leer la póliza (interpretándola con el artículo 3).

La ley contempla los más generales y el más importante de estos es el de responsabilidad civil, la cual puede ser también cubierta por el seguro con los límites que se especifican en cada caso.

Importa conocer por tanto el concepto de los artículos del 1 al 20.

Seguro de Transporte Terrestre

La ley regula el seguro de transporte terrestre, este se denomina así porque se refiere a la actividad más que al interés preciso, es por lo tanto un seguro combinado, aunque la ley no lo establece así, en el artículo 54 se define este:

Artículo cincuenta y cuatro.

Por el seguro de transporte terrestre el asegurador se obliga dentro de los límites establecidos por la Ley y en el contrato, a indemnizar los daños materiales que puedan sufrir con ocasión o consecuencia del transporte las mercancías porteadas, el medio utilizado u otros objetos asegurados.

Por tanto, tiene el límite de la ley, y el contrato, y se da que cuando menciona el objeto no se refiere a cosas materiales sino a toda la actividad del transporte cubriendo tanto los vehículos como el personal y las cosas es por lo tanto un seguro de transporte y no de mercancías.

Si leemos el artículo 55 nos encontramos que nos dice que:

Artículo cincuenta y cinco.

En el caso de que el viaje se efectúe utilizando diversos medios de transporte, y no pueda determinarse el momento en que se produjo el siniestro, se aplicarán las normas del seguro de transporte terrestre si el viaje por este medio constituye la parte más importante del mismo.

En caso de que el transporte terrestre sea accesorio de uno marítimo o aéreo se aplicarán a todo el transporte las normas del seguro marítimo o aéreo.

Este piensa en el supuesto en el que sale en camión y se produce embarca se da que la ley nos dice que si no podemos identificar quien es el que responde se aplica el terrestre para toda la operación si es el más importante de la operación, pero se da que nos dice que se aplica uno u otro según cual sea más importante lo vemos con un ejemplo:

pendón manda Ila mercancía de Pekín a Madrid, hasta Algeciras ¿Qué normativa de transporte se aplica? Y más si se dan ciertos puertos.

Se da que esta idea es muy incipiente buscando buscar seguridad intentando dar un criterio entendiendo que sé de qué se aplique el marítimo, pero se da que el transporte por mar termina en Algeciras. *Una aseguradora marítima china no es necesaria que sepa la legislación española del transporte terrestre, pues se da que cuando hay varios medios de transporte se da que no se determina bien cual aplicar.*

Se da que si sabemos dónde se ha producido el daño se da que no hay problema, pero cuando el daño no es posible de determinar si el responsable es el porteador marítimo o el terrestre, pues lo que se da que no se sabe a quién hacer responsable.

Esta ley se ha quedado por lo tanto obsoleta, dado que no puedes expandir la relación desde Algeciras a Madrid, porque el contrato es solo marítimo.

En los años 60 se da que surge el contenedor, pero esto a fin de cuenta la obsolescencia de esta norma no importa dado que no se puede aplicar esta, dado que la práctica lo ha superado, estas normas se aplicaran solo en sus principios iniciales o básicos.

Conectando con lo supletorio debemos ver que esta ley no dice cuando se aplica a los empresarios y cuando no, se da que la doctrina es contradictoria, pero nos quedamos como que no se debe beneficiar con ese 20%.

Por lo que para aplicarlo hemos de intentar que la ley sea lo más subsidiaria posible y quedarnos con los contratos.

Artículo cincuenta y seis.

Podrán contratar este seguro no sólo el propietario del vehículo o de las mercancías transportadas, sino también el comisionista de transporte y las agencias de transportes, así como todos los que tengan interés en la conservación de las mercancías, expresando en la póliza el concepto en que se contrata el seguro.

Nos llama también el artículo 56 porque este artículo lo dice de forma muy antigua dado que este tiene un contexto previo no hace referencia al propietario sino al porteador. Esto se resume en la única frase que tiene sentido “todos los que tengan interés en la conservación de las mercancías” volvemos a la esencia del interés, por lo que no importa quien sea propietario de la misma, sino de quien tiene interés.

Artículo cincuenta y siete.

El seguro de transporte terrestre puede contratarse por viaje o por un tiempo determinado. En cualquier caso, el asegurador indemnizará, de acuerdo con lo convenido en el contrato de seguro, los daños que sean consecuencia de siniestros acaecidos durante el plazo de vigencia del contrato, aunque sus efectos se manifiesten con posterioridad, pero siempre dentro de los seis meses siguientes a la fecha de su expiración.

El asegurador no responderá por el daño debido a la naturaleza intrínseca o vicios propios de las mercancías transportadas.

Por un tiempo se refiere a la póliza flotante que ya hemos explicado en este artículo 57 vemos conceptos que recuerdan a lo ya dicho.

La primera idea importante la de por viaje o por tiempo y la segunda es que los efectos de los daños se pueden apreciar después siempre que se dé dentro de 6 meses para reclamarlo.

Y el tercero es que el asegurador se excluye el riesgo de daños propios o vicios de la mercancía, los cuales no son producto del transporte sino de la mercancía por lo que estos le corresponden a otro contrato.

Artículo cincuenta y ocho.

Salvo pacto expreso en contrario, se entenderá que la cobertura del seguro comienza desde que se entregan las mercancías al porteador para su transporte en el punto de partida del viaje asegurado, y terminará cuando se entreguen al destinatario en el punto de destino, siempre que la entrega se realice dentro del plazo previsto en la póliza.

No obstante, cuando se pacte expresamente, el seguro puede extenderse a los riesgos que afecten a las mercancías desde que salen del almacén o domicilio del cargador para su entrega al transportista hasta que entran para su entrega en el domicilio o almacén del destinatario.

En el artículo se encuentra el salvo pacto en contrario, pero se da que se suele pactar algo en contrario, se establece que esto inicia con la carga y termina con la descarga, se pueden extender los efectos.

Hay otras cuestiones que deberíamos ver, pero para aligerar nos vamos al artículo 62 que nos dice que

Artículo sesenta y dos.

En defecto de estimación, la indemnización cubrirá en caso de pérdida total, el precio que tuvieran las mercancías en el lugar y en el momento en que se cargaran y, además, todos los gastos realizados para entregarlas al transportista y el precio de seguro si recayera sobre el asegurado.

No obstante, lo dispuesto en el párrafo anterior, cuando el seguro cubre los riesgos de mercancías que se destinen a la venta, la indemnización se regulará por el valor que las mercancías tuvieran en el lugar de destino.

Esta ley busca usar números más precisos que los que se usaban en el código de comercio, siendo este el lugar de carga incrementado con el precio del transporte. Y incrementado en su caso con el precio del seguro, se da que estos valores son fáciles de estimar hoy en día y en el siglo XX, pero es un sistema que en el código sería imposible de hacer por la comunicación.

Estos nos suenan a los contratos CIF por lo que vemos como el marítimo precede a las prácticas terrestres por lo que se dio que la ley copio al marítimo, aquí se le llamo precio de la mercancía, coste del transporte y del seguro, si esto lo llevamos al mar sería el CIF.

Para terminar, hemos de decir que hay que ver la póliza y después determinar lo cubierto y si esto lo cubre todo habrá de ver la excepciones.

Como el derecho de seguros es igual en casi todos lados nuestros TS es bastante bueno en materia de seguro marítimo, pero normalmente los tribunales no saben mucho de estas cuestiones.

LECCIÓN IV

EL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE

El código de comercio, y el código civil regulan este contrato, se da que el del código solo es civil pero eso no tiene valor apenas, este es casi anecdótico, entonces el contrato de transporte se reula en el CCom que habla de “carretas” por lo que con esta ley de 2009 se dio que hubo una entrada a una visión actual, esta ley nació de mala manera, siendo una dinámica aberrante (en palabras literales “una mierda”), dado que el derecho administrativo es malo para regular este tipo de cosas.

Pero se dio mucha complacencia dado que se daba que por lo menos había una normativa que se podía aplicar, el problema es que todas estas normas administrativas se fueron a la ley, y eso hace que sea una aberración.

El problema es que la ley se hizo con la técnica administrativa, pero lo que la salva es el convenio CMR del año 56.

No nos da tiempo estudiar el convenio, pero se da que la ley se orienta en el convenio, si bien este regula lo internacional, la ley lo nacional. Este convenio significa “convenio en materia de transporte terrestre por caminos” en francés, se da que este convenio del año 56 se da que toda Europa estaba destrozada y en esa época existía el telón de acero. Y aun en esas circunstancias se crea un convenio que permite el comercio en toda Europa y la costa del mediterráneo.

Europa es el lugar con más carreteras del mundo y es irreplicable el fenómeno que tiene, lo que ocurrió es que este fenómeno nacido en Europa se expandió por lo que se hizo que los contratos marítimos de embarque marítimo se daban que también se permitía el embarque y desembarque, por ello la ley española quiere imitar al convenio CDR.

Esta es una normativa muy influenciada por el derecho público, por lo que goza de mucha influencia de este. Por lo que se tiene la liada de derecho administrativo y el convenio CDR habiendo una mezcla extraña entre una y otra (diarrea legislativa).

Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías.

Disposición adicional cuarta. Aplicación de las causas y presunciones de exoneración en el contrato de auxilio y rescate en carretera.

En la aplicación de las causas y presunciones de exoneración previstas en esta ley, en el contrato de auxilio y rescate en carretera se tendrá en cuenta la concurrencia de circunstancias de urgencia, protección de la seguridad vial y restablecimiento del tráfico.

Se da que el proyecto de ley regula el contrato de auxilio de carretera, pero se da que luego quitaron el contrato en la tramitación parlamentaria, pero se olvidaron de quitar esta disposición, por lo que vemos el rigor de funcionamiento de esta ley.

La esencia del contrato del transporte desde el punto de vista jurídica es la responsabilidad, y es lo que vamos a ver al detalle, la limitación de la responsabilidad.

Nuestra ley usa el “Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples” este indicador se estableció solo para las becas y para los contratos públicos, para el resto usaban el IPC y demás valores de siempre, pero se dio que para regular una materia privada usando un baremo de derecho público, mientras el CRM lo que usa son los derechos especiales de giro. Pero este mamarracho aparece debido a simplezas, tanto este indicador público lo establece el gobierno como quiere.

Las tres o cuatro cosas que nos interesan de esta ley son las siguientes, se menciona en la exposición de motivos el CMR, pero vamos a ver los 10 artículos que nos interesa y la responsabilidad.

Artículo 1. Objeto.

El objeto de la presente ley es la regulación del contrato de transporte terrestre de mercancías realizado por medios mecánicos con capacidad de tracción propia.

Como medio mecánico quiere decir mecánico, y con capacidad de tracción propia quiere decir que alguien lo vaya conduciendo y se pueda enganchar a la terminal, esto son cuestiones administrativas, pero se dan cuestiones complejas dado que los vehículos sin conductor se dan que se sale del objeto de la ley.

Pero esto no es así, sino que el contrato es el transporte de mercancía hecho por un empresario.

En el siguiente artículo vemos una buena definición dado que se da que es copiada del CMR y nos lo define como: “*El contrato de transporte de mercancías es aquél por el que el porteador se obliga frente al cargador, a cambio de un precio, a trasladar mercancías de un lugar a otro y ponerlas a disposición de la persona designada en el contrato*”.

Las partes del contrato son el cargador y el porteador, se da que solo tiene efecto el contrato frente a estos dos, pero sabemos que se permite en derecho privado el contrato a favor de tercero, dado que, aunque inicialmente solo surte efecto para el cargador y el porteador, pero se da que se suele ceder los derechos del cargador al destinatario entrando en el contrato.

La segunda idea importante es que este es el contrato hecho para desplazar la mercancía, del origen al destino. Por lo que no vemos ni la propiedad, ni los vehículos, ni nada, por lo que el cargado no ha de ser propietario.

Por lo que hemos de romper la idea de que quien carga es el propietario, y también la idea de que quien transporta tenga un camión, dado que nada implica que se haga un contrato de comisión. Por el cual se cerebra el contrato de transporte con alguien que lo que haga es contratar a quien lo transporte.

Digamos que María fabrica los discos duros Lechuga y ha de transportarlos hasta Algeciras, pero ella no tiene interés en hacerlo así que contrata a la compañía logística Villa que es la que habla con una de transporte y contrata los camiones, habla con MERS y logra el barco, y se da que en Boston (destino) contrata él envió a la casa de Ernesto.

Esto nos permite diferenciar entre porteador contractual, que es quien realiza el contrato y el porteador efectivo, que es quien hace realmente el envío.

Nuestra ley no es capaz de regular esta realidad actual, pero esta es la situación real. Se da por lo tanto que el porteador no tenga que tener por lo tanto sus propios medios de transporte, pero lo que importa es la relación entre el cargador y el porteador (contractual) porque con el resto se carecen de relaciones.

El contrato es con el porteador contractual por lo que en la definición se da que hace referencia a estos. Este artículo 2.2 es absurdo dado que todos saben que los tratados están por encima de estas normas, pero es absurdo decir esto.

Artículo 3. Naturaleza dispositiva de la normativa.

Salvo expresa estipulación contraria de esta ley o de la legislación especial aplicable, las partes podrán excluir determinados contenidos de esta ley mediando el correspondiente pacto. También podrá ser así, respecto de las condiciones generales de los contratos de transportes cuando sus obligaciones resulten más beneficiosas para el adherente.

Vemos en este artículo 3 que se permite que las partes excluyan determinados contenidos de esta ley, pero el problema es que no se determina que es excluible o no, se da que esto vuelve a meter la pata y lo interpretamos como que todos los artículos excepto los que digan ser imperativos se pueden excluir.

En el punto del “También podrá ser así...” ¿Qué significa? Nadie lo sabe, esto es para simplificar el lapso de disposiciones generales administrativas que ocuparon el lapso entre el CCom y esta norma, pues lo que se pasa es que un real decreto deroga el artículo del CC para aplicar las disposiciones generales, pero se daba con una absurdidad, pero era útil dado que

permitía no tener que hacer contrato, esto solo sirve en España, pero en el resto del mundo es repudio, y en el plano internacional es inviable. Pero en España esta es la realidad.

Esto lo que pasa es que no hay conflictos sobre esto por lo que no se da discusión ninguna.

Artículo 4. Sujetos.

1. Cargador es quien contrata en nombre propio la realización de un transporte y frente al cual el porteador se obliga a efectuarlo.

Esto lo que se refiere a que cargador no es el que carga, sino quien contrata, lo que pasa es que se mantiene la terminología antigua, pero hace referencia a quien contrata. Dado que hoy se hace con una empresa de carga.

Se da que en el derecho inglés este cargador se llama shipper que significa el que carga.

2. Porteador es quien asume la obligación de realizar el transporte en nombre propio con independencia de que lo ejecute por sus propios medios o contrate su realización con otros sujetos.

Este es el que asume la obligación del transporte, vemos como hay otra vez el porteador contractual y el efectivo.

Este es quien asume la responsabilidad contractual.

3. Destinatario es la persona a quien el porteador ha de entregar las mercancías en el lugar de destino.

Es a quien ha de ser entregada la mercancía, la cuestión es por qué esta persona tiene derecho a recibirla, pero no nos dice que sea quien tiene derecho, sino quien es el que ha de recibir, este es un contrato a favor de tercero, mientras este destinatario no acepte el contrato manifestando su voluntad se da que no es parte.

Por lo que mientras no manifieste querer entrar en la relación es un tercero.

4. Expedidor es el tercero que por cuenta del cargador haga entrega de las mercancías al transportista en el lugar de recepción de la mercancía.

Los tres primeros son los clásicos, pero ahora tenemos a este sujeto que llamamos

“expedidor” que es el personal que hace que se pueda manipular la carga desde el cargado al porteador contractual y en todo caso entre el porteador contractual y el eficaz.

Con mucha frecuencia este expedidor actuará a cuenta del porteador contractual o será este mismo. Por lo que si algo sale mal durante la carga se da que la responsabilidad es mía, si bien lo que hace es ponerle nombre a aquel que lo manipula y esto también hace referencia a la descarga en el destino, se da que con gran frecuencia se da que este suele ser el porteador contractual.

Es por lo tanto **la manipulación en carga y descarga.**

Capítulo XII

Responsabilidad del porteador sobre la mercancía y sus límites, el privilegio del porteador

Hemos hablado de cómo se da una incidencia del estado en los contratos mercantiles, pero se da que en el contrato que debería ser privado interviene, lo cual hace que no sea bueno, pero nuestra ley se da salvación dado que copia el convenio CDR y en esas partes está bien, pero en las demás son simplezas del legislador; quizá esto sea una necesidad debido a que el transporte terrestre es tan rápido en España que casi que no se firma, ni hay documentación que sostente el contrato.

Este procedimiento se ha simplificado hoy en día, con los nuevos medios, pero es necesario que se siga haciendo de forma casi instantánea, por lo que se suele dar problemas probatorios, y la administración intenta arreglar estas lagunas con estas disposiciones, quizá el fin se puede considerar oportuno pero se hace de forma desafortunada, ya como veremos, cuando veamos la cata de porte veremos que se exige que las partes la redacte, pero la propia ley ya preveía que esta no se emitiera ya en el [CCom](#), por lo que ya desde el [código de comercio](#) se entiende que este contrato es consensual y se hará según de pacto, la ley la impulsa, pero no es habitual que se haga.

Lo más importante del transporte es lo de hoy que es la responsabilidad del porteador que se da en el artículo 46 y ss. de la ley que estamos trabajando.

En el transporte marítimo desde siempre se fijó una regla que se ha expandido al resto que es la limitación

de la responsabilidad del porteador, que con frecuencia se califica como privilegio, pero realmente es un estatuto especial. Pero aparenta privilegio, dado que el CC establece que todos somos responsables del daño que causamos hasta la medida de este y respondemos a este daño con nuestro patrimonio presente y futuro; por lo que se da una responsabilidad ilimitada.

Pero se da que esta regla se excepciona para el transporte marítimo desde hace siglos y desde hace siglo y medio en el resto de los transportes, por lo que lo que se hace es que siempre que sin dolo o negligencia grave se cause daño, se pase que el porteador no responde por el daño sino por una cantidad máxima, sea cual sea.

Esto está evidentemente previsto en la ley dado que es excepción a la norma general, en el marítimo está en un convenio, pero en la actualidad se da en todos los transportes.

En el derecho marítimo esto nació dado que el mar era el medio más hostil que conocía el hombre y se daba que el comercio marítimo era una verdadera “aventura marítima”; no obstante, aun con sus riesgos y peligros este comercio marítimo era y es imprescindible, dado que sin este los estados se quedarían sin recursos dado que España por ejemplo requiere en un 86% del transporte marítimo para su comercio.

Este es esencial, pero sigue teniendo riesgos amplios, por lo que afrontar los costes se da que no es posible de solventar, se da bien que el transporte de por ejemplo crudo, no puede soportar los costes y gastos de arreglar los daños (Prestige y demás) por lo que no se le puede reprochar los daños a este porteador, cuando esto pasa a otros transportes hay muchas condiciones que lo justifican.

Como es por ejemplo en los transportes aéreos de persona se da que no se puede discutir frente a un tribunal el pleito de la muerte de cada pasajero, por lo que en caso de fallecimiento se establece unas cantidades y se estandariza la responsabilidad, por lo que se da que es necesario que se haga. Y cada uno de estos se da detallada en la ordenación.

Por lo tanto, la responsabilidad ya no es la medida del daño sino una cantidad objetiva, y estandarizada, por lo que los convenios internacionales fijaron estándares de responsabilidad, por ejemplo, en el derecho marítimo se fija la responsabilidad como 2 DEG (derechos especiales de giro) por KG o 666,67 DEG por bulto (la cantidad más alta es la que se aplica).

Esto se compensa con el seguro, pero se da que el porteador solo responde a esta cantidad, que está fijada en el convenio de Ginebra de 1925; y esto se expande al resto de transporte, y se hace a todos los demás.

En el derecho de los transportes terrestres nuestro código de comercio no nombra a nada, pero nuestra ley lo ha corregido, y establece un derecho de responsabilidad especial, que como tal ha de estar fijado en la ley o un convenio, por lo que hasta esta ley de 2009 esto no se tenía, esto deriva del convenio de Ginebra del 56.

Por lo que se da que esto existe, y provoca una suerte de privilegio. Por lo que no se nos indemniza por el valor de la mercancía sino por el valor establecido, porque como máximo responde con el límite que es muy inferior al valor de la mercancía, y esto hace que sea imprescindible el seguro.

Artículo 46. Carácter imperativo.

1. Las disposiciones de este capítulo tienen carácter imperativo.

2. Las cláusulas contractuales que pretendan reducir o aminorar el régimen de responsabilidad del porteador previsto en esta ley, serán ineficaces y se tendrán por no puestas.

Empezamos viendo que la ley nos dice que este capítulo es imperativo, y esto es diferente al resto que es de tendencia dispositiva, si bien, siendo esto un régimen especial es necesario que venga de la ley, porque no se puede pactar.

En realidad, lo que importa de esta declaración no es el carácter imperativo (que no lo es) sino que estos son inderogables por el contrato.

Estos no son realmente imperativos porque se pueden modificar, este artículo nos dice que las que quieran aminorar son ineficaces, pero las que le den mayor valor se da que lo que hace es solo poner un mínimo inderogable, pero permite cambios por lo que como tal no es inderogable, lo que permite es modificaciones que empeoran la posición del porteador.

Pero permite que las partes declaren el valor de la mercancía, pero la ley siempre lo ha permitido, y si se declara la responsabilidad de eleva a el valor de la mercancía. Nadie suele declarar el valor de la mercancía, y eso se debe a que las partes pueden discutir, y que además se da que el porteador ajusta el

precio del transporte a la responsabilidad, lo que hace que se encarezca el transporte.

Es por lo tanto una necesidad del transporte marítimo, que se transpone a posterior en el resto de los transportes

Todo esto es nuevo dado que el CCom no se planteaba estas cuestiones, ahora nos preguntamos ¿Cuándo surge responsabilidad? Tres causas que se da en el 47: pérdida total, pérdida parcial, y averías (se refiere a los daños, se moja, mueve, rompe).

Artículo 47. Supuestos de responsabilidad.

1. El porteador responderá de la pérdida total o parcial de las mercancías, así como de las averías que sufran, desde el momento de su recepción para el transporte hasta el de su entrega en destino. Asimismo, el porteador responderá de los daños derivados del retraso en la ejecución del transporte conforme a lo previsto en esta ley.

A estos efectos, se considerarán también como mercancías los contenedores, bandejas de carga u otros medios similares de agrupación de mercancías utilizados en el transporte cuando hubiesen sido aportados por el cargador.

2. A falta de regulación específica, el incumplimiento por el porteador de otras obligaciones derivadas del contrato de transporte se regirá por las normas generales de la responsabilidad contractual.

3. El porteador responderá de los actos y omisiones de los auxiliares, dependientes o independientes, a cuyos servicios recurra para el cumplimiento de sus obligaciones.

4. Los administradores de la infraestructura ferroviaria sobre la que se realice el transporte se considerarán, a estos efectos, auxiliares del porteador.

Esto se hace en el “periodo de responsabilidad del porteador”, es decir el cuándo responde porque es cuando está obligado a custodiarla, y se hace por el 47.1 desde su recepción en transporte hasta su entrega en destino.

Es una responsabilidad ex recepto, por razón de su recepción, porque al recibir se convierte de facto en depositario, y surge la obligación de custodiar el objeto.

Si bien esto no concuerda muy bien con la ley, dado que esta nos dice que el cargador es

responsable de la carga de la mercancía, es decir que el cargador ha de cargar la mercancía, pero se da que la ley no dice esto porque aquí nos dice desde la recepción, por lo cual con frecuencia el cargador no suele cargarla, por ello se habla de recepción, dado que la puede recibir mucho antes de que se cargue, por lo que la custodia en la terminal de transporte es cosa del porteador, pero el coste de la operación es del cargador. Por lo que el porteador es responsable hasta el momento de la recepción, hasta la entrega en destino, pero se da que si el destinatario no se persona este no puede entregar y por ello habla de “puesta en disposición de la mercancía en destino”, porque si no se persona no es con la entrega sino con la puesta a disposición.

Por lo que la responsabilidad es desde que la recibe hasta que cesa de custodiar la misma mercancía. Así mismo este es responsable de los daños derivados del retraso. Esto es bastante reciente en nuestra legislación, dado que, si bien existía en los convenios, se daba que en el siglo XIX no era relevante, empezó a ser importante en el siglo XX, pero no ha llegado a España hasta el siglo XXI.

La responsabilidad de daño a la mercancía se da que no se refiere solo a la mercancía, sino también al bulto, es decir la mercancía en sentido estricto más su embalaje si son del cargador.

Y en principio el cargador ha de dar un embalaje adecuado a disminuir el daño de la mercancía. Esto es responsabilidad del cargador.

En el artículo 34 de la convención de Viena de 1984 se da la regla de la conformidad, por la cual el porteador responde además de los daños y retrasos de los daños que deriven de incumplimiento del contrato, por lo que se da que si hay normas específicas en la ley se aplican estas pero si no lo hay se da que se aplica la general.

Si el contrato prevé una fecha de entrega se da un incumplimiento contractual, por ello es importante, que se procure el embalaje por lo que hay que reconducir los incumplimientos al contrato, siendo el importe en este caso el importe contractual, pero si no se prevé en el contrato no hay retraso por lo que el mandato legal no vale para nada porque ya se daba por la responsabilidad contractual

Por ejemplo, si Pendons SL contrata a Juan para que cargue su camión, Juan es dependiente suyo y si este lo rompe se da que este es un daño contractual.

Por razón de esto, aunque haga transporte ferroviario quedan estas entidades o personas dependientes

o auxiliares vinculadas al régimen de responsabilidad del portador.

Artículo 48. Causas de exoneración.

1. El porteador no responderá de los hechos mencionados en el artículo anterior si prueba que la pérdida, la avería o el retraso han sido ocasionados por culpa del cargador o del destinatario, por una instrucción de éstos no motivado por una acción negligente del porteador, por vicio propio de las mercancías o por circunstancias que el porteador no pudo evitar y cuyas consecuencias no pudo impedir.

2. En ningún caso podrá alegar como causa de exoneración los defectos de los vehículos empleados para el transporte.

3. Cuando el daño sea debido simultáneamente a una causa que exonera de responsabilidad al porteador y a otra de la que deba responder, sólo responderá en la medida en que esta última haya contribuido a la producción del daño.

El Porteador responde siempre en una relación de causalidad por responsabilidad suya o de sus auxiliares, pero este queda exonerado si prueba que el daño es atribuible al cargador o al destinatario que no cumplieron sus obligaciones.

También se exonera en caso de vicio propio de las mercancías, que genere una pérdida de valor, o concurran circunstancias que el porteador no pueda evitar y cuyas consecuencias no pudo impedir, esto es una forma cursi de decir "fuerza mayor" la cual siempre exonera del cumplimiento de los contratos

Se da que no se permite como causa de exoneración el vicio del vehículo y eso se debe a que el [artículo 17](#) de la ley garantiza la idoneidad del transporte, por lo que se da que la ley se repite. A esto se le llamaba la navegabilidad del buque en el derecho marítimo.

En caso de que el daño proceda del cargador y del portador se da que se dará a porreta.

Ademas la ley establece presunciones de exoneración en el [artículo 49](#) que son presunciones "iuris Tatum" y nos dice que:

Artículo 49. Presunciones de exoneración.

1. El porteador quedará exonerado de responsabilidad cuando pruebe que, atendidas las circunstancias del caso concreto, la pérdida o avería han podido

resultar verosímilmente de alguno de los siguientes riesgos:

a) Empleo de vehículos abiertos y no entoldados, cuando tal empleo haya sido convenido o acorde con la costumbre.

b) Ausencia o deficiencia en el embalaje de mercancías, a causa de las cuales éstas quedan expuestas, por su naturaleza, a pérdidas o daños.

c) Manipulación, carga, estiba, desestiba o descarga realizadas, respectivamente, por el cargador o por el destinatario, o personas que actúen por cuenta de uno u otro.

d) Naturaleza de ciertas mercancías expuestas por causas inherentes a la misma a pérdida total o parcial o averías, debidas especialmente a rotura, moho, herrumbre, deterioro interno y espontáneo, merma, derrame, desecación, o acción de la polilla y roedores.

e) Deficiente identificación o señalización de los bultos.

f) Transporte de animales vivos en las condiciones previstas en el artículo siguiente.

~~2. No obstante, el legitimado para reclamar podrá probar que el daño no fue causado, en todo o en parte, por ninguno de tales riesgos. Cuando resulte probado que el daño fue parcialmente causado por una circunstancia imputable al porteador, éste sólo responderá en la medida en que la misma haya contribuido a la producción del daño.~~

Verosímilmente, no dice la ley, pero esto es lo que pasa cuando no se sabe escribir dado, que establece que sea verdad y que proceda de uno de estos riesgos, cosa que tampoco significa eso, sino causas (cosas de 2nuestro legislador")

Para empezar si es convenido se da que es cuestion contractual, y costumbres no hay dado que la última recopilación de usos es de 1960 y no se ha vuelto a hacer, luego la ausencia o deficiencia en el embalaje son cosas contractuales, o bien está clara que la manipulación, carga y descarga no corresponde al porteador, pero la estiba sí que es responsabilidad del porteador, pero la ley mezcla una y otra, otro error de nuestra ley.

La letra D) no es más que un casuismo, dado que se da problema de que cuando el problema sea otra cosa ¿está incluido? Pero se da que la letra E es otro absurdo dado que es responsabilidad del cargador la

identificación, por lo que sería un vicio del contrato, y esto es debido al perfil administrativo de la creación de esta ley.

Artículo 52. Indemnización por pérdidas.

En caso de pérdida total o parcial de las mercancías, la cuantía de la indemnización vendrá determinada por el valor de las no entregadas, tomando como base el valor que tuvieran en el momento y lugar en que el porteador las recibió para su transporte.

En estos casos surge la obligación de indemnizar por las pérdidas ocurridas, por lo que si se rompe la obligación de custodia y se producen daños se ha de indemnizar, pero aquí la ley se contradice porque parece que el límite es el valor, pero luego en el 57 nos da el límite que dijimos antes.

Lo que nos dice del valor de la mercancía en el lugar de su carga no es razonable, este valor debería haber sido el de destino, la mercancía en destino vale más que la de origen dado que lleva aparejado todo el coste, pero esto no se dice, por lo que la ley nos dice “el valor de origen es fácil de demostrar” pues ponemos ese, pero ese criterio es administrativo, pero no mercantil, se da que el CCom su qué nombraba el valor en destino, pero nuestro leu fija ese valor (que es la factura).

Artículo 55. Valor de las mercancías.

El valor de las mercancías se determinará atendiendo al precio de mercado o, en su defecto, al valor de mercancías de su misma naturaleza y calidad. En caso de que las mercancías hayan sido vendidas inmediatamente antes del transporte, se presumirá, salvo pacto en contrario, que su valor de mercado es el precio que aparece en la factura de venta, deducidos el precio y los demás costes del transporte que, en su caso, figuren en dicha factura.

Llegamos a este artículo que se conecta con lo dicho y nos dice que es el valor de venta en el punto de origen, pero esto es absurdo dado que no se tiene en cuenta ninguno de los costes y gastos mercantiles, pero se debe al uso de un criterio administrativo en vez de uno mercantil. Conceptualmente esto convierte el transporte terrestre en un transporte pseudo-administrativo (comunista).

Artículo 56. Indemnización por retraso.

En caso de retraso, se indemnizará el perjuicio que se pruebe que ha ocasionado dicho retraso.

Pero ahora llegamos y nos damos cuenta de que la ley se anula a sí mismo, al establecer que el límite de la indemnización es el de:

Artículo 57. Límites de la indemnización.

1. La indemnización por pérdida o avería no podrá exceder de un tercio del Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples/día por cada kilogramo de peso bruto de mercancía perdida o averiada.

2. La indemnización por los perjuicios derivados de retraso no excederá del precio del transporte.

3. En caso de concurrencia de indemnizaciones por varios de estos conceptos, el importe total a satisfacer por el porteador no superará la suma debida en caso de pérdida total de las mercancías.

El valor es de 1/3 del IPREM que es algo absurdo dado que lo que hace todo el mundo es usar el DEG, pero nosotros usamos el IPREM que no es más que:

El Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM) es un índice empleado en España como referencia para la concesión de ayudas, subvenciones o el subsidio de desempleo. Nació en 2004 para sustituir al Salario Mínimo Interprofesional como referencia para estas ayudas.

Esto es absurdo dado que se da que el IPREM es de 20€ diarios por lo que 1/3 del IPREM por kilogramo una cantidad de 6,3€.

Por lo que la indenizaciones son ridículas, si lo que se vende es de alto valor, pero ademas es ridículo el precio de origen que el de destino (usa la fresa de ejemplo). Esto les gusta a los porteadores porque se quitan las discusiones.

Además, establece que cuando la indemnización son por retraso el máximo a pagar es el precio del transporte.

Es decir que la ley se la pasa dando un montón de términos sobre responsabilidad y luego lo que importa es esto, se da que el convenio de ginebra solo se aplica en el internacional, mientras que se da que el nacional es esta ley, pero el TS se confunde y los confunde.

Es interesante ver los artículos siguientes, pero sin prestarle mucha atención:

Artículo 58. Reembolso de otros gastos.

1. En caso de pérdida o avería total, además de la indemnización a que haya lugar, serán reintegrados en su totalidad el precio del

transporte y los demás gastos devengados con ocasión del mismo. Si la pérdida o avería es parcial, se reintegrarán a prorrata.

2. En ambos casos, los gastos de salvamento en que haya incurrido el cargador o destinatario se reintegrarán también, siempre que hayan sido razonables y proporcionados.

3. No se resarcirá ningún otro daño o perjuicio.

Artículo 59. Recuperación de las mercancías perdidas.

1. El que haya sido indemnizado por la pérdida de las mercancías podrá pedir por escrito, en el momento de recibir la indemnización, que se le avise inmediatamente en caso de que reaparezcan en el período de un año. El porteador le extenderá un recibo haciendo constar su petición.

2. En el plazo de treinta días desde el aviso, se podrá exigir la entrega de las mercancías reaparecidas, previo pago de las cantidades previstas en la carta de porte, si la hubiere, y la restitución de la indemnización recibida, deducción hecha de los gastos resarcibles, todo ello sin perjuicio del derecho a la indemnización por retraso en la entrega conforme a esta ley.

3. En defecto de petición de aviso o de instrucciones para la entrega o cuando la mercancía reaparezca después de un año contado desde el pago de la indemnización, el porteador dispondrá libremente de la mercancía.

Artículo 60. Reservas.

1. El destinatario deberá manifestar por escrito sus reservas al porteador o a sus auxiliares describiendo de forma general la pérdida o avería en el momento de la entrega. En caso de averías y pérdidas no manifestadas, las reservas deberán formularse dentro de los siguientes siete días naturales a la entrega.

Cuando no se formulen reservas se presumirá, salvo prueba en contrario, que las mercancías se entregaron en el estado descrito en la carta de porte.

2. La reserva no será necesaria cuando el porteador y el destinatario hayan examinado la mercancía conjuntamente y estuvieran de acuerdo sobre su estado y las causas que lo motivan.

A falta de acuerdo, podrán proceder al reconocimiento de las mercancías conforme a lo dispuesto en el artículo 26.3.

3. El retraso tan sólo dará lugar a indemnización cuando se hayan dirigido reservas escritas al porteador en el plazo de veintidós días desde el siguiente al de la entrega de las mercancías al destinatario.

4. Las reservas por pérdidas, averías o retraso que deban dirigirse al porteador, podrán realizarse tanto ante éste como ante el porteador efectivo y surtirán efecto frente a ambos. Si las reservas se dirigen exclusivamente a uno de los porteadores, éste estará obligado a comunicárselo al otro. En caso contrario, aquél responderá frente a éste de los daños y perjuicios que le cause tal falta de comunicación.

Llegando al 61 se da que nos dice que el cargado puede declarar en la carta de porte el valor de la mercancía y se aplicara este si mejora los límites.

Artículo 61. Declaración de valor y de interés especial en la entrega.

1. El cargador puede declarar en la carta de porte, contra el pago de un suplemento del precio del transporte a convenir con el porteador, el valor de las mercancías, que sustituirá al límite de indemnización previsto siempre que sea superior a él.

2. Igualmente el cargador puede declarar en la carta de porte, contra el pago de un suplemento del precio del transporte a convenir con el porteador, el montante de un interés especial en la entrega de las mercancías, para los casos de pérdida, avería o retraso en la entrega. La declaración permitirá reclamar, con independencia de la indemnización ordinaria, el resarcimiento de los perjuicios que pruebe el titular de

las mercancías hasta el importe del interés especial declarado.

3. Sin perjuicio de lo dispuesto en los apartados anteriores, las partes del contrato de transporte podrán acordar el aumento del límite de indemnización previsto en el artículo 57.1. El acuerdo dará derecho al porteador a reclamar un suplemento del porte, a convenir entre las partes.

Vemos que la ley no es imperativa, por lo tanto, pero además se da que exige que se haga bajo pago de un suplemento del precio ¿pero es obligatorio? Es absurdo, dado que es competencia leal que se decida no poner un suplemento, eso es parte del negocio empresarial; pero esto deriva de la mentalidad administrativa, no hay una opción única, pero decimos que según el Sr. Pendón es absurdo, por lo que vamos a entender que no es obligatorio.

Podemos acordar un interés especial en la entrega de la mercancía, en este podemos decir que puede ser un valor especial, esto queda claro en el derecho marítimo, por el cual esto puede ser un llega a tiempo o algo así, pero este interés especial permite reclamar una indemnización especial, aquí sí que es normal que se aplique un sobreprecio, dado que tomamos obligaciones adicionales.

Pero como en la práctica no se hacen cartas de porte apenas se establecen estos intereses por lo que es poco usado y con ello llegamos al 3º punto de este artículo 61 que nos dice que podemos pactar el valor de la mercancía, el interés especial, y además por encima de estos podemos elevar el límite de la indemnización, esto en el internacional no es posible, dado que lo fija un convenio internacional, por lo que esto no existe en ningún lado, es otra genialidad de nuestro legislador.

Ahora llegamos la pregunta ¿hasta que límite podemos ampliar el límite? ¿infinito? Eso sería irracional, por lo que el riesgo no puede superar al valor económico en el seguro, aquí lo que pasa es que no se establece nada sobre esto y la única STS que se tiene no menciona esto, se da que este precepto no se incluía en origen y se añadió de la nada.

Aquí no lo llaman privilegio sino beneficio, porque en nuestra España queda mal llamarlo privilegio, nos dice el 62 que “No se aplicarán las normas del presente capítulo que excluyan o limiten la responsabilidad del porteador o que inviertan la carga de la prueba, cuando el daño o perjuicio haya sido causado por él o por sus auxiliares, dependientes o independientes, con actuación dolosa o con una infracción consciente y voluntaria del deber jurídico asumido

que produzca daños que, sin ser directamente queridos, sean consecuencia necesaria de la acción.”

¿Qué es “una infracción consciente y voluntaria del deber jurídico asumido”? un incumplimiento contractual, pero en nuestro artículo nos dice “consciente u voluntaria” se resume como incumplimiento por dolo o culpa.

Con esto llegamos a la Orden FOM/1882/2012, de 1 de agosto que se salta todo el orden legal y nos dice en su artículo 2 que “En ausencia de pacto expreso en el correspondiente contrato singular, las partes podrán exigirse mutuamente su cumplimiento con arreglo a las condiciones generales incluidas como anexo de esta orden, las cuales tendrán, en todo caso, carácter supletorio de aquél”, esto lo que hace es cargarse el CC haciendo que se aplique la orden por encima del contrato, pero esto satisface a las partes, pero esto es la negación del principio de jerarquía normativa, porque va hasta contra el CC y el 9.3 de la Constitución.

Elementos formales: la carta de porte⁵

La carta de porte es un documento que se utiliza en el contrato de transporte de mercancías por carretera, que refleja las condiciones y características del servicio acordado entre el cargador (quien entrega las mercancías al porteador) y el porteador (quien se encarga de trasladarlas al destinatario). Aunque el contrato de transporte es consensual, es decir, que se perfecciona con el simple consentimiento de las partes, la carta de porte tiene una gran importancia jurídica, pues sirve como prueba del contrato, como recibo de las mercancías entregadas al porteador y como documento de control de las obligaciones y responsabilidades de cada parte.

La carta de porte debe contener una serie de elementos formales que se establecen en la Ley de Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías (LCTTM), que regula el transporte nacional e internacional por carretera. Estos elementos son los siguientes:

- **Lugar y fecha de la expedición de la carta de porte:** Es el lugar y la fecha en que se emite el documento, que normalmente coincidirá con la entrega de la mercancía al porteador y su carga en el vehículo.

- **Nombre y dirección del cargador y, en su caso, del expedidor:** El cargador es quien contrata el transporte con el porteador, y el expedidor es quien entrega materialmente las mercancías al porteador, si es distinto del cargador.
- **Nombre y dirección del porteador y, en su caso, del tercero que reciba las mercancías para su transporte:** El porteador es quien se obliga a realizar el transporte de las mercancías, y el tercero es quien actúa en nombre y por cuenta del porteador, si es distinto de éste.
- **Lugar y fecha de la recepción de la mercancía por el porteador:** Es el lugar y la fecha en que el porteador recibe las mercancías del cargador o del expedidor, para iniciar el transporte.
- **Lugar y, en su caso, fecha prevista de entrega de la mercancía en destino:** Es el lugar y la fecha en que el porteador debe entregar las mercancías al destinatario, según lo pactado con el cargador. Si no se ha pactado una fecha concreta, se entiende que el porteador debe entregar las mercancías en el plazo que razonablemente se emplearía en realizar el transporte, según las circunstancias del caso.
- **Nombre y dirección del destinatario y, en su caso, un domicilio para recibir notificaciones:** El destinatario es quien tiene derecho a recibir las mercancías en el lugar de destino, y el domicilio para recibir notificaciones es el lugar donde se le pueden comunicar las incidencias o reclamaciones relacionadas con el transporte.
- **Naturaleza y características de las mercancías, número de bultos y marcas o signos identificativos de los mismos:** Es la descripción de las mercancías que se transportan, indicando su tipo, calidad, cantidad, peso, volumen, embalaje y cualquier otro dato relevante para su identificación y manipulación. El porteador debe verificar que la descripción de las mercancías coincida con la realidad, y hacer constar en la carta de porte cualquier reserva o discrepancia que observe. El cargador es responsable de la exactitud y veracidad de los datos que facilita al porteador, y de las consecuencias que puedan derivarse de una declaración inexacta o incompleta.

⁵ Se recomienda trabajar con las páginas 680-684 del manual recomendado (ISBN 978-84-309-8788-7), además de artículos del 10 al 14 de la LCTTM

- **Precio convenido del transporte, así como el importe de los gastos previsibles relacionados con el transporte, con la indicación de si el precio del transporte se paga por el destinatario:** Es el importe que el cargador debe pagar al porteador por el servicio de transporte, así como los gastos adicionales que puedan generarse por impuestos, peajes, seguros, etc. El precio del transporte se puede pactar que lo pague el destinatario, en cuyo caso el porteador tiene derecho a exigirlo en el momento de la entrega de las mercancías.
- **En su caso, la declaración del valor de las mercancías:** Es el valor que el cargador asigna a las mercancías que se transportan, y que sustituye al límite legal de la indemnización que el porteador debe pagar en caso de pérdida, avería o retraso de las mercancías. El valor declarado implica el pago de un suplemento sobre el precio del transporte, y debe constar expresamente en la carta de porte.
- **Instrucciones para el cumplimiento por el porteador de las formalidades administrativas que sean preceptivas para la realización del transporte:** Son las indicaciones que el cargador da al porteador para que realice las gestiones o trámites necesarios para el transporte de las mercancías, como, por ejemplo, la obtención de permisos, licencias, certificados, declaraciones aduaneras, etc. El cargador debe entregar al porteador la documentación relativa a las mercancías que se requiera para dichas formalidades, y el porteador debe atenderlas, aunque no se hayan consignado en la carta de porte, salvo que le supongan un perjuicio o un riesgo.
- **Otras menciones accesorias de la carta de porte:** Son aquellas que no son obligatorias, pero que pueden incluirse en la carta de porte por voluntad de las partes, como, por ejemplo:
 - La prohibición expresa de transbordo de la mercancía de un vehículo a otro, si el cargador quiere evitar el riesgo que las correspondientes operaciones pueden suponer.
 - Los otros portes que el cargador asume, como, por ejemplo, el porte de retorno, el porte sucesivo o el porte complementario.
 - Instrucciones del cargador al porteador referentes al seguro de las mercancías, como, por ejemplo, la contratación de un seguro, el tipo de cobertura, la entidad aseguradora, etc.

- La lista de documentos entregados al porteador, como, por ejemplo, facturas, albaranes, guías, etc.

La carta de porte debe ser firmada por el cargador y por el porteador, para darle validez y eficacia. La firma puede ponerse por cualquier medio que acredite la identidad del firmante y su voluntad de quedar vinculado por el documento, como, por ejemplo, la firma electrónica. La carta de porte no es un título-valor, es decir, que no otorga a su poseedor el derecho a reclamar las mercancías o el precio del transporte, sino que es un documento típico, que expresa el contrato de transporte y que puede ser corregido o excluido por otros medios de prueba.

Para terminar la carta de porte hemos de tener en cuenta estas cuestiones adicionales:

- La carta de porte es un documento que refleja el contrato de transporte de mercancías por carretera, pero no es un título-valor que otorgue derechos sobre la mercancía, como podría ser el conocimiento de embarque en el transporte marítimo.
- La carta de porte debe contener una serie de elementos formales y materiales que se establecen en el [artículo 10](#) de la [Ley 15/2009, de 11 de noviembre](#), del contrato de transporte terrestre de mercancías (LCTTM). Entre ellos, se encuentran los datos del cargador, del porteador y del destinatario, el lugar y la fecha de recepción y entrega de la mercancía, la descripción de esta, el precio del transporte y los gastos asociados, la declaración del valor de la mercancía y las instrucciones para el cumplimiento de las formalidades administrativas o aduaneras.
- La carta de porte debe ser firmada por el cargador y el porteador, y puede hacerse por cualquier medio que acredite la identidad del firmante, incluyendo los medios electrónicos, de acuerdo con la [Ley 34/2002](#), de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico (LSSI).
- La carta de porte sirve como prueba del contrato de transporte y del estado de la mercancía, salvo que el porteador haya hecho constar reservas en el momento de la recepción de esta. Estas reservas pueden referirse al número, estado o embalaje de los bultos, o a la falta de documentación necesaria para el transporte. El porteador debe entregar una copia de la carta de porte al destinatario, que también podrá hacer reservas si observa alguna anomalía en la mercancía o en el embalaje.

Vistas las características básicas vemos ahora el articulado de la LCTTM que son de aplicación a este punto:

Artículo 10. Contenido de la carta de porte.

1. Cualquiera de las partes del contrato podrá exigir a la otra que se extienda una carta de porte que incluirá las siguientes menciones:

- a) Lugar y fecha de la emisión.
- b) Nombre y dirección del cargador y, en su caso, del expedidor.
- c) Nombre y dirección del porteador y, en su caso, del tercero que reciba las mercancías para su transporte.
- d) Lugar y fecha de la recepción de la mercancía por el porteador.
- e) Lugar y, en su caso, fecha prevista de entrega de la mercancía en destino.
- f) Nombre y dirección del destinatario, así como eventualmente un domicilio para recibir notificaciones.
- g) Naturaleza de las mercancías, número de bultos y signos y señales de identificación.
- h) Identificación del carácter peligroso de la mercancía enviada, así como de la denominación prevista en la legislación sobre transporte de mercancías peligrosas.
- i) Cantidad de mercancías enviadas, determinada por su peso o expresada de otra manera.
- j) Clase de embalaje utilizado para acondicionar los envíos.
- k) Precio convenido del transporte, así como el importe de los gastos previsibles relacionados con el transporte.
- l) Indicación de si el precio del transporte se paga por el cargador o por el destinatario.
- m) En su caso, declaración de valor de las mercancías o de interés especial en la entrega, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 61.
- n) Instrucciones para el cumplimiento de formalidades y trámites administrativos preceptivos en relación con la mercancía.

2. La carta de porte podrá contener cualquier otra mención que sea convenida por las partes en el contrato, tales como:

- a) La referencia expresa de prohibición de transbordo.
- b) Los gastos que el remitente toma a su cargo.
- c) La suma del reembolso a percibir en el momento de la entrega de la mercancía.
- d) El valor declarado de la mercancía y la suma que representa el interés especial en la entrega.
- e) Instrucciones del remitente al transportista concernientes al seguro de las mercancías.
- f) El plazo convenido en el que el transporte ha de ser efectuado.
- g) La lista de documentos entregados al transportista.

3. Será necesario emitir una carta de porte para cada envío.

4. Cuando el envío se distribuya en varios vehículos, el porteador o el cargador podrá exigir la emisión de una carta de porte por cada vehículo.

5. En su caso, la carta de porte deberá contener cualquier otra mención que exija la legislación especial aplicable, por razón de la naturaleza de la mercancía o por otras circunstancias.

6. Cuando la parte contratante requerida a formalizar la carta de porte se negase a ello, la otra podrá considerarla desistida del contrato, con los efectos que, en su caso, correspondan de conformidad con lo dispuesto en los artículos 18.2 y 19.1.

7. El cargador y el porteador responderán de los gastos y perjuicios que se deriven de la inexactitud o insuficiencia de los datos que les corresponda incluir en la carta de porte.

Artículo 10 bis. Carta de porte en los contratos celebrados con el porteador efectivo.

1. En los contratos celebrados con el porteador efectivo deberá formalizarse una carta de porte, con efectos probatorios, por cada envío siempre que el precio del transporte sea superior a ciento cincuenta euros, que incluirá las siguientes menciones obligatorias:

- a) Nombre o denominación social, NIF y dirección del cargador y, en su caso, del expedidor.
- b) Nombre o denominación social y NIF del transportista efectivo.
- c) Lugar, fecha y, en su caso, hora de la recepción de la mercancía por el porteador efectivo.
- d) Lugar, fecha y, en su caso, hora prevista de entrega de la mercancía en destino.
- e) Nombre y dirección del destinatario
- f) Naturaleza y masa de las mercancías. En los supuestos en que, por razón de las circunstancias en que se produzca la carga del vehículo, resulte de difícil determinación la masa exacta de la mercancía que se va a transportar, se buscará otro tipo de magnitud para determinarla.
- g) Precio convenido del transporte, así como el importe de los gastos relacionados con el transporte previstos en el artículo 20, salvo que consten en otro documento contractual por escrito. El precio y los gastos relacionados con el transporte deberán cubrir el total de costes efectivos individuales incurridos o asumidos por el porteador para su prestación.

La determinación del coste efectivo podrá realizarse tomando la referencia temporal que mejor se ajuste a las previsiones y estrategia empresarial del porteador.

2. Lo dispuesto en el apartado anterior no será de aplicación en el supuesto de los transportes por carretera en los que no sea exigible el documento de control administrativo regulado en la normativa de transporte, que se regirán por lo dispuesto en el [artículo 10](#) de esta ley.

3. Será de aplicación en los supuestos incluidos en este artículo lo previsto en los apartados 2, 3, 4 y 5 del artículo anterior.

4. Cuando la parte contratante requerida a formalizar la carta de porte se negase a ello, la otra podrá considerarla desistida del contrato, con los efectos que, en su caso, correspondan de conformidad con lo dispuesto en los artículos 18.2 y 19.1 de esta ley, y en la [Ley 16/1987, de 30 de julio](#), de Ordenación de los Transportes Terrestres.

5. El eventual incumplimiento de la obligación establecida en el apartado 1.g) de este artículo sólo producirá los efectos que, en su caso, establezca expresamente la [Ley 16/1987, de 30 de julio](#), de Ordenación de los Transportes Terrestres.

6. El cargador contractual y el porteador efectivo responderán de los gastos y perjuicios que se deriven de la inexactitud o insuficiencia de los datos que les corresponda incluir en la carta de porte, que deberán conservar durante el plazo de un año.

Artículo 11. Emisión y número de ejemplares de la carta de porte.

1. La carta de porte se emitirá en tres ejemplares originales, que firmarán el cargador y el porteador.

2. Será válida la firma de la carta de porte por medios mecánicos, mediante estampación de un sello, o por cualquier otro medio que resulte adecuado, siempre que quede acreditada la identidad del firmante.

3. El primer ejemplar de la carta de porte será entregado al cargador, el segundo viajará con las mercancías transportadas y el tercero quedará en poder del porteador.

Artículo 12. Documentación de la entrega en destino.

El destinatario podrá exigir que la mercancía le sea entregada junto con el segundo ejemplar de la carta de porte. El porteador podrá exigir al destinatario que le extienda en su ejemplar de la carta de porte, o en documento separado firmado por ambos, un recibo sobre las mercancías entregadas.

Artículo 13. Irregularidad o inexistencia de la carta de porte.

1. La ausencia o irregularidad de la carta de porte prevista en el artículo 10 bis no producirá la inexistencia o la nulidad del contrato.

2. La omisión de alguna de las menciones previstas en el artículo 10.1 y 10 bis.1 no privará de eficacia a la carta de porte en cuanto a las incluidas.

Artículo 14. Fuerza probatoria de la carta de porte.

1. La carta de porte firmada por ambas partes hará fe de la conclusión y del contenido del contrato, así como de la recepción de las mercancías por el porteador, salvo prueba en contrario.

2. En ausencia de anotación en la carta de porte, o en documento separado firmado por el porteador y el cargador o expedidor, de las reservas suficientemente motivadas del porteador, se presumirá que las mercancías y su embalaje están en el estado descrito en la carta de porte y con los signos y señales en ella indicados.

LECCIÓN V

EL CONTRATO DE DESCUENTO BANCARIO Y CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO

Capítulo XIII

El contrato bancario de descuento

Hay una parte del derecho público que, regulando el mercado financiero, y regula los contratos, es la disciplina de intervención de las entidades de crédito.

La intervención pública interviene aún más en el contrato de descuento, debido a la incidencia directa de este en la economía del país.

El descuento permite movilizar en un momento actual, presente, créditos que son realizables de futuro. Lo cual implica mayor disponibilidad nobiliario, influye en distintos y determinados modelos de negocio, básicamente en todos aquellos que se realizan a crédito.⁶

Cuando interviene el poder público, surge una relación paralela con el tipo de interés, el cual realmente es la cantidad de dinero que han de estar depositadas en las cuentas del banco central europeo, lo que sirve para controlar la inflación, mediante el tipo de interés de los bancos centrales, cuanto más dinero recibe el central, al haber menos dinero, más caro es el crédito; cuando se sube el tipo de interés lo que pasa es que al prestarse dinero entre si los bancos sube el Euribor, por lo que podemos decir que el crédito se encarece.

Por lo que el tipo de interés sirve para controlar la economía, si hay más dinero habrá más negocio, y si hay poco se da que sube el precio de este; pues sabiendo esto vemos cierto paralelismo entre el tipo de interés y el tipo de descuento, si el tipo de interés de descuento es alto se da que hay mucho dinero en la economía, si hay poco subirá el coste del crédito.

La medida que el banco de España fije un tipo más alto para ciertas operaciones que ahora veremos, se dará que el tipo de interés de descuento influye en la

⁶ Si hago una compraventa a crédito, a 6 meses, puedo cobrarla hoy dado que no me puedo cobrar ahora y el

cliente hace que este mas agosto al poder pagar poco a poco

economía, y por ello se justifica la intervención en la economía por lo que es un sistema paralelo dado que este lo establece el banco central nacional, aunque el europeo influye bastante.

Con estos antecedentes, decimos que el contrato de descuento **es un contrato por el que, en su virtud, el descontante, que siempre es una entidad de crédito se obliga a anticipar al descontatario, el importe de un crédito dinerario;** que el descontatario tiene frente a un tercero, ese crédito que se descuenta, ese vencimiento futuro, generalmente determinado, ese anticipo, se concede a cambio de la detracción de un interés, y de las eventuales comisiones que se puedan pactar.

En su virtud el descontante, recibe el crédito y el descontatario a su vez recibe un crédito de la entidad de crédito, que en su caso está obligado a devolver.

Todo ello en los términos de la cláusula “salvo buen fin”, sabemos que una forma habitual de hacer un crédito es con una letra de cambio, que tiene su propio vencimiento, digamos que *el 12/01/24 se hace un contrato de crédito, y se emite una letra que vence el 12/06/24 se da que hay que esperar a cobrar a ese día, pero si quiere el dinero hay este coge la letra de cambio y se la da al banco que se lo cobrará el día 12/06/24, pero este le da hoy el dinero, anticipo, por lo que se cobra un interés, diciendo que el título vale 1000 y el interés de descuento es un 3% el banco le entregará al vendedor unos 970€.*

A este contrato se le llama descuento dado que se le resta el interés pactado, al cual se le llama “interusurium” esto es bastante conveniente para las partes, dado que la alternativa sería pedir un préstamo, pero se da que el tipo de interés está por encima por lo que en este caso al ser más seguro se da que el interés puede ser más pequeño, en este caso además tenemos el librador, aceptante y al librado, por lo que por lo mismo tiene 2 obligados con título ejecutivo.

Además el banco anticipa dinero, mientras en la otra “presta” dinero, por lo que al ser un anticipo lo que se hace es que, si la letra no se paga, no suele ejecutarla, sino que la protesta y devuelve al que se la dio en descuento, y se la devuelve (y le pide todo es decir en el ejemplo 1000, recordar el endoso, y protesto del tomo 1, aunque estos no suelen ni protestas hacer solo la declaración equivalente). Como sabemos hay en día la letra de cambio apenas se usa, pero el pagaré también se puede descontar, por lo que hay entidades de crédito que se dedican sin ser banco a la gestión de los pagarés. La operación requiere la transmisión del título (por endoso o por cesión de crédito).

Recordemos que el título es una garantía sólida, recordemos que en un principio en un crédito el banco presta su dinero mientras que en un descuento lo que hace es anticipar el dinero de otro.

Este es un contrato mercantil y atípico, que deriva de la práctica bancaria, y a pesar de que el descuento se hace desde hace 200 años no se da regulación. Este es un contrato nominado y que de hecho el CCom distingue entre bancos comerciales y de descuento.

Existen varias clases de contratos de descuento de los que nos interesan son 3 criterios:

Por la naturaleza de los créditos descontados, que nos permite distinguir entre los descuentos cambiarios (letra de cambio y pagaré) y los no cambiarios (certificaciones de obra), se podría descontar otros créditos distintos, pero este no sería el típico contrato de descuento.

Además últimamente se están permitiendo los contratos de descuento sobre otros títulos, facturas, recibos, etc. Lo que pasa es que estos no son tan atractivos dado que no son ejecutivos.

Atendiendo a la naturaleza de la operación, tenemos el descuento comercial (el que llevamos nombrando y el normal), y el descuento financiero el cual en el fondo no es más que un contrato de préstamo garantizado con un título cambiario.

Vemos la letra de favor que es aquella en la que el aceptante aparece como aceptante sin tener que aceptarlo, pero hay otra opción que es una letra de cambio a la propia orden, la cual en el fondo servirá como garantía ejecutiva de que voy a pagar.

Este es más caro evidentemente, dado que se da que da lo que hay no es una relación jurídica real sino el interés de prestar dinero.

Atendiendo a la frecuencia con la que se realizan las operaciones, tenemos en primer lugar el descuento simple que es una operación aislada que se analiza caso por caso.

En segundo lugar, tenemos la línea de descuento, esta es cuando yo soy cliente de mi banco y realizo con frecuencia operación de

descuento, es decir manejo muchos pagares, y para evitar tener que negociar el descuento, lo que hace el banco es abrir una línea de descuento, que se recupera según se pagan las letras. Este es similar a un contrato de crédito, pero con menor interés.

El tercer punto es el redescuento que es cuando los bancos descuentan sus propios créditos en el banco central, el cual siempre cobra menos que los bancos comerciales, por lo que se usa el redescuento para retirar dinero de la operación.

El contrato de apertura de crédito

Este es un contrato en virtud del cual una entidad de crédito, generalmente un banco, se obliga a poner a disposición de una persona, una suma de dinero libremente disponible, en las condiciones y límites que se pacten. Pudiendo ser por tiempo máximo, o idealmente podría ser de tiempo indeterminado.

Al igual que el que acabamos de ver, este es un contrato atípico, aunque nominado dado que hay normas que lo citan como es el CCom y las normas del banco de España entre otras.

Este contrato tiene una finalidad crediticia dado que acredita al cliente hasta la cuantía o importe pactado. La peculiaridad reside en que los intereses solo se aplican sobre las cantidades y por el tiempo efectivamente utilizados y no por el máximo.

El cliente tiene la posibilidad de reponer con total libertad las cantidades de las que ha dispuesto, total o parcialmente, y en virtud de esas reposiciones vuelve a disponer nuevamente hasta el máximo crediticio.

Por lo que los actos de disposición del crédito pueden ser 1 o tantos que se deseen por el total o fraccionado, porque el reembolso permite recuperar el máximo acreditado.

Digamos que tenemos Ernesto Abastos S.A. que necesita dinero en caja, liquidez, si pide un préstamo le van a dar una cantidad fija con un plazo, pero esto es ineficaz, dado que se puede dar que no requiera esa liquidez, lo que hace es que la apertura de crédito aun siendo un préstamo, es un préstamo que es hasta 1000, por lo que si pide 400 solo paga por 400, y no por los otros 600 que quedan disponibles. Y este disponible crece según la reposición del dinero que se haga, pagando intereses solo por lo utilizado.

Este es un contrato extendido en el tiempo mientras que un crédito es aislado en el tiempo.

Este crédito se puede usar, sacando dinero, pero también se podría librar cheques con cargo a este importe, pero también se puede hacer domiciliando el gasto a esa cuenta. O bien girando facturas contra esa cuenta, o mediante una línea de descuento. Por lo que se puede usar la apertura de crédito como se desee, aunque se le pueden poner límites contractuales.

Hay ocasiones en las que la apertura de crédito no contempla el reembolso, si permite la disposición, pero no el reembolso, este es el contrato de crédito simple, se paga a fin de plazo, este hoy no es común, si lo era hace 60 años.

Puesto que se trata de mantener una relación duradera en el tiempo, y que es un contrato esencialmente consensual, en la práctica siempre se firma una póliza de crédito, y generalmente se eleva a escritura pública, para así obtener eficacia ejecutiva.

La principal dificultad del contrato reside en el cálculo de los saldos, deudores y acreedores en el tiempo, y sobre todo las circunstancias del cobro en el momento de cierre de cuenta, para ello el contrato prevé que el extracto continuo (se pacta el tiempo) de los movimientos de la cuenta corriente son en principio suficiente medio de prueba para liquidar la operación.

Estas son obligaciones genéricas y ello hace que cada crédito respetando esto podrá pactar condiciones especiales, sintetizando las operaciones del acreditado en un contrato de apertura de crédito son las siguientes:

1. Abonar al banco las comisiones pactadas (siempre, aunque no se use el dinero), dado que se pone en disposición el crédito, por eso hay comisiones.
2. Reintegrar la suma, la obligación se formula en términos finalistas, es decir al final, es decir cuando vence el crédito. Pero, aunque se contempla la devolución final se permite los reembolsos y reembolsos parciales que son un derecho del acreditado (salvo que no se permitan).
3. Satisfacer todos los intereses por las cantidades efectivamente dispuestas.
4. Disponer del crédito en cualquiera de las formas pactadas y solo esas (tarjeta, retirar, etc) la retirada de efectivo siempre tiene que estar disponible.

El contrato se extingue por las causas comunes de toda relación bilateral (CC), pero además, aunque no este previamente establecido en el contrato se prevén ciertas cláusulas de terminación de este contrato, debido a que este contrato es muy atento a las circunstancias personales de la persona, y por ello se le da posibilidad al banco de revisar las condiciones pactadas.

Así suelen contemplarse el hecho de que la situación patrimonial empeore o de que las garantías prestadas disminuyan su valor o incluso se resuelvan. Todo derivado de la condición “intuito persone” del afectado.

La apertura de crédito documentaria

En muchos sitios, lo podemos ver como “carta de crédito” o si se desea presumir de moderno como “*letr of credit*” pero esto lo dicen quienes no saben de qué hablan; a esto se le dice “CREDITO DOCUMENTARIO”, tenemos una operación de compraventa internacional, por la que, si el vendedor envía la mercancía sin haber cobrado, estaría loco, por lo que en la compraventa internacional se da que no se concilia el interés del vendedor con el del comprador de comprobar antes de pagar.

Lo ideal para conciliarlo es que haya un banco, al cual el vendedor le demuestra que ha hecho todo lo que tiene que hacer, este banco comprueba todos los documentos y le dice al comprador, “todo está correcto” y entonces el comprador le paga al banco y este al vendedor.

Esto es la teoría porque en realidad esto no es así dado que normalmente ambos tienen bancos diferentes y que confían en él, lo que se hace es que el vendedor lo hace con el suyo que ve que están correctos, este banco al del comprador y este verifica y se hace lo mismo. Pero pueden pasar ciertas circunstancias:

SUPIUESTO 1, Los bancos verifican, pero el comprador dice “no pago” ¿Qué se puede hacer? Así que poco a poco empezó a decirse que el banco confirme que todo está correcto, por lo que ambos confirman con un documento especial, y si se confirman hay que pagar si o si, siendo ya no una relación a 4 sino a 2 entre los bancos.

Esto es importante dado que ya no te fías del otro sino de tu banco, dado que, si este dice que es conforme, el banco se compromete a pagar, pase lo que pase. Y cualquier problema, es un problema entre bancos.

Este compromiso se toma dado que es documentario, y lo que se hace es un listado de documentos, por lo que si están todos los documentos son ciertos se da que este se compromete, porque verifica que se ha hecho todo lo que se ha de hacer

El crédito documentario es una operación crediticia en la que el banco acoge obligaciones crediticias con su cliente siempre que se cumplan los requisitos contemplados en el crédito, siendo este crédito la operación entre el banco y su cliente y es distinta de la compraventa y demás requisitos, este banco no participa en los elementos de transporte, solo verifica los documentos y establecer si son conformes o no, luego la operación funciona mediante la apertura de su crédito por el importe de la operación, y la condición para la disposición del importe es que los documentos sean conformes.

Viendo el artículo 4 y 5 de la [IPC6000](#) vemos como se nos dicen que los bancos se limitan a analizar los documentos y no participan en el comercio. Por lo que vemos como el banco tiene una lista de verificación con todos los documentos y su contenido, por la cual se envían esa lista para ir confirmando las condiciones y requisitos del análisis documentario, de las instrucciones precisas que se le dan del comprador al banco suyo y de este al del vendedor.

Artículo 4. Créditos frente a contratos

a. El crédito, por su naturaleza, es una operación independiente de la venta o de cualquier otro contrato en el que pueda estar basado. Los bancos no están afectados ni vinculados por tal contrato, aun cuando en el crédito se incluya alguna referencia a éste. Por lo tanto, el compromiso de un banco de honrar, negociar o cumplir cualquier otra obligación en virtud del crédito no está sujeta a reclamaciones o excepciones por parte del ordenante resultantes de sus relaciones con el banco emisor o con el beneficiario.

El beneficiario no puede, en ningún caso, hacer uso de las relaciones contractuales existentes entre los bancos o entre el ordenante y el banco emisor.

b. El banco emisor debería desaconsejar cualquier intento del ordenante de incluir, como parte integral del crédito, copias del contrato subyacente, de la factura proforma o similares.

Artículo 5. Documentos frente a mercancías, servicios o prestaciones

Los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones con las que los documentos puedan estar relacionados.

Esto vincula a partes de países distintos por lo que suele ser muy compleja y no hay autoridad competente para dictar normas sobre esto, por lo que esto funciona mediante un mecanismo parecido al del incoterm que son las RUVCD que hace la ICC, la actual es de 2007 y es la ICP6000.

El banco prevé el hecho, pero solo comprueba el documento. Por lo que el comprador busca ser muy escrupulosos con sus obligaciones.

Cuando un banco duda sobre la validez del documento se le llaman discrepancia, esta se le comunica a su cliente, y este se lo explica, lo que pasa es que por cada discrepancia el banco cobra entre el 0,5 y el 0,8% de la operación, en comisión.

Pero se da que peor aun este puede decir que algo no es una discrepancia, sino que eso cambia las condiciones del crédito, si este piensa que es un error, esta cancela el crédito y hay que abrir uno nuevo y eso cuesta alrededor del 3,5%.

Por ello se da que los bancos llevan abusando de plantear discrepancia y error, muchas veces de buena fe, *por ejemplo, digamos que el capitán del barco pone "las bobinas de acero están oxidadas" y el banco entiende que "oxidado=estropeado"; pero se da que las bobinas han de ir oxidadas y cuando llegan se le quita el oxido artificial que se le pone para que no se oxide, se puede dar que el banco por no saber se mete en esto y hace que se frustre la operación o bien que cueste más.*

Si bien antes este era el método esencial de las operaciones comerciales, cada vez se está haciendo menos, para no dejar esto en manos del banco.

En definitiva, esto es la operación de abrir un crédito a favor del comprador para que esta operación funciona, dada la relación entre su propio banco.

INDICE ANALITICO

C	contrato de mediacion 6	M	P
Contrato atípico	corredor 6	mediador 6	principio de neutralidad 38