



DERECHO
VIRTUAL

Derecho Mercantil 3

Contratos Mercantiles

Última actualización: 03/11/2025

AVISO LEGAL

Este libro es propiedad exclusiva de Derecho Virtual y ha sido elaborado únicamente para el uso de los alumnos inscritos en la academia. Su contenido está protegido por las leyes de propiedad intelectual y derechos de autor. Queda estrictamente prohibida cualquier forma de reproducción, distribución, comercialización, comunicación pública, transformación o cualquier otro uso no autorizado total o parcial del contenido de esta obra, en cualquier formato o por cualquier medio, sin el consentimiento previo y por escrito de Derecho Virtual. El incumplimiento de esta prohibición podrá dar lugar a las responsabilidades legales correspondientes. Todos los derechos reservados.

ÍNDICE

	Pág.
BLOQUE 1: INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN MERCANTIL	6
Tema 1: Definición de Contratos Mercantiles	7
Tema 2: Interpretación de Contratos Mercantiles	14
BLOQUE 2: LA COMPROVENTA MERCANTIL	22
Tema 1: Contrato de Compraventa Mercantil	23
Tema 2: Contrato de Compraventa: Obligaciones del Vendedor	27
Tema 3: Contrato de Compraventa: Obligaciones del Comprador	35
Tema 4: La Compraventa Especial	43
Tema 5: Contrato de Permuta	50
BLOQUE 3: LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN	59
Tema 1: Contrato Estimatorio y de Suministro	60
Tema 2: Contrato de Concesión	66
Tema 3: Contrato de Franquicia	72
BLOQUE 4: LOS CONTRATOS DE COLABORACIÓN	79
Tema 1: Contrato de Comisión	80
Tema 2: Contrato de Agencia	88
Tema 3: Contrato de Mediación	98
BLOQUE 5: LOS CONTRATOS DE TRANSPORTE	103
Tema 1: Contrato de Transporte por Carretera	104
Tema 2: Contrato de Transporte Ferroviario	113
Tema 3: Transporte Multimodal	121
Tema 4: Contrato de Transporte Marítimo	130
Tema 5: El Transporte Aéreo de Cosas y Viajeros	136
Tema 6: Contrato de Gestión Hotelera	144
Tema 7: Contrato de Reserva de Plaza en Establecimientos	151
BLOQUE 6: LOS CONTRATOS BANCARIOS Y DE SEGUROS	158
Tema 1: Los Contratos Bancarios	159
Tema 2: El Préstamo Bancario	166
Tema 3: Contrato de Leasing y Factoring	172
Tema 4: Contrato de Seguro	178
Tema 5: Tipos de Seguros	186
BLOQUE 7: EL MERCADO DE VALORES	194
Tema 1: Mercado de Valores I	195
Tema 2: Mercado de Valores II	204
Tema 3: Mercado de Valores III	215
Tema 4: Mercado de Valores IV	223
Tema 5: Títulos Valores (Parte 1)	232
Tema 6: Títulos y Valores (Parte 2)	240

BLOQUE 1

INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN MERCANTIL

Tema 1: Definición de Contratos Mercantiles

Un **contrato mercantil** es un acuerdo de voluntades jurídicamente vinculante, celebrado entre personas (físicas o jurídicas) con intereses distintos, y dirigido a crear, transferir, modificar o extinguir derechos de contenido patrimonial. **El ejemplo prototípico de los contratos mercantiles es el de la compraventa**, donde una parte transfiere la propiedad de un bien a cambio de un precio determinado.

1. Fuentes y Régimen Jurídico de las Obligaciones Mercantiles

Las obligaciones que surgen de los contratos mercantiles son, lógicamente, de carácter mercantil. Ello significa que dichas obligaciones se rigen, en primer término, por las normas contenidas en el **Código de Comercio** y en las **leyes mercantiles especiales** (como la Ley de Sociedades de Capital, la Ley Cambiaria y del Cheque, etc.).

"Cuando un extremo no aparezca recogido en la legislación mercantil, serán de aplicación las normas del Derecho común, esto es, el Código Civil."

No obstante, **la legislación mercantil es fragmentaria y no ofrece una regulación completa para todas las situaciones**. Para estos supuestos, el propio Código de Comercio establece un régimen de supletoriedad. Cuando un extremo no aparezca recogido en la legislación mercantil (Código de Comercio o leyes especiales), serán de aplicación las normas del **Derecho común**, esto es, el **Código Civil**.

Fuente Principal

Código de Comercio y
leyes mercantiles
especiales

Supletoriedad

En caso de laguna legal,
se aplica el Código Civil

Objetivo

Agilidad y seguridad en el
tráfico económico

2. Especialidades de las Obligaciones Mercantiles

Aclarado el sistema de fuentes, procede analizar las notas características o especialidades que diferencian el régimen de las obligaciones mercantiles del régimen civil común. **Estas especialidades se justifican en la necesidad de agilidad y seguridad en el tráfico económico.**

2.1 Prohibición de Términos de Gracia o Cortesía

La primera especialidad ataÑe al cumplimiento de los plazos. En el Derecho Mercantil, rige una estricta disciplina en el cumplimiento. A diferencia del ámbito civil, **no se reconocen los términos de gracia, cortesía** u otros mecanismos análogos que tengan como finalidad retrasar el cumplimiento de las obligaciones mercantiles.

"Los plazos pactados en el ámbito mercantil son inamovibles, en aras de proteger la celeridad y el interés superior del tráfico económico."

17

2.2 Exigibilidad de las Obligaciones Puras

Las **obligaciones puras** son aquellas que son válidas y exigibles desde su mismo nacimiento; es decir, obligaciones que no están sujetas a una condición suspensiva ni a un término (plazo) concreto para su cumplimiento.

El régimen de exigibilidad de estas obligaciones difiere notablemente entre el ámbito civil y el mercantil:

Ámbito	Regulación	Momento de Exigibilidad
 Derecho Civil	Art. 1113 C.C.	Inmediata (matizada por el art. 1128 C.C. si el plazo es a voluntad del deudor)
 Derecho Mercantil	Art. 62 C.Com.	Acción Ordinaria: A los 10 días Acción Ejecutiva: Inmediatamente

2.3 La Mora Mercantil

Constituirse en mora (o incurrir en mora) supone retrasarse de forma culpable en el cumplimiento de una obligación que ha asumido. **La regulación de la mora vuelve a ser una especialidad significativa del Derecho Mercantil.**

El régimen de la mora mercantil, recogido en el artículo 63 del Código de Comercio, es mucho más automático y riguroso, buscando proteger la agilidad del tráfico. Se distinguen dos supuestos:

1

Contratos con Plazo Fijado

Si los contratos tienen un plazo fijado (legal o convencionalmente) para su cumplimiento, el deudor incurre en mora **automáticamente** desde el **día siguiente** a su vencimiento. No se requiere interpellación (reclamación) del acreedor.

2

? Contratos sin Plazo Fijado

Si los contratos no tienen señalado un plazo para su cumplimiento, el deudor incurre en mora desde el día en que el acreedor interpela judicialmente al deudor, O bien, desde el día en que el acreedor reclama mediante una **protesta de daños y perjuicios** ante un juez, notario u otro oficial público autorizado para recibirla.

Mora en Derecho Civil

-  Requiere obligación vencida y exigible
-  Debe ser líquida
-  Imputabilidad del retraso
-  **Interpelación del acreedor necesaria**

Mora en Derecho Mercantil

-  **Automática si hay plazo**
-  Desde el **día siguiente** al vencimiento
-  Mayor agilidad en el tráfico
-  Protección de la seguridad jurídica

4. Prescripción y Especialidades de los Contratos Mercantiles

4.1 La Prescripción de las Obligaciones Mercantiles

Al igual que en el Derecho Civil, en el Derecho Mercantil el transcurso del tiempo legalmente establecido para exigir el cumplimiento de una obligación implica la **prescripción** de la acción. La prescripción es la figura a través de la cual, por el transcurso del tiempo, se produce la consolidación de determinadas situaciones jurídicas por no haber ejercitado un derecho.

"La especialidad mercantil radica en que los plazos de prescripción son, por lo general, más cortos y ágiles que los previstos en el Código Civil."

Las acciones mercantiles prescriben en los plazos específicos previstos en el Código de Comercio. No obstante, este texto no señala plazos para todo tipo de acciones. ¿Qué ocurre con las acciones para las que el Código de Comercio no establece un plazo específico? En estos casos de laguna, les será de aplicación las disposiciones del Derecho común. Esto implica la aplicación del plazo general de prescripción de las acciones personales que recoge el Código Civil, que actualmente es de **5 años**.



Plazo General

5 años para acciones sin plazo específico
(Código Civil)



Excepción Societaria

4 años para responsabilidad de administradores (Art. 241 bis LSC)



4.2 La Forma del Contrato Mercantil

En cuanto a la formación del contrato, la regla general en el Derecho Mercantil es el **principio de libertad de forma**.

Esto significa que **los contratos serán válidos y producirán obligaciones y acciones en juicio, independientemente de la forma** (oral, escrita, documento público o privado) e idioma en que se celebren, siempre que conste su existencia por alguno de los medios que el Derecho Civil tiene establecidos.

4.3 Perfección del Contrato entre Ausentes

La **perfección del contrato** es el momento desde el cual este es válido y obliga a las partes; es decir, el momento desde el cual las partes están legitimadas para exigirse el cumplimiento de las obligaciones recíprocas.

Puede ser complicado determinar cuándo se perfecciona el contrato cuando se trata de contrataciones a distancia (entre ausentes), debido a que cabe la posibilidad de que haya un lapso de tiempo desde que se emite la oferta hasta que la aceptación llega al oferente.

¿Cuándo se perfecciona?

La Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSI) establece que hay consentimiento **desde que el oferente conoce la aceptación** o desde que, habiéndosela remitido el aceptante, no puede ignorarla sin faltar a la buena fe.

¿Dónde se perfecciona?

Con la regulación actual, **el contrato se entiende celebrado en el lugar en el que se hizo la oferta**. Por ejemplo: si Juan en Barcelona recibe aceptación de una empresa en Madrid que hizo la oferta, el contrato se celebra en Madrid.

5. Contratación Electrónica y Valor del Silencio

5.1 Contratación por Vía Electrónica

La LSSI dispone reglas específicas para los contratos celebrados de manera electrónica:

01

Perfección (Cuándo)

En los contratos celebrados por vía electrónica, existe consentimiento **desde que se manifiesta la aceptación** de la oferta. (Ej. Al clicar en "aceptar" en una tienda online).

02

Lugar (Dónde)

Para determinar el lugar en que se presume celebrado el contrato, debemos distinguir si interviene un consumidor o si el contrato es entre empresarios.

Tipo de Contrato	Lugar de Perfección
 Con Consumidores	En el lugar de residencia habitual del consumidor
 Entre Empresarios	En el lugar pactado por las partes. En defecto de pacto, donde esté establecido el acreedor (prestador de servicios)

5.2 La Prueba de los Contratos Mercantiles

En cuanto a la prueba de los contratos mercantiles, el Código de Comercio se remite genéricamente al Código Civil. Sin embargo, los artículos del Código Civil que regulaban la prueba (salvo los referidos a la prueba documental) fueron derogados por la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC).

Por lo tanto, **debemos atender a la LEC para el régimen probatorio**, concretamente a las normas generales de los **artículos 281 a 289** (objeto y carga de la prueba) y a los medios de prueba específicos regulados en los **artículos 299 y siguientes**.

5.3 El Valor del Silencio

Como norma general en el Derecho Mercantil, ¿puede interpretarse que un silencio (una inacción) es una declaración de voluntad válida para perfeccionar un contrato?

"La norma general es que el silencio no genera obligaciones."

La respuesta es NO. Un claro ejemplo es la prohibición de la prestación, suministro y envío de servicios no solicitados que requieran pago. Esto es fácil de entender en los servicios online: además de aceptar la política de privacidad (obligatoria), el usuario siempre tiene la opción de *clicar* (acción positiva u *opt-in*) en la casilla que dice que acepta recibir comunicaciones u ofertas especiales. La casilla no puede venir marcada por defecto.

Sin embargo, existen determinados supuestos tasados en los que **el silencio sí produce efectos** en el Derecho Mercantil. Los dos más relevantes son:

El silencio del cónyuge de un comerciante

Si el cónyuge de un comerciante, que conoce las actividades mercantiles a las que se dedica su pareja, guarda silencio y **no se opone expresamente** (mediante escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil), se presumirá que consiente. En consecuencia, **podrán responder de las obligaciones del comercio todos los bienes comunes de ambos.**

La transformación de una sociedad

En ciertos supuestos de transformación societaria que implican que los socios deban asumir una responsabilidad personal por las deudas sociales (ej. transformar una S.L. en una S.C.), la ley debe proteger al socio que no deseaba ese cambio. Si un socio hubiera votado en contra de esta transformación y **en el plazo de un mes no se adhiriese al acuerdo** (es decir, si guarda silencio y no ratifica), la ley entiende que ejerce su **derecho de separación** y quedaría apartado de la sociedad automáticamente.



Tema 2: Contratos Mercantiles

La interpretación de los contratos mercantiles se rige por normas específicas contenidas en los artículos 50, 57 y 59 del Código de Comercio.



En aquellos supuestos en los que no exista una norma expresa en el Código de Comercio o en leyes especiales mercantiles para la interpretación contractual, serán de aplicación supletoria las normas del Derecho común, concretamente las recogidas en los artículos 1.281 a 1.289 del Código Civil.

1. Interpretación y Ejecución de Contratos Mercantiles

Adicionalmente, **los contratos habrán de ejecutarse y cumplirse de buena fe**. Una especialidad notable del Derecho Mercantil es la regla de cierre interpretativa: **si las normas aplicadas no permiten resolver las dudas que surjan, estas deberán decidirse a favor del deudor**.

"Si las normas aplicadas no permiten resolver las dudas que surjan, estas deberán decidirse a favor del deudor."

1.1 Particularidades Interpretativas

Contratos con CGC

Cuando concurran cláusulas generales y especiales en un mismo contrato, prevalecerán las especiales sobre aquellas.

Cláusulas Oscuras

La interpretación de las cláusulas oscuras debe realizarse de forma que dicha oscuridad no favorezca a la parte que ocasionó la misma (principio *contra proferentem*), esto es, a quien las hubiera redactado.

Remisión al Código Civil

Para la interpretación de las condiciones generales de contratación, cuando no exista regulación específica en la Ley de Condiciones Generales de Contratación (LCGC), se deberá atender a las normas de interpretación contractual del Código Civil, y no a las del Código de Comercio.

Contratos con Consumidores

En los contratos celebrados con consumidores, deberá realizarse siempre una interpretación favorable al consumidor.

1.2 Contratos Mercantiles con Cláusula Penal

Las cláusulas penales se configuran como **obligaciones accesorias que pueden pactarse en un contrato**. Normalmente consisten en la entrega de una suma de dinero y su finalidad es el aseguramiento del cumplimiento de la obligación principal. Se trata, por tanto, de una prestación accesoria que el obligado asume para el supuesto de incumplir o cumplir de forma defectuosa la obligación principal.

En lo relativo a los contratos mercantiles, el Código de Comercio establece que **la parte perjudicada (acreedor) podrá exigir únicamente el cumplimiento del contrato (por los medios de derecho) o la pena prescrita**. Nótese que, salvo pacto expreso en contrario, el acreedor deberá decantarse por una de las dos vías (cumplimiento o pena), sin poder exigir ambas.

1.3 La Representación en la Contratación Mercantil

La representación es la figura mediante la cual una persona (representante) interviene en determinados actos jurídicos con la finalidad de que dicho acto genere efectos en la esfera personal o patrimonial de otra (representado).

Finalización del Mandato

El mandato concluye o finaliza cuando fallece el mandante.

Inscripción Obligatoria

Es imperativa la inscripción de los poderes conferidos a los representantes en el Registro Mercantil.

Limitaciones Ineficaces

Las limitaciones a las facultades conferidas a determinados representantes, aunque estén inscritas en el Registro Mercantil, serán ineficaces e inoponibles a terceros de buena fe.

2. Condiciones Generales de la Contratación (CGC)

Es habitual en el tráfico mercantil, en aras de la rapidez y la eficacia, que se utilicen contratos con contenido idéntico, predeterminado por una de las partes, que no pueden negociarse de forma individual. Estos se denominan **contratos de adhesión**.

Dado que este modelo contractual puede conducir a abusos por la parte que los propone (predisponente), este tipo de condiciones se someten a rigurosos controles legales relativos a su incorporación, interpretación y contenido.

"Los contratos de adhesión se someten a rigurosos controles legales relativos a su incorporación, interpretación y contenido."

2.1 Marco Legal en España

LCGC

La Ley de Condiciones Generales de la Contratación (LCGC), aplicable a los contratos celebrados entre profesionales y cualquier persona física o jurídica (adherente).

TRLGDCU

El Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (TRLGDCU), aplicable cuando se trata de contratos que incluyen cláusulas no negociadas individualmente y que se celebran con consumidores.

2.2 Concepto y Control de Incorporación

Se definen como **cláusulas predisueltas por una de las partes (predisponente) destinadas a ser incorporadas en masa a una pluralidad de contratos**.

Para que estas cláusulas sean vinculantes para la parte débil (adherente), deben superar un estricto control de incorporación. Este control exige que **el adherente tenga conocimiento fehaciente de que su contrato incluye dichas cláusulas, que las acepte mediante su firma y que disponga de una copia de las mismas**.

Asimismo, las cláusulas deben ser claras, legibles y comprensibles. De lo contrario, **se tendrán por no puestas**, salvo que, pese a la falta de claridad, el adherente las acepte de forma expresa y estas se ajusten a la normativa específica sobre transparencia.

2.3 Control de Contenido y Cláusulas Abusivas

Además del control de incorporación, las CGC han de pasar un riguroso control de contenido. **Son nulas de pleno derecho las condiciones generales contrarias a las normas imperativas de la LCGC** y, crucialmente, las condiciones generales abusivas cuando el contrato se celebra con un consumidor.

El adherente puede solicitar judicialmente la nulidad o la declaración de "no puesta" de la cláusula. El tribunal que resuelva este extremo deberá determinar si el contrato puede subsistir sin dichas cláusulas; en caso afirmativo, seguirá siendo obligatorio para las partes en los términos restantes.

"Las cláusulas abusivas son todas aquellas estipulaciones no negociadas individualmente que, siendo contrarias a las exigencias de la buena fe, provocan un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes en perjuicio del consumidor."

El tratamiento de las cláusulas abusivas en contratos con consumidores (TRLGDCU, basado en la Directiva 93/13/CE) las define como **todas aquellas estipulaciones no negociadas individualmente que, siendo contrarias a las exigencias de la buena fe, provocan un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes en perjuicio del consumidor.**

3. Acciones Colectivas

Para la defensa de los intereses generales, la ley prevé una serie de acciones colectivas que pueden ejercitarse contra cualquier profesional que las utilice o las recomiende públicamente. Estas acciones son:

1

Acción de cesación

Orientada a obtener una condena que obligue al demandado a eliminar la cláusula de sus condiciones generales y a no utilizarla más en el futuro.

2

Acción declarativa

Tiene por objeto que se califique judicialmente una cláusula como condición general de la contratación.

3

Acción de retracción

Busca condenar al demandado (que haya recomendado públicamente cláusulas nulas) a retractarse de dicha recomendación y a no volver a hacerlo.

Como norma general, **estas acciones colectivas son imprescriptibles.**

4. Arbitraje y Mecanismos Alternativos de Resolución de Controversias (ADR)

Si bien la mayoría de los conflictos que surgen en torno a los contratos mercantiles se resuelven utilizando la vía judicial, esta no es la única forma existente.

Los mecanismos alternativos para la resolución de controversias (ADR) son procedimientos de carácter voluntario, orientados a resolver las disputas mediante la adopción de acuerdos, y cuya finalidad es evitar los procesos judiciales, con el consecuente ahorro de tiempo y costes. Los mecanismos más habituales en el tráfico mercantil son el arbitraje y la mediación.

4.1 El Arbitraje

El arbitraje es el método mediante el cual **las partes someten las cuestiones litigiosas a la decisión de uno o más árbitros**. Estos, tras estudiar el caso, dictan un laudo arbitral que resuelve la controversia, produce efecto de cosa juzgada y es título ejecutivo.

"El laudo arbitral resuelve la controversia, produce efecto de cosa juzgada y es título ejecutivo."

Lo más habitual es que se pacte una cláusula de sumisión a arbitraje de derecho, lo que significa que **los árbitros deberán resolver el fondo de la controversia aplicando y atendiendo al derecho sustantivo**.

En España, el arbitraje se encuentra regulado en la **Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje** (reformada por la Ley 11/2011, de 20 de mayo).

4.2 La Mediación

La mediación, en cambio, es el método alternativo a través del cual **un tercero neutral, llamado mediador, guía a las partes y les ayuda a acercar posturas** para que, por sí mismas, sean capaces de llegar a un acuerdo.

Las normas aplicables a la mediación en España se encuentran recogidas en la **Ley 5/2012, de 6 de julio, de Mediación en Asuntos Civiles y Mercantiles**. El mediador debe mantener una estricta neutralidad e imparcialidad, respetando en todo momento el principio de igualdad entre las partes.

5. Comparativa: Arbitraje vs. Mediación

Arbitraje

- **Decisión vinculante** por árbitros
- Produce **efecto de cosa juzgada**
- Es **título ejecutivo**
- Aplica derecho sustantivo
- Regulado por Ley 60/2003

Mediación

- **Acuerdo voluntario** entre partes
- Mediador **neutral e imparcial**
- Facilita el **acercamiento**
- Respeta **igualdad** de partes
- Regulado por Ley 5/2012

6. Contratación Mercantil Internacional

La contratación mercantil puede tener lugar a nivel internacional, lo que significa que pueden existir contratos que presenten conexión con más de un ordenamiento jurídico, usualmente porque las partes intervenientes son de países distintos. **La tendencia en las últimas décadas ha sido la progresiva unificación de las normas aplicables a este tipo de contratación.**

7. Marco Normativo Internacional

En este ámbito, son relevantes las siguientes normas y cuerpos normativos:

Convención de Viena

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Reglamento Roma I

El Reglamento Europeo 593/2008 (conocido como Roma I) sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales.

Directiva 2008/52/CE

La Directiva 2008/52/CE sobre ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles.

"La tendencia en las últimas décadas ha sido la progresiva unificación de las normas aplicables a la contratación mercantil internacional."

8. Lex Mercatoria y Usos del Comercio

En el plano de la *lex mercatoria* (usos del comercio), son también de gran relevancia **los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales** y **los Incoterms (Reglas y Usos Uniformes del Comercio Internacional)** de la Cámara de Comercio Internacional.

9. Esquema Resumen: Normativa Internacional

Normativa Vinculante

-  Convención de Viena
-  Reglamento Roma I (593/2008)
-  Directiva 2008/52/CE

Principios y Usos

-  Principios UNIDROIT
-  Incoterms (CCI)
-  Lex Mercatoria

Objetivos

-  Unificación normativa
-  Seguridad jurídica
-  Facilitar comercio

BLOQUE 2

LA COMPROVENTA MERCANTIL

Tema 1: Contratos de Compraventa Mercantil

Iniciamos el análisis de los contratos mercantiles en particular abordando la figura más fundamental: **el contrato de compraventa**. Históricamente, este contrato ha sido el instrumento esencial para el comercio. Precisamente, la existencia de mercaderes que compraban productos no para su consumo, sino para revenderlos con un beneficio, originó el nacimiento del Derecho Mercantil como un ordenamiento especial, distinto y separado del Derecho Civil común. Se trata, por tanto, de **un derecho creado expresamente para regular la actividad de los empresarios**.

1. Naturaleza y Regulación de la Compraventa

El contrato de compraventa puede ser de dos naturalezas: **Civil**, regulado en los artículos 1445 y siguientes del Código Civil, y **Mercantil**, regulado en los artículos 325 al 345 del Código de Comercio. Esto no significa que sean contratos radicalmente distintos. El Código Civil ofrece una regulación exhaustiva y completa de la compraventa, la cual se utiliza como base o "Derecho común" para ambas figuras. La regulación contenida en el Código de Comercio se limita, en esencia, a señalar las especialidades de la compraventa cuando esta tiene carácter mercantil.

1.1 Concepto y Requisitos de Mercantilidad

El Código de Comercio no define el contrato de compraventa, sino que parte del concepto que ofrece el Código Civil. **Concepto (Art. 1445 C.C.)**: La compraventa es un contrato por el que uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto (determinado o determinable) en dinero o signo que lo represente.

Sobre esta base, el artículo 325 del Código de Comercio se limita a calificar cuándo dicha compraventa será mercantil. **Será mercantil: "la compraventa de cosas muebles para revenderlas, ya sea con la misma forma que se compraron o bien en otra diferente, siempre con ánimo de lucrarse en la reventa".**



Requisito Objetivo

Naturaleza Mueble de la Cosa: El artículo 325 habla expresamente de "cosas muebles". Sin embargo, la doctrina mayoritaria y la jurisprudencia consideran que **las compras especulativas de bienes inmuebles pueden considerarse mercantiles**, fundamentándose en la regla de la analogía contenida en el artículo 2 del Código de Comercio.

- ✓ Bienes muebles y fungibles
- ✓ Inmuebles por analogía (compras especulativas)
- ✓ Aplicación del art. 2 C.Com.

Requisito Subjetivo

Doble Intención en el Comprador: Este es el elemento central de la mercantilidad. El artículo 325 exige una doble intención en el comprador en el momento de adquirir la cosa.

-  **Ánimo de Revender:** Intención de volver a poner la cosa en el mercado
-  **Ánimo de Lucrarse:** Perseguir la obtención de un beneficio económico

 Si faltara uno solo de estos dos requisitos intencionales, el contrato no podría ser mercantil; sería una compraventa civil de consumo.

Presunción de Mercantilidad: La ley parece presumir la mercantilidad en aquellas personas que se dedican profesionalmente al comercio, es decir, los empresarios. Ahora bien, esto no debe llevarnos a dos conclusiones erróneas: **No todas las compras efectuadas por un empresario son mercantiles, y no todas las compras que realicen los que no son comerciantes van a ser siempre civiles.** El Código de Comercio permite afirmar el carácter mercantil de la compra, incluso si es esporádica, realizada por alguien que, sin ser profesional del comercio, adquiere un bien con la clara intención de revenderlo con ánimo de lucro.

2. Exclusiones de la Mercantilidad

El propio Código de Comercio, en su artículo 326, se encarga de excluir expresamente el carácter mercantil de ciertas operaciones, aunque en ellas pudiera concurrir el ánimo de lucro.

Compras para Consumo Propio

Art. 326.1: "No se reputarán mercantiles las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de la persona por cuyo encargo se adquieren". La clave está en **la intención del comprador en el momento de adquirir los productos**. Si falta el ánimo de reventa y la finalidad lucrativa, será un acto de consumo civil.

La "Compraventa-Inversión"

Cuando un empresario adquiere combustible, mobiliario o maquinaria para utilizarlos en su industria (consumo empresarial), parte de la doctrina y jurisprudencia entienden que **ha de reputarse mercantil**. Se justifica porque existe un evidente **ánimo de lucro** y la finalidad del art. 326 es excluir el consumo familiar o doméstico, no el uso empresarial.

Ventas de Agricultores, Ganaderos y Artesanos

El Código excluye la mercantilidad de:

- Las ventas que hagan los ganaderos o agricultores de sus cosechas o ganados
- Las ventas de objetos fabricados por artesanos, **siempre que la venta se haga en sus talleres**

A sensu contrario: Será mercantil la venta que los artesanos realicen fuera de sus talleres.

"No tendría sentido que la compra de materias primas para fabricar fuese mercantil, y en cambio, la compra de la gasolina necesaria para operar la maquinaria de fabricación fuese civil."

3. Transformación, Reventa y Perspectiva del Comprador

3.1 Requisito Indiferente: La Transformación de la Cosa

La compraventa mercantil exige un requisito que podríamos llamar "indiferente". **El artículo 325 aclara que la compraventa será mercantil tanto si las cosas son adquiridas para ser revendidas "en la misma forma en que se compraron, como en otra distinta"**. De esta forma, la ley equipara la simple compra comercial (revender tal cual) con la compra de materias primas que serán industrialmente transformadas para crear un nuevo producto que se revenderá.

3.2 La Mercantilidad de la Reventa

La reventa es, simplemente, **la venta hecha por un comprador de aquello que adquirió con el objetivo previo de revenderlo**. El problema jurídico surge en la reventa del comerciante al consumidor final. Deben considerarse **civiles las compras hechas por los consumidores en las tiendas o establecimientos abiertos al público**, aunque ese consumidor sea, a su vez, un empresario en su propia actividad.

Razón 1

En el comprador (el consumidor) **no concurre el doble requisito intencional** del artículo 325 (comprar para revender con lucro).

Razón 2

El artículo 326.1 afirma que "no se reputarán mercantiles las compras de efectos destinados al consumo del comprador".

Razón 3

No tendría sentido aplicar el régimen mercantil a los consumidores, pues se menoscabaría la aplicación del **Texto Refundido para la Defensa de los Consumidores y Usuarios**.

3.3 Consideración Crítica: La Perspectiva del Comprador

Como consideración final, nótese que **el legislador español adopta, como criterio básico para la calificación de la compraventa, la perspectiva del comprador, no la del vendedor**. Será desde el ángulo del adquirente desde el que deba determinarse si la compraventa es mercantil.

 **Idea clave:** El empresario que compra debe hacerlo con la intención de revender y lucrarse. Si esa doble intención no existe en el momento de la compra, no es mercantil; será una compraventa civil (ya sea de consumo doméstico o de inversión empresarial, aunque esta última se asimila a la mercantil por la doctrina y la jurisprudencia).

01	02	03	04
✓ Verificar naturaleza mueble	✓ Comprobar ánimo de reventa	✓ Verificar ánimo de lucro	✓ Descartar exclusiones
Confirmar que se trata de cosa mueble (o inmueble por analogía)	El comprador debe tener intención de volver a vender	Debe existir intención de obtener beneficio económico	Verificar que no se trata de consumo doméstico ni otras exclusiones del art. 326



Tema 2: Contrato de Compraventa: Obligaciones del Vendedor

Como se estableció en el tema anterior, si bien las compraventas civiles y mercantiles generan las mismas obligaciones fundamentales (entrega y saneamiento) que nacen del contrato típico regulado en el Código Civil, resulta crucial identificar adecuadamente su naturaleza.

La diferencia esencial entre una y otra radica en el **diverso régimen jurídico** de estas obligaciones. El tráfico mercantil exige una **mayor rapidez y un mayor rigor** que caracteriza a las compraventas mercantiles, frente al ritmo más pausado y menos estricto propio de las civiles.

1. La Importancia del Régimen Mercantil

El contrato de compraventa es, en nuestro ordenamiento, un título válido para transmitir la propiedad, siempre que vaya acompañado de la entrega o *traditio*, según la regla general contenida en el **artículo 609 del Código Civil**.



Por ello, la obligación básica del vendedor, una vez perfeccionado el contrato, consistirá en **entregar la cosa** (el whisky) al comprador (Tomás) con el fin de que éste adquiera su propiedad. Esta obligación se deduce del **artículo 329 del Código de Comercio** y los **artículos 1.461 y siguientes del Código Civil**.

"El tráfico mercantil exige una mayor rapidez y un mayor rigor que caracteriza a las compraventas mercantiles."

A continuación, se analizan las especialidades de las obligaciones del vendedor en la compraventa mercantil, siguiendo el ejemplo de Tomás, quien adquiere whisky para revenderlo en Estados Unidos.

2. Obligación de Entregar la Cosa

En la compraventa mercantil, la obligación de entrega posee dos interesantes particularidades: el **momento** en que debe efectuarse y el **modo** de su cumplimiento.

2.1 Momento de la Entrega

Plazo Pactado

El vendedor estará obligado a entregar el whisky en el **momento o plazo que hayan acordado** las partes.

Sin Pacto Expreso

Si nada se hubiera pactado expresamente en el contrato, el vendedor deberá tener la mercancía a disposición de Tomás (el comprador) dentro de las **24 horas siguientes** a la estipulación del contrato.

2.2 Modo de Cumplimiento: La Puesta a Disposición

¿Se entiende cumplida la obligación solo si el comprador toma posesión física de la mercancía?

En principio, la entrega presupone poner el whisky en posesión de Tomás. No obstante, el Código de Comercio, para dar por cumplida la obligación de entrega por parte del vendedor, equipara la entrega a la **realización de cuantas actividades sean necesarias para poner el whisky a disposición de Tomás**.

Nótese que esto es independiente de que Tomás (comprador) llegue o no a tomar posesión efectiva del alcohol en ese momento. La verificación de que se ha producido la "puesta a disposición" tendrá lugar en el sitio pactado o, si no se ha acordado nada, en el **establecimiento del vendedor**.

- **⚠ Importante:** Con ello, el Código de Comercio sigue un principio espiritualista de la entrega y se aparta significativamente del sistema civil. El **artículo 1462 del Código Civil** solo entiende cumplida la obligación de entrega cuando la cosa se pone "en poder y posesión del comprador".

3. Comparativa del Modo de Entrega (Civil vs. Mercantil)

Régimen	Norma Base	Concepto de Entrega	¿Cuándo se cumple?
Compraventa Civil	Art. 1462 C.C.	<i>Traditio</i> real o física	Cuando la cosa se pone en poder y posesión del comprador
Compraventa Mercantil	Art. 329 y 338 C.Com	<i>Traditio</i> ficta (Puesta a disposición)	Cuando el vendedor realiza lo necesario para que el comprador pueda retirar la mercancía (generalmente, en el almacén del vendedor)

El cumplimiento de esta obligación de entrega solo puede ser exigido por Tomás si ha pagado el precio pactado u ofrece pagarla simultáneamente, exceptuando el supuesto en que las partes hayan acordado su aplazamiento.

La entrega, además, debe ser **total**. Si Tomás ha comprado 10.000 botellas, no se le pueden entregar 6.000, no pudiendo el vendedor imponerle que acepte una entrega parcial.

Si el comprador (Tomás), por prisa para enviar la mercancía a EEUU o cualquier otra razón, **acepta voluntariamente** esas 6.000 botellas, la venta quedará consumada respecto a esa cantidad efectivamente entregada. Sin embargo, Tomás (comprador) **conservará los derechos** que le asisten en caso de incumplimiento por el resto (las 4.000 botellas faltantes), conforme al **artículo 330 del Código de Comercio**.



4. Incumplimiento: El Retraso (Mora) y la Compraventa de Reemplazo

4.1 Consecuencias del Retraso

¿Qué sucede si el vendedor se retrasa en la entrega del whisky? Dado el rigor del tráfico mercantil, las consecuencias son severas.

Imaginemos que Tomás iba a enviar esas 10.000 botellas al festival de música Ultra en Miami la próxima semana. Al tardar el vendedor en poner el whisky a su disposición, la organización del festival (empresa Ultra) no puede esperar y se ve forzada a buscar otro proveedor. Tomás ha perdido el negocio.

"En Derecho Mercantil, el mero retraso se equipara al incumplimiento total."

En Derecho Mercantil, el **mero retraso se equipara al incumplimiento total**. Es indiferente si el incumplimiento ha sido culposo o no.



Opción 1

Pedir el **cumplimiento forzoso** del contrato (por vía judicial)

Opción 2

Pedir la **resolución** del contrato

En Ambos Casos

Derecho a la **indemnización de los perjuicios** que se le hayan irrogado por la tardanza o el incumplimiento

La resolución puede ser parcial (aunque el Código no lo especifica) y puede ejercitarse **extrajudicialmente** mediante una mera declaración de Tomás. No obstante, si la otra parte (el vendedor) impugna o discute dicha resolución, tendrán que ser los tribunales los que acaben resolviendo si la resolución del contrato era adecuada o no.

4.2 Especialidad: La Compraventa de Reemplazo

Existe una especialidad muy interesante ante el incumplimiento del vendedor: la llamada **compraventa de reemplazo**.

Volviendo al caso del festival, como Tomás no les ha enviado el alcohol, la empresa Ultra (comprador final) puede adquirir de una fuente alternativa mercancías similares, de igual calidad y cantidad (en este caso, whisky).

Se permite al comprador reclamar al vendedor incumplidor (Tomás) la **diferencia que, en su caso, hayan tenido que satisfacer al tercero** por esa compraventa de reemplazo. Es decir, si al festival de Miami le ha costado más caro comprar el alcohol de imprevisto, Tomás (como vendedor incumplidor) deberá hacerse cargo del **sobrecoste**.

 **Nota:** Esta solución no se prevé con carácter general en nuestro derecho, pero la doctrina la admite, siempre que el comprador (Ultra) actúe de **buenas fe**, es decir, no buscando deliberadamente el precio más caro para perjudicar al vendedor.

5. Obligación de Saneamiento

El vendedor está también obligado a garantizar a su comprador la **posesión legal y pacífica** de la cosa vendida (saneamiento por evicción) y a responder por los **vicios o defectos** de que esta adolezca (saneamiento por vicios), salvo pacto en contrario. El contenido de esta obligación de saneamiento tiene profundas especialidades mercantiles.

5.1 Saneamiento por Evicción

La evicción sucedería si a Tomás (comprador) le quitan la posesión legal y pacífica del whisky por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a su compra.

En el ámbito civil, Tomás podría exigir del vendedor la restitución del precio y otras indemnizaciones. Sin embargo, en el ámbito mercantil se afirma corrientemente que la evicción y sus consecuencias tienen una **importancia práctica menor**.

La razón de esta menor importancia radica en la protección del adquirente en establecimientos abiertos al público. Quien compra en tiendas o almacenes abiertos al público (partiendo de la naturaleza mercantil de tales contratos) **no puede ser privado de la cosa o cosas adquiridas, aun cuando éstas no pertenezcan al vendedor**.

Esto se debe a la aplicación del **artículo 85 del Código de Comercio**. Esta norma, para dar seguridad al tráfico mercantil, otorga una "prescripción" (adquisición) instantánea del derecho a favor del comprador de buena fe. Tomás, si compra el alcohol en el establecimiento del vendedor, puede estar tranquilo, pues nadie podrá reivindicarle la mercancía.

- ❑ **⚠️ Excepción:** Si Tomás comprase el alcohol *fueras* del establecimiento (el guion menciona el símil de una entrega en un camión), no le sería aplicable la protección del artículo 85 del Código de Comercio, y en ese caso, sí cabría la evicción.

🔍 5.2 Saneamiento por Vicios o Defectos

El régimen de saneamiento por vicios en el Código de Comercio es **dispositivo**, es decir, voluntario. Las partes pueden, mediante pacto expreso, excluir la obligación de saneamiento por vicios (e incluso la de evicción). También pueden establecer un régimen distinto, modificando los plazos para la denuncia o pactando coberturas diferentes, como cláusulas contractuales de garantía.

A falta de pacto, se aplica el régimen legal supletorio.

📋 5.3 Concepto de Vicio y Defecto

Es crucial distinguir entre vicios ocultos y meros defectos de calidad o cantidad.

♦ Defecto de Calidad o Cantidad

- **Calidad:** Se presenta cuando el whisky comprado no posee una determinada calidad que debería poseer, ya sea por haberse pactado expresamente (calidad de "whisky irlandés") o porque, aun no habiéndose acordado, es la normal en la cosa adquirida.
- **Cantidad:** Concurre cuando el vendedor entrega menos unidades de las pactadas (si entregan 6.000 botellas a Tomás en lugar de 10.000).

♦ Vicios Ocultos o Internos

Por vicio ha de entenderse, según el Código Civil, aquellos defectos que tuviere la cosa vendida "si la hacen **impropia para el uso** a que se la destina, o si disminuyen de tal modo este uso que, de haberlos conocido el comprador, no la habría adquirido o habría dado menos precio por ella".

La jurisprudencia entiende el vicio como la ausencia de una cualidad, una anomalía por la cual se distingue la cosa que lo padece de las de su misma especie y calidad.

Ejemplo: Si Tomás compra el whisky cerrado y embotellado, no puede saber si el alcohol está en mal estado (como el caso de las muertes en la India por alcohol adulterado). De saberlo, no lo compraría, pues no podría usarlo para revenderlo.

6. Plazos de Denuncia (Régimen de Caducidad)

Para mantener la seguridad jurídica en el tráfico empresarial, los plazos para denunciar estos vicios o defectos son muy breves y su incumplimiento acarrea la pérdida de la acción.

Tipo de Vicio/Defecto	Artículo C.Com.	Plazo de Denuncia	Momento de la Denuncia
Defectos de Calidad o Cantidad (Aparentes)	Art. 336	En el acto	Si el comprador (Tomás) examina la mercancía al recibirla y manifiesta su contento, pierde el derecho a reclamar
Defectos de Calidad o Cantidad (Embalados)	Art. 336	4 días	Si la mercancía viene embalada o en palés, el comprador (Tomás) tiene 4 días desde la recepción para comprobar y reclamar
Vicios Ocultos o Internos	Art. 342	30 días	El comprador (Tomás) dispone de 30 días desde la entrega para examinar y reclamar al vendedor por los vicios ocultos

 **Nota:** Algunos vendedores, para eludir el plazo de 4 días, exigen contractualmente que el comprador realice el reconocimiento de calidad y cantidad en el mismo momento de la entrega, aunque venga embalado.

7. Doctrina del Aliud pro Alio y Obligación de Garantía

7.1 La Doctrina del Aliud pro Alio (Entrega de Cosa Distinta)

¿Qué ocurre si el defecto es tan grave que se descubre pasados los 30 días (ej. las muertes en Miami por el alcohol en mal estado)? ¿Quedaría Tomás (comprador) sin protección por no haber sido "suficientemente diligente"?

"La jurisprudencia ha corregido el rigor de estos plazos tan breves mediante la doctrina del aliud pro alio (una cosa por otra)."

La jurisprudencia ha corregido el rigor de estos plazos tan breves mediante la doctrina del **aliud pro alio** (una cosa por otra). Se entiende que en casos de vicios o defectos de calidad **especialmente graves**, no estamos ante un simple vicio, sino ante un **verdadero incumplimiento contractual por prestación de cosa diversa**.

La consecuencia es fundamental: **no se aplican los plazos de caducidad** de 4 o 30 días del Código de Comercio. Se aplica el plazo general de prescripción de las acciones personales del **artículo 1964 del Código Civil**, que actualmente es de **cinco años**.

7.2 Plazo de Prescripción de la Acción (Régimen General)

Es vital no confundir el plazo de denuncia (caducidad, arts. 336 y 342 C.Com.) con el plazo de prescripción de la acción judicial.

El plazo de 30 días del artículo 342 es para **denunciar** el vicio oculto y conservar así las acciones contra el vendedor. Una vez efectuada la denuncia en ese plazo, el comprador dispone del plazo de prescripción de **seis meses** (previsto en el **artículo 1490 del Código Civil**) para interponer la demanda judicial.

7.3 Obligación de Garantía (Pactos Contractuales)

Como se ha mencionado, el régimen legal de saneamiento es de naturaleza dispositiva. Las partes pueden modificarlo mediante pactos, estableciendo plazos distintos o, incluso, exonerando al vendedor de su obligación de saneamiento.

Una variedad de pactos especialmente frecuentes, sobre todo en compraventas de maquinaria, son las **cláusulas de garantía** a cargo del fabricante. Estas cláusulas se dirigen a garantizar, durante un plazo de tiempo determinado, la ausencia de vicios y defectos o, dicho de otro modo, el **buen funcionamiento** de la cosa vendida. En ciertos sectores, es frecuente que estas cláusulas lleguen a garantizar incluso el "funcionamiento a satisfacción del comprador".

Ejemplo: Si Tomás necesita varias carretillas elevadoras para transportar el whisky, podrá pactar una cláusula de garantía en la que, durante cinco años, el fabricante se haga cargo de los defectos que puedan aparecer o del funcionamiento adecuado de las mismas.

8. Resumen: Obligaciones Principales del Vendedor

1 Entrega de la Cosa

Puesta a disposición del comprador en el plazo acordado o dentro de las 24 horas

2 Saneamiento

Por evicción o vicios ocultos, con los estrictos plazos mercantiles de denuncia

3 Garantías Adicionales

Las garantías adicionales que las partes pacten contractualmente

Tema 3: Contrato de Compraventa

1. Obligaciones del comprador

Tras el análisis de las obligaciones del vendedor en la clase anterior, donde se constató que el comprador dispone de significativas herramientas para repercutir daños y perjuicios o rechazar las mercancías, procede ahora analizar la posición de la otra parte contractual.

Corresponde, por tanto, examinar las obligaciones del comprador. Siguiendo el ejemplo de la adquisición del whisky por parte de Tomás, ¿qué obligaciones deberá cumplir este para que la compraventa sea válida y eficaz? Son, fundamentalmente, dos: **la obligación de pagar el precio acordado y la obligación de recibir la cosa comprada**.

1.1 Obligación de Pagar el Precio Acordado

Respecto a la obligación principal del comprador, el pago del precio, son de aplicación las reglas generales del Código Civil. En este sentido:

1

Fecha y lugar pactados

El precio debe pagarse en la **fecha y lugar pactados**.

2

Momento de entrega

Si nada se ha pactado, el pago deberá realizarse en el **momento y lugar en que se haga la entrega** de la cosa.

3

Precio determinado

El precio debe ser **cierto, determinado o determinable**, ya sea en **dinero o signo que lo represente**.

En el tráfico mercantil, el precio convenido comprende a veces simplemente el valor de las mercancías, mientras que en otras ocasiones, a este valor se le añade el coste del transporte hasta el lugar acordado o, incluso, el coste de la prima del seguro. Este último supuesto es característico de las ventas internacionales bajo la cláusula **CIF (Coste, Seguro y Flete)**. El flete, conviene aclarar, es el término jurídico que designa al transporte.

"Si Tomás fuera nuestro cliente, le advertiríamos que debe pagar el whisky al vendedor en cuanto este se lo entregue (o ponga a disposición), a no ser que consiga negociar un acuerdo de aplazamiento."

El pago se realizará en la moneda pactada (euros, dólares, etc.). La determinación de qué parte asume estos costes (transporte, seguro) se regula habitualmente a través de términos comerciales estandarizados o **Incoterms**, de enorme importancia en la compraventa internacional, pero que, en general, desempeñan un papel relevante en todas aquellas compraventas que exijan desplazamiento de la mercancía.

 **La inclusión del seguro (Cláusula CIF)** responde a la necesidad de gestionar la transmisión del riesgo. Si el barco que transporta el alcohol (las 10.000 botellas de Tomás) sufre un siniestro (colisiona con un iceberg) y la mercancía se hunde en el océano, el seguro (contratado por el vendedor, pero siendo beneficiario Tomás) permitiría a este último recuperar su inversión.



2. Prescripción y Exigibilidad del Precio

2.1 Prescripción de la Acción de Reclamación del Precio

En lo relativo a los plazos, la cuestión de la prescripción del derecho del vendedor a exigir el pago del precio presenta cierta complejidad.

El **artículo 943 del Código de Comercio** remite expresamente a las disposiciones del derecho común. Esto significa que el plazo básico a tener en cuenta es el plazo general de prescripción de las acciones personales del **artículo 1964.2 del Código Civil**, que actualmente es de **5 años**.

- ⚠️ Excepción:** La única excepción relevante se aplica exclusivamente a las compras que realicen los empresarios cuando adquieran bienes muebles en su **calidad de consumidores** (es decir, para su uso personal o doméstico, fuera de su tráfico empresarial). En ese caso, el plazo de prescripción para el vendedor será de **3 años** (conforme al art. 1967.4 C.C.).

2.2 Exigibilidad del Precio por el Vendedor

En cuanto a la exigibilidad del precio (el momento en que el vendedor puede reclamar el pago), el Código distingue entre el precio al contado y el precio aplazado.

Precio al Contado

Existe cuando las partes no han dicho nada expresamente sobre aplazar el pago.

Conforme al **artículo 87 del Código de Comercio**, en caso de silencio, las ventas realizadas en establecimientos mercantiles se presumen hechas al contado, salvo prueba en contrario.

17 Precio Aplazado

Se presenta cuando se ha concedido crédito al comprador.

"El vendedor puede exigir que le paguen desde el momento en que cumple con su propia obligación de entrega."

Específicamente, el vendedor puede exigir el pago desde que:

- Pone el whisky a disposición de Tomás y este se muestra satisfecho.
- En caso de que Tomás (comprador) se niegue a recibir la mercancía sin justa causa, desde que el vendedor la **deposite judicialmente** a disposición de Tomás, conforme al **artículo 339 del Código de Comercio**.

Esta última medida (depósito judicial) protege al vendedor frente al comprador que, para ganar tiempo o por falta de liquidez, decide no recibir el producto o se retrasa a propósito en ir a recogerlo para no tener que pagar todavía. El vendedor, mediante el depósito judicial, cumple formalmente con su obligación, quedando liberado y pudiendo exigir el pago.



3. Plazos de Pago en Operaciones Comerciales

Una vez que el vendedor ha entregado el alcohol a Tomás, y en caso de no haber pactado nada sobre cuándo debe pagar, entran en juego las normativas especiales sobre morosidad.

A) Ley 3/2004 (Ley de Lucha contra la Morosidad en Operaciones Comerciales)

Esta ley establece plazos de pago imperativos para las operaciones entre empresarios.



Plazo General (Defecto de pacto)

El plazo máximo de pago será de **30 días** naturales desde la fecha de recepción de la mercancía.



Plazo Pactado

Las partes pueden pactar un aplazamiento, pero este **no podrá superar en ningún caso los 60 días** naturales.

A su vez, se establece la obligación a cargo del proveedor (vendedor) de hacer llegar la factura o solicitud de pago a sus clientes **antes de transcurridos 30 días** desde la fecha de recepción de la mercancía.

Si legalmente o en el contrato se hubiera dispuesto un **procedimiento de aceptación** o de comprobación de conformidad de las mercancías (para verificar que están bien), su duración no podrá exceder de 30 días desde la recepción. El plazo de pago (de 30 días) comenzará a contar, entonces, desde la fecha en que se dé el "ok" de que la mercancía está bien (conforme al **artículo 4.2 de la Ley 3/2004**), pero el cómputo total (verificación + pago) no podrá superar los 60 días desde la entrega.

Esquema 1: Plazos de Pago (Ley 3/2004)

Supuesto	Plazo de Pago	Inicio del Cómputo	Límite Máximo (Pactado)
Regla General (Sin pacto)	30 días naturales	Fecha de recepción de mercancías	60 días naturales
Con Verificación	30 días naturales	Fecha de aceptación/verificación	60 días (total) desde la recepción
<i>Plazo de Verificación</i>	<i>Máx. 30 días</i>	<i>Fecha de recepción de mercancías</i>	-

B) Ley de Ordenación del Comercio Minorista (LOCM)

Esta ley establece reglas específicas para las relaciones entre comerciantes minoristas y sus proveedores.

- **Regla General:** A falta de pacto expreso, se entiende que deberán efectuar el pago de las mercancías que comprenden **antes de 30 días** a partir de la fecha de su entrega.
- **Especialidades (Productos de Alimentación):**
 - *Frescos y Perecederos:* Los aplazamientos de pago **no podrán superar nunca los 30 días** desde la entrega.
 - *Demás Productos de Alimentación:* Los aplazamientos **no podrán exceder nunca los 60 días**.

El precio podrá pagarse al contado o, si la parte compradora lo acepta, mediante la entrega de cheques, libramiento de letras de cambio o transferencia bancaria.



4. Obligación de Recibir la Cosa Comprada

La segunda gran obligación del comprador es la de recibir la cosa comprada. Esta no es solo un derecho, sino una obligación contractual. **Si Tomás (comprador) se niega injustificadamente a ir a recoger el whisky, el contrato no puede cumplirse (no se produce la entrega) y, por tanto, se frustran los intereses del vendedor.**

Sin embargo, como se vio en la clase anterior, la negativa del comprador a recibir la mercancía está justificada en determinados supuestos. Tomás **puede negarse** a la recepción sin incumplir su obligación en los siguientes casos:



Vicios de cantidad

Cuando la mercancía adolezca de **vicios o defectos de cantidad** (según el **artículo 330** del C.Com).



Vicios de calidad

Cuando la mercancía adolezca de **vicios o defectos de calidad** (según el **artículo 336** del C.Com).



Entrega fuera de plazo

Cuando el vendedor pretenda realizar la **entrega una vez transcurrido el plazo** que habían acordado (según el **artículo 332** del C.Com), por ejemplo, si la discoteca a la que Tomás iba a revender el alcohol ya ha buscado otro proveedor.

"En estos casos, Tomás puede negar la recepción conforme a derecho, no incurriendo en incumplimiento de su obligación."

Esquema 2: Obligaciones y Derechos del Comprador

OBLIGACIÓN	DEBER DEL COMPRADOR (TOMÁS)	DERECHO DE EXCEPCIÓN / NEGATIVA (Justificada)
Pagar el Precio	Pagar en el tiempo y lugar pactados (o en su defecto, en la entrega).	(Excepción de contrato no cumplido, si el vendedor no entrega).
Recibir la Cosa	Facilitar la entrega y hacerse cargo de la mercancía.	Puede negarse a recibir si: <ul style="list-style-type: none">• Hay vicios de cantidad (Art. 330)• Hay vicios de calidad (Art. 336)• La entrega es extemporánea (fuera de plazo) (Art. 332)

5. La Transmisión del Riesgo en la Compraventa Mercantil

Para finalizar el estudio de la compraventa, es imprescindible abordar la cuestión de la transmisión del riesgo.

¿A qué nos referimos con esto? **El problema consiste en determinar cuál de las partes debe soportar el perjuicio económico provocado por la pérdida o deterioro de la cosa por un evento fortuito** (caso fortuito o fuerza mayor), una vez que el contrato se ha perfeccionado, pero antes de que el comprador tenga la posesión material.

 **Ejemplo:** Tomás realiza la compra del whisky irlandés. El vendedor le comunica que los palés están listos para su recogida en un polígono industrial (puesta a disposición). Tomás va a recogerlos cuando puede. Con tan mala suerte que, antes de que llegue, un objeto volador no identificado (OVNI) se estrella contra el cargamento y el whisky "se va a la porra".

¿Quién soporta la pérdida?

Si el riesgo es del vendedor

Será este el que tenga que entregar otras 10.000 botellas nuevas que sustituyan a las destruidas (por ser un bien genérico). Si la cosa fuera específica (un cuadro único), el vendedor perdería la cosa y Tomás podría resolver el contrato, exigiendo la devolución del precio que hubiera entregado (conforme a los **artículos 331 y 335** del C.Com).

Si el riesgo es del comprador (Tomás)

Deberá pagar el precio íntegro igualmente, aunque reciba solo una parte de las botellas o ninguna de ellas.

6. La Regla Mercantil de Transmisión del Riesgo

Para saber quién es el responsable, hay que fijar el momento exacto en que el riesgo pasa del vendedor al comprador.

*"El Código de Comercio establece un criterio claro, distinto del civil, enfocado en el cumplimiento de la obligación de entrega por parte del vendedor: los riesgos **pasan al comprador** desde el momento en que el vendedor **le ha entregado la cosa o la ha puesto a su disposición.**"*

Aplicando esta regla al ejemplo:

Las botellas estaban a disposición de Tomás en el polígono; el vendedor ya había hecho todo lo que debía para cumplir con su obligación (puesta a disposición). Por tanto, cuando el OVNI impacta, **el riesgo ya pertenecía a Tomás (comprador), quien deberá pagar el precio íntegro al vendedor.**

Excepción: Dolo o Negligencia del Vendedor

Evidentemente, este criterio (la puesta a disposición) no se utiliza cuando la situación de pérdida o deterioro se ha producido por **dolo, culpa o negligencia del vendedor**. Si el vendedor dejó las botellas de Tomás al borde de un acantilado y se cayeron, obviamente será el vendedor quien deba soportar el daño e indemnizar a Tomás.

END 7. Extinción del Contrato

Para finalizar, el Código de Comercio no contiene un régimen específico de extinción del contrato de compraventa. Por lo tanto, será de aplicación supletoria el **artículo 1156 del Código Civil**, que establece que las obligaciones (y por ende los contratos que las generan) se resuelven por las mismas causas que todas las obligaciones, y además por las expresadas específicamente en dicho código (como la resolución por incumplimiento).

Resumen Final

Las obligaciones esenciales del comprador son dos: **pagar el precio y recibir la cosa comprada.**

Transmisión del Riesgo

El régimen mercantil de **transmisión del riesgo** es claro: los riesgos los soportará el comprador si el vendedor ya le ha entregado la cosa o la ha puesto a su disposición.



Tema 4: Las Compraventas Especiales

Prosiguiendo con el análisis de las especialidades contractuales, esta lección aborda diversas modalidades de compraventa que, por sus características particulares, reciben un tratamiento diferenciado en el ordenamiento, así como una introducción al régimen de la compraventa internacional.

1. Venta con Expedición (Venta "de Plaza a Plaza")

La especialidad fundamental de esta modalidad radica en la **no concurrencia de las partes contratantes en un mismo lugar** en el momento de la celebración. Al no encontrarse presencialmente, esta venta requiere una forma particular de perfección contractual, con la finalidad de garantizar que concurre el consentimiento de comprador y vendedor conforme a las normas sobre **contratación entre ausentes**.

-  *Ejemplo:* Carlos, que necesita micrófonos para mejorar la calidad de sonido de sus clases, pero no tiene tiempo de ir a comprarlos en persona, los solicita al fabricante por internet.

El mayor interés dogmático de este contrato reside en la fase de **ejecución**. El vendedor no entrega la cosa vendida directamente al comprador; lo hace a través de un **transportista**, quien, a su vez, la hará llegar al comprador.

En consecuencia, resulta crucial determinar el lugar y el momento exactos en que el vendedor cumple su obligación contractual de entrega, y el comprador la suya de hacerse cargo (recepción), para delimitar la transmisión del riesgo.

Si no existe pacto expreso, el **artículo 338 del Código de Comercio** ordena que el vendedor cumpla haciendo todo lo necesario para **poner los efectos vendidos a disposición** del comprador.



Ventas "en fábrica"

El comprador recoge la mercancía en las instalaciones del vendedor



Ventas "en almacén"

La entrega se realiza en el depósito del vendedor



Ventas "a bordo"

La mercancía se entrega cargada en el medio de transporte

La práctica mercantil ha consagrado una serie de cláusulas (similares a los Incoterms) que es frecuente introducir en estos contratos y que tienen un significado concreto y conocido para definir este momento. El transporte necesario correrá, según se pacte, a cuenta del vendedor o del comprador.

2. Compraventa a Plazos de Bienes Muebles

La venta a plazos cumple una función económica relevante, facilitando la adquisición de bienes a sujetos que no disponen de liquidez inmediata para pagar el precio completo en el momento de la compra.

-  **Ejemplo:** Carlos se ha gastado los fondos de la empresa en publicidad y no dispone de liquidez para comprar los micrófonos. El pago a plazos le facilita la adquisición.

Esta modalidad se rige por la **Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles** (el guion menciona la Ley 20/1998). Dicha ley exige un aplazamiento mínimo del pago de **tres meses** y establece varias **exclusiones** de su ámbito de aplicación:

Exclusión 1

Ventas de cosas consumibles cuando vayan a ser destinadas a la reventa al público (y no para uso del comprador)

Exclusión 2

Ventas ocasionales sin finalidad lucrativa para el vendedor

Exclusión 3

Ventas garantizadas por hipotecamobiliaria o prenda sin desplazamiento de la posesión

Exclusión 4

Contratos de venta a plazos cuyo importe sea inferior al que se fije reglamentariamente

2.1 Mercantilidad de la Venta a Plazos

La compraventa a plazos será mercantil cuando se ajuste a los criterios generales. Concretamente, serán mercantiles aquellas compraventas a plazos de bienes muebles en las que el comprador sea un empresario que adquiera el bien para incorporarlo a su establecimiento o proceso productivo (compraventa-inversión). Si Carlos compra los micrófonos para usarlos en su empresa, será mercantil; si los comprara para revenderlos sin abrirlas, también.

2.2 Requisitos Formales (Clave de examen)

Este contrato es de naturaleza formal y exige el cumplimiento de varias solemnidades

Forma y Validez

-  Debe constar **por escrito** para su validez
-  Son **nulos** los pactos que obliguen al comprador a pagar al contado en caso de no obtener el crédito de financiación previsto
-  Tipo de interés nominal
-  La **Tasa Anual Equivalente (TAE)**
-  La cláusula de **reserva de dominio** (si se pacta)

Contenido Mínimo Obligatorio

-  Descripción del objeto
-  Precio de venta al contado
-  Importe del desembolso inicial
-  Parte que se aplaza y parte financiada por tercero
-  La prohibición de enajenar hasta el pago total
-  La tasación del bien (para subasta)
-  La facultad de desistimiento

El contrato se entiende perfeccionado en cuanto el comprador realiza un desembolso inicial (si existe), aunque **no adquirirá la propiedad** hasta que pague la totalidad del precio (en virtud de la reserva de dominio).

3. Compraventas Especiales (Sujetas a Consentimiento)

Existen modalidades donde la perfección del contrato o su consumación dependen de una verificación o aprobación posterior por parte del comprador. Las principales son cuatro.

3.1. Venta sobre Muestras

Se utiliza cuando comprador y vendedor acuerdan la transacción de cosas genéricas a raíz de una muestra del objeto.

  *Ejemplo:* El comprador prueba una muestra de una botella de vino blanco con sabor a frutas y, basándose en ella, decide adquirir varias cajas para su restaurante.



Obligaciones del Vendedor

Entregar un producto que posea la **misma calidad** que la muestra exhibida

Obligaciones del Comprador

Pagar el precio *si* la mercancía entregada es igual a la muestra

Rechazo (Clave de examen)

El comprador no puede rechazar la mercancía por arrepentimiento; **solo puede negarse a recibirla si no se corresponde con la muestra.**

Para aportar seguridad jurídica, en caso de disputa, se designará un **perito** que determine si hay o no correspondencia. Si el perito determina que la mercancía es conforme a la muestra, la venta se consuma y el comprador debe pagar. Si determina que no es conforme, el contrato se rescinde y el comprador tiene derecho a indemnización.

3.2. Venta a Ensayo o Prueba

En esta modalidad, la compra se realiza bajo la condición (suspensiva o resolutoria) de que la cosa sirva para el uso específico al que se destina.

Si NO son idóneas

Si tras probarlas (ensayo), se constata que **no son idóneas** para el uso destinado (tienen menos potencia), el comprador puede rehusar el pago y rescindir el contrato.

Si SÍ son idóneas

Si, por el contrario, logran la finalidad pretendida, la venta se consolida.



4. Esquema Comparativo: Compraventas Especiales

Modalidad	Base del Consentimiento	Obligación del Comprador	Perfección
 Venta sobre Muestras	Objetiva: Coincidencia con la muestra.	Obligado a aceptar si la mercancía es idéntica (decide perito en caso de disputa).	Perfeccionado, pero sujeto a resolución si no coincide.
 Venta a Ensayo o Prueba	Objetiva: Idoneidad para el fin específico pactado.	Obligado a aceptar si la prueba es exitosa (cumple la función).	Perfeccionado, pero sujeto a condición resolutoria (si no es idóneo).
 Venta a Salvo Aprobación	Subjetiva: El gusto o conveniencia del comprador.	No obligado. Puede rehusar libremente si "no le conviene".	No perfeccionado hasta que el comprador da su aprobación.

4.1 Venta a Salvo Aprobación

Esta modalidad es distinta de las anteriores. El comprador (pensemos en Ikea, que necesita madera) realiza un pedido, pero no acepta la venta hasta que comprueba por sí mismo la calidad de la madera.

 **Efectos (Clave de examen)**

El comprador (Ikea) no está obligado a aceptar la mercancía. Puede **libremente rehusar** el contrato si los géneros "no le convienen", basándose en su criterio subjetivo.

Perfección: El contrato solo se perfecciona cuando el comprador recibe y aprueba las mercancías.

4.2 Venta a Salvo Confirmación

Esta especialidad se utiliza frecuentemente en la intermediación o agencia. Pensemos que Antonio está en Paraguay intentando vender el aceite de Manuel (el principal).

01

Acuerdo del Agente

Antonio (agente) acuerda una venta de 500 garrafas de aceite con una cadena de supermercados. Dicho acuerdo queda "a salvo confirmación".

02

Contacto con el Principal

Antes de que la venta se cierre, Antonio debe contactar a Manuel (principal) para preguntarle si **confirma** o **aprueba** la venta en las condiciones pactadas.

03

Protección del Principal

Si Antonio firma una venta por 5.000 garrafas para el mes siguiente, pero Manuel no tiene esa capacidad de producción, este puede no confirmar la venta y evitar así un grave incumplimiento contractual.

5. Compraventa Internacional de Mercaderías

Dada la globalización del tráfico económico, la unificación del panorama internacional para garantizar la seguridad jurídica es fundamental. El principal instrumento en esta materia es la **Convención de Viena de 11 de abril de 1980** (Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, o CISG).

5.1 Ámbito de Aplicación de la CISG

La Convención de Viena se centra exclusivamente en dos grandes bloques:



1 Formación del Contrato

La **formación del contrato** (oferta y aceptación)



2 Derechos y Obligaciones

Los **derechos y obligaciones del vendedor y del comprador**

El motivo principal de la Convención es establecer **remedios o derechos en caso de incumplimiento** de las obligaciones por la contraparte, evitando el caos normativo que supondría aplicar distintas leyes nacionales a una misma transacción. También recoge normas sobre la **transmisión de los riesgos**.

5.2 Materias Excluidas de la CISG (Clave de examen)

La Convención no entra a regular:

No Regulado

- ⚖️ La **valididad** del contrato (p. ej., vicios del consentimiento)
- 🏠 Los **efectos del contrato sobre la propiedad** de las mercancías vendidas
- 📈 Ventas de **valores mobiliarios, títulos o dinero**

Tipos de Ventas Excluidas

- 🛒 Mercancías para **uso o consumo personal o doméstico** (ventas a consumidores)
- 🔨 Ventas celebradas mediante **subasta**
- ⚖️ Las **ventas judiciales**
- 🚢 Ventas de **embarcaciones, buques y aeronaves**
- ⚡ Venta de **electricidad**

5.3 Naturaleza Jurídica de la CISG

Aunque el convenio se aplica automáticamente en muchos casos (cuando las partes tienen sus establecimientos en Estados firmantes), su normativa es de Derecho dispositivo. Esto significa que las partes, en su contrato, pueden excluir expresamente la aplicación de la Convención de Viena si así lo deciden.

ÁMBITO DE APLICACIÓN (CISG)

Materias SÍ Reguladas:

- 📝 Formación del Contrato (Oferta y Aceptación)
- ⚖️ Derechos y Obligaciones del Comprador y Vendedor
- 🔧 Remedios en caso de Incumplimiento
- ⚠️ Transmisión del Riesgo

EXCLUSIONES

Materias NO Reguladas:

- 🚫 Validez del contrato (ej. dolo, error)
- 🏠 Efectos sobre la propiedad de las mercancías

Tipos de Ventas EXCLUIDAS:

- 🛒 Compras para uso personal/familiar/doméstico
- 🔨 Subastas y Ventas Judiciales
- 📈 Valores mobiliarios, buques, aeronaves, electricidad

  **Naturaleza Jurídica: Derecho Dispositivo** - Las partes pueden excluir expresamente su aplicación.



Tema 5: Contrato de Permuta

El contrato de permuta, coloquialmente conocido como trueque, es el intercambio de una cosa por otra. Este tema explora las distintas modalidades de permuta en el ámbito mercantil, desde el trueque tradicional hasta los complejos swaps financieros y la transmisión de bienes inmateriales.

1. El Contrato de Permuta Mercantil

El contrato de permuta, coloquialmente conocido como trueque, es el intercambio de una cosa por otra. En el ámbito civil, el **artículo 1538 del Código Civil** lo define como el contrato por el cual cada uno de los contratantes (denominados permutantes) se obliga a dar una cosa para recibir otra.

1.1 Mercantilidad y Regulación

La permuta de carácter mercantil se regula de forma sumamente escueta en el **artículo 346 del Código de Comercio**. Dicho precepto establece una remisión directa a las normas de la compraventa mercantil, indicando que las disposiciones relativas a la compraventa "serán aplicables a las permutas mercantiles" en la medida en que lo permitan las circunstancias y condiciones de dichos contratos.

Con carácter supletorio, tanto por la remisión general del Código de Comercio (art. 50) como por la propia naturaleza del contrato, resultan aplicables las normas sobre la permuta contenidas en el Código Civil, recogidas en los **artículos 1538 a 1540**.

En principio, el contrato de permuta presenta las mismas características que el contrato de compraventa, con la salvedad evidente de la inexistencia de un precio cierto en dinero.



✓ Consensual

Se perfecciona por el mero consentimiento, y las partes se obligan voluntariamente a transmitirse los respectivos bienes o derechos.



💰 Oneroso

Ambas partes tienen obligaciones y ventajas económicas recíprocas.



⚖️ Bilateral y Sinalagmático

Genera obligaciones y derechos para ambas partes, interdependientes entre sí.



🔑 Traslativo de dominio

Es título hábil para transmitir la propiedad, aunque esta no se adquiere por el mero contrato, sino que requiere la *traditio* o entrega de los bienes.

2. Problemáticas Específicas de la Permuta

A. Permuta de Cosa Ajena

Es posible que una de las cosas permutadas no pertenezca a quien la entregó. Si, por ejemplo, un permutante (Jorge) se obliga a entregar una furgoneta a cambio de un terreno (de Marina), pero en el momento de la perfección del contrato la furgoneta pertenece a un tercero, pueden presentarse varias situaciones:

01	02	03	04
Adquisición previa a la entrega Si Jorge adquiere la propiedad de la furgoneta antes de realizar la entrega a Marina, el contrato se cumple con normalidad.	Entrega sin titularidad Si Jorge entrega la furgoneta a pesar de no pertenecerle, Marina (la adquirente) se arriesga a que el verdadero dueño se la reclame a través de la acción reivindicatoria (evicción).	Resolución (Art. 1539 C.C.) Si Marina (adquirente) logra acreditar que la furgoneta recibida no es de Jorge (permutante transmitente), no resulta obligada a entregar el terreno que ella ofreció a cambio. En este caso, el contrato se resuelve si Marina consiente en devolver la furgoneta que recibió.	Incumplimiento (No entrega) Si Jorge, sabiendo que no es suya, finalmente no entrega la furgoneta, se aplicarán las normas generales del incumplimiento por falta de entrega (remisión a las reglas de la compraventa).

B. Evipción Consumada

Si la permuta ya se ha consumado (ambas partes han entregado) y el adquirente (Marina) pierde posteriormente por evicción la cosa recibida (la furgoneta), el artículo 1540 del Código Civil le otorga una opción:

Recuperar la cosa entregada

Podrá optar por recuperar el terreno que ella entregó, siempre y cuando este siga en poder del otro permutante (Jorge), y sin perjuicio de los derechos adquiridos entre tanto sobre ella, con buena fe, por un tercero.

Reclamar indemnización

Podrá reclamar la indemnización por los daños y perjuicios sufridos.

3. Variedades Contractuales y Contexto Internacional

3.1 Permuta de Bienes de Diferente Valor (Permuta con Sobreprecio)

Es frecuente que los bienes intercambiados no tengan un valor idéntico. Si la furgoneta que Jorge va a entregar tiene menos valor que la casita o terreno que va a recibir a cambio, este deberá entregar una cantidad de dinero adicional (sobreprecio), además de la furgoneta, para compensar la diferencia de valor.

-  **Naturaleza del contrato:** El **artículo 1446 del Código Civil** (aplicable supletoriamente) establece el criterio para calificar este contrato mixto: se calificará como permuta si el valor de la cosa dada en parte del precio excede al del dinero; en caso contrario, se considerará compraventa.

3.2. Permuta de Solar por Inmuebles a Construir

Contrato de gran relevancia en el sector inmobiliario, por el cual el propietario de un solar (Julio) cede dicho solar de su propiedad para que una promotora realice en él una construcción, y a cambio, la promotora le pague con una parte de la edificación resultante (ej. pisos, locales) o con el precio obtenido de la venta de la misma.

3.3 Contexto Internacional

Actualmente, la permuta mercantil (o *countertrade*) es un instrumento interesante de compensación de operaciones en el comercio internacional. Se utiliza para facilitar operaciones en las que el exportador de determinados bienes (ej. Noelia, que vende material de oficina a Alemania) se compromete a importar otros bienes que el adquirente (Letizia, vendedora de impresoras) le suministrará, por el valor total o parcial de la primera prestación.

4. El Contrato de Swap o Permuta Financiera

En el ámbito financiero, el término "permuta" o "swap" adquiere una significación técnica y compleja.

4.1 Definiciones Previas

Flujos (Cash Flows)

Son las salidas (pagos) y entradas (cobros) de dinero de una empresa en un período determinado.

Tasa Fija (Fixed Rate)

Tasa de interés que se mantiene inalterable durante toda la vida de la operación financiera.

Tasa Variable (Floating Rate)

Tasa de interés (ej. Euríbor) que cambia su valor durante la duración de la operación.

4.2 Concepto de Swap

Un swap (intercambio) es un **contrato atípico** (no regulado legalmente) por medio del cual las partes acuerdan intercambiar durante un período futuro una sucesión de flujos (sean de monedas o de tipos de interés sobre activos o pasivos).

Pueden realizarse en un mercado organizado o, más comúnmente, "Over The Counter" (OTC) directamente entre las partes (usualmente con intermediación bancaria). Los swaps son instrumentos derivados muy utilizados para la **cobertura de riesgos** (*hedging*), ayudando a mitigar posiciones de riesgo mantenidas a largo plazo.

4.3 Naturaleza Jurídica

La jurisprudencia y la doctrina, a falta de regulación específica, han determinado que el contrato de permuta financiera o swap es:

-  **Atípico**, pero **Lícito** al amparo de la autonomía de la voluntad (art. 1255 C.C. y art. 50 C.Com)
-  Importado del sistema anglosajón
-  **Consensual** (se perfecciona por el acuerdo)
-  **Bilateral y Sinalagmático** (genera obligaciones recíprocas)
-  **De duración continuada** o trato sucesivo

4.4 Ejemplo de Swap de Tipos de Interés

La empresa española Oliva SSL tiene una deuda a tasa variable (ej. Euríbor + 1%) y busca estabilidad en sus costes financieros. Mediante un banco intermediario, busca a una contraparte (BIRS) que esté endeudada a tasa fija pero prefiera estarla a tasa variable.

El banco estructura una transacción (swap) que permite a ambas intercambiar los flujos de fondos de sus deudas preexistentes. El resultado es que ambas compañías recibirán en contraprestación los flujos que desean: Oliva SSL recibirá un flujo de tasa variable (con el que paga su deuda variable) y pagará una tasa fija; BIRS recibirá un flujo de tasa fija (con el que paga su deuda fija) y pagará una tasa variable. El banco intermediario gestiona la operación, cubriendo los desfases temporales y cobrando una comisión (spread).

5. Cesión de Derechos de Autor (Propiedad Intelectual)

El objeto del contrato mercantil no siempre es una cosa tangible (mueble o inmueble). El tráfico moderno se basa crecientemente en la transmisión de bienes inmateriales, principalmente derechos de propiedad intelectual e industrial.

Para explotar una creación (ej. el universo Marvel), es necesario obtener la transmisión de los derechos de autor. Esta se realiza mediante un **contrato de cesión**.

5.1 Concepto

Es el documento mediante el cual el cedente (autor o titular) transmite al cesionario (adquirente) los derechos de autor de una o varias obras literarias, artísticas o científicas (expresadas en cualquier soporte tangible o intangible).

✍ 5.2 Requisitos y Contenido

📄 Forma

Este contrato debe realizarse **por escrito**. A falta de esta forma, la cesión podría ser nula o resoluble.

🎯 Objeto

Es vital detallar sobre qué recae la cesión (¿un personaje, una serie completa, el universo entero?) y, fundamentalmente, el **uso concreto** para el que va a ser cedido (ej. Marvel puede ceder derechos solo para hacer figuritas, reservándose la explotación cinematográfica o UCM).

💰 Contraprestación

El precio (royalty) dependerá de la extensión (territorio, exclusividad) y uso de los derechos cedidos. El cedente puede imponer límites (ej. que las figuritas de Hulk no se vendan a 700€ para no devaluar la marca).

👥 Partes

El cedente es, por lo general, el propio autor, aunque puede ser otra persona física o jurídica que haya adquirido los derechos previamente (por herencia, cesión anterior, etc.).

🔑 5.3 Derechos Morales vs. Derechos Patrimoniales (Clave de examen)

Los derechos de autor se dividen en dos grupos:

❤️ Derechos Morales

Son **irrenunciables e intransferibles**. No pueden ser cedidos. Pertenecen siempre al autor o sus herederos (ej. el reconocimiento de la autoría de una canción, decidir sobre su divulgación, o el derecho a la integridad de la obra).

💵 Derechos Patrimoniales (de Explotación)

Son los **únicos derechos que se transmiten** mediante el contrato de cesión. Incluyen el derecho de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación.

- ❑ **⚠️ Límite Legal:** Conforme a la Ley de Propiedad Intelectual, es **nula** toda cesión de derechos de explotación respecto del conjunto de **obras futuras** que pueda crear el autor.

6. Transmisión de Marca Registrada y Recapitulación

La transmisión de marcas se regula en los **artículos 46 y siguientes de la Ley de Marcas 17/2001** (y para marcas europeas, en el Reglamento UE 2015/2424). Es crucial distinguir dos negocios jurídicos: la cesión y la licencia.

6.1 Comparativa Cesión vs. Licencia de Marca

Característica	Contrato de Licencia (Uso)	Contrato de Cesión (Transmisión)
 Objeto	Se ceden solo los derechos de uso sobre la marca.	Se transmite la titularidad (propiedad) de la marca.
 Posición del Titular	El titular (Licenciatario) conserva la propiedad.	El titular original (Cedente) pierde la propiedad y deja de ser titular.
 Exclusividad	La licencia es NO exclusiva (salvo pacto). El licenciatario puede seguir usándola y conceder otras licencias.	La cesión es absoluta . El cedente no podrá seguir usando la marca (en ese ámbito).
 Sublicencias	El licenciatario NO puede cederla ni conceder sublicencias (salvo pacto).	El cesionario (nuevo titular) puede licenciar, ceder o vender la marca.
 Ámbito	Durante toda la duración del registro (incl. renovaciones), en todo el territorio nacional y para todos los productos/servicios registrados.	Totalidad de los derechos de propiedad.
 Ejemplo	Nike licencia a Julia para crear prendas. Nike puede seguir vendiendo y licenciar a otros.	Nike cede la marca a Julia. El titular anterior ya no podría usar el nombre "Nike".

7. Recapitulación y Conclusiones

Permuta Mercantil

Se define como mercantil cuando cualquiera de las partes, en el ejercicio de su actividad económica, se obliga a entregar un bien (presente o futuro) para recibir otro. Se rige supletoriamente por las normas de la compraventa.

Swap (Permuta Financiera)

Es un contrato atípico, bilateral y de trato sucesivo, usado para el intercambio de flujos (intereses o divisas) con el fin de mitigar riesgos de mercado.

Derechos de Autor

Solo se pueden ceder los **derechos patrimoniales** (explotación), nunca los morales (irrenunciables). La cesión de obras futuras es nula.

Marcas

Es vital diferenciar la **licencia** (mera cesión de uso, el titular conserva la propiedad) de la **cesión** (transmisión de la propiedad, el titular original deja de serlo).

BLOQUE 3

LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN



Tema 1: Contrato Estimatorio y de Suministro

Tras haber analizado las diversas modalidades de compraventa mercantil, es preciso detenerse en figuras contractuales que, si bien comparten rasgos con la compraventa, presentan especialidades que les otorgan autonomía. Se trata de contratos muy habituales en el tráfico económico empresarial.

1. El Contrato de Suministro

1.1 Concepto y Diferencias con la Compraventa

El contrato de suministro es un **contrato atípico** (carece de regulación legal sustantiva en nuestro derecho privado) cuya especialidad radica en que el vendedor (suministrador) se obliga a realizar en el tiempo una serie de **prestaciones periódicas determinadas** (o indeterminadas) a favor del comprador (suministrado).

Compraventa

Es un contrato de **ejecución instantánea**. La obligación de entrega es única, aunque se pacte de forma fraccionada.

Suministro

Es un contrato de **duración** (de trato sucesivo). Cada prestación (cada entrega periódica) es **independiente** de las anteriores y responde a una necesidad autónoma del suministrado.

"La finalidad de este contrato es evitar la necesidad de celebrar múltiples contratos de compraventa cada vez que surge la necesidad, ya que se presume que dicha necesidad será constante en el tiempo."

 **Ejemplo:** Un bar que necesita 1.000 botellas de Coca-Cola al mes. No se realiza una compraventa única de 12.000 botellas al año, sino un contrato de suministro que genera 12 prestaciones autónomas de 1.000 botellas cada mes.

De este modo, el **suministrado** se asegura la recepción continua de las cosas, y el **suministrador** puede calcular su producción al saber cuántas unidades va a "colocar" (vender) mensualmente, pues ya tiene pactada su entrega antes de fabricarlas.

2. Régimen Jurídico del Suministro



Régimen Jurídico

Al ser un contrato atípico, se rige en primer lugar por lo pactado por las partes y, supletoriamente, por las normas de la compraventa mercantil que le sean análogas.



Mercantilidad

El contrato de suministro será **mercantil** si se celebra entre empresarios, en el ámbito de sus respectivas actividades.



Forma del Contrato

Lo habitual y recomendable es que se formalice **por escrito**, a menudo mediante el uso de formularios y condiciones generales de contratación "por si las moscas".

2.1 Objeto del Suministro: Calidad y Cantidad

El suministro suele tener por objeto **cosas muebles genéricas** (materias primas, bebidas, componentes).

Calidad

- ✓ Se determina en el contrato
- ✓ Mediante descripción exacta o **muestras**
- ✓ La ejecución de buena fe exige que la calidad no sea ni superior ni inferior a la media esperada o pactada

Cantidad

- ✓ Puede determinarse en el contrato (ej. 1.000 botellas al mes)
- ✓ O dejarse a **posterior determinación** por criterios objetivos o subjetivos
- ✓ Límite implícito de buena fe: el suministrado no puede exigir más de lo razonablemente posible

- ❑ **Ejemplo de mala práctica:** Esto es crucial para evitar que el suministrador, tras unos meses entregando un producto de alta calidad (ej. un vino reserva), empiece a entregar un vino de inferior calidad (el "vino que hace su primo en el pueblo") pretendiendo que cumple con el contrato.

\$ 3. Precio, Exclusivas y Extinción

\$ 3.1 El Precio

En cuanto al precio, se ha de estar a lo pactado. El pago puede fijarse:

1

Por la **suma total** de las prestaciones (menos habitual).

2

De forma **periódica** (ej. pago mensual o trimestral a proveedores, que es lo habitual).

Dado que son contratos de larga duración, es frecuente pactar **cláusulas de actualización** o revisión del precio (ej. vinculadas al IPC o al coste de la materia prima).

🔒 3.2 Cláusulas de Exclusiva

Es muy frecuente en los contratos de suministro la inclusión de cláusulas de exclusiva (pactos de no competencia). Estas pueden operar en dos direcciones:



Exclusiva a favor del Suministrador

Se prohíbe al *suministrado* (el bar) abastecerse de productos de la competencia.

-  **Ejemplo:** La camarera de un bar informa que "solo tiene Pepsi o Kas", ya que se le prohíbe que le abastezca Coca-Cola, obteniendo a cambio un acuerdo de suministro con Pepsi mucho más favorable.

Exclusiva a favor del Suministrado

Se prohíbe al *suministrador* abastecer a otros establecimientos en una zona geográfica determinada.

-  **Ejemplo:** Si una tienda (MediaMarkt) quiere adquirir patinetes Xiaomi, puede pactar ser el único distribuidor en su provincia.

3.3 Duración y Extinción



Plazo Determinado

El contrato finaliza al vencimiento del plazo. Solo podrá resolverse anticipadamente por **justa causa** (ej. incumplimiento grave de la otra parte).

Plazo Indefinido

Es lo más habitual. Cualquiera de las partes podrá terminar el contrato (denunciarlo unilateralmente) mediante el oportuno **preaviso** a la otra. (Como *spoiler*, legalmente, nunca hace falta un preaviso de más de 6 meses).

"En caso de resolución por incumplimiento, esta solo afecta, por regla general, a las obligaciones futuras, pero no alcanza a las prestaciones pasadas ya consumadas (siguiendo la analogía del art. 330 del Código de Comercio)."

4. El Contrato Estimadorio

4.1 Concepto y Funcionamiento

El contrato estimadorio, conocido en la práctica como "**venta en consignación**", es también un contrato atípico.

Por este contrato, una de las partes (el *tradens* o fabricante/proveedor) entrega a otra (el *accipiens* o minorista/vendedor) una cosa (o varias cosas muebles) para su **venta en un plazo de tiempo determinado**.

01

Entrega de Mercancía

El *tradens* (proveedor) entrega las cosas al *accipiens* (minorista) para su venta.

02

Pago o Devolución

El *accipiens* asume la obligación de entregar al *tradens* el **precio de la venta** de las cosas que haya vendido (tras restarle una pequeña comisión pactada).

03

Alternativa

Devolver la cosa (o las unidades no vendidas) transcurrido dicho plazo, si no ha logrado venderla.



Ejemplos clásicos:

- ✓ La prensa (el quiosquero devuelve los periódicos no vendidos al final del día)
- ✓ Productos de alta rotación o caducidad como los Donuts en supermercados
- ✓ Productos de alto valor, como los auriculares Beats en grandes superficies

5. Ventajas y Régimen del Riesgo

5.1 Ventajas para el Minorista

La principal ventaja de este contrato es para el **minorista (*accipiens*)**:

No asume el riesgo de no vender

Si no vende el producto, simplemente lo devuelve y no pierde dinero (como sí ocurriría si los hubiera comprado en firme).

No adquiere la propiedad

No tiene que comprar la mercancía (desembolsar el dinero) para poder venderla.

"Sin embargo, el accipiens (minorista) sí asume una obligación crucial: tiene el deber de custodia sobre las mercancías. Si las pierde o se deterioran, tendrá que pagarlas, aunque sea por caso fortuito (ej. un robo en su tienda), salvo que expresamente se haya pactado lo contrario."

5.2 Esquema Comparativo: Contratos Afines

Característica	 Contrato de Suministro	 Contrato Estimatorio
Naturaleza	Atípico. De Duración (Tracto Sucesivo).	Atípico.
Finalidad	Asegurar prestaciones periódicas (ej. Coca-Cola al bar).	Vender mercancía de otro sin asumir el riesgo de la compra.
Transmisión Propiedad	El suministrado adquiere la propiedad en cada entrega.	El minorista (accipiens) NO adquiere la propiedad . La recibe para venderla.
Pago	Periódico (mensual, trimestral).	Paga solo lo que vende (descontando comisión).
Riesgo (Pérdida/Deterioro)	Se transmite al comprador con la entrega (puesta a disposición).	El riesgo lo soporta el accipiens (minorista) mientras tenga la cosa, incluso por caso fortuito (salvo pacto).
Mercancía no vendida	Es propiedad del comprador.	Se devuelve al proveedor (tradens).

Contrato de Suministro

Se utiliza para satisfacer una **necesidad constante de género** del comprador (asegurar el *stock*).

Contrato Estimatorio

Es más bien una colaboración o "favor" que el minorista hace al fabricante (cediéndole espacio), por el que se lleva una comisión sin asumir el riesgo de la compra (solo promociona el producto, mantiene los estantes, etc.), pero sí asumiendo el **riesgo de la pérdida fortuita de la mercancía**.

Tema 2: Contrato de Concesión

Continuando con el análisis de los contratos mercantiles, nos adentramos en el **contrato de concesión mercantil**. Es preciso advertir, antes de comenzar, que esta figura contractual, si bien pertenece a la familia de los contratos de distribución, **no debe confundirse con otras modalidades afines** como el contrato de franquicia o el contrato de suministro, que presentan elementos propios y serán analizados posteriormente.

1. Concepto, Naturaleza y Delimitación

El **contrato de concesión mercantil**, también denominado comúnmente contrato de venta en exclusiva o de distribución en exclusiva, es una **figura contractual atípica** (carente de regulación legal específica) surgida de la práctica comercial.

Mediante este contrato, un empresario (denominado **concesionario o distribuidor**) pone su empresa y sus establecimientos a disposición de otro empresario o fabricante (denominado **concedente**) para comercializar, por tiempo indefinido o limitado y, habitualmente, en una zona geográfica determinada, los productos de este último.

-  **Ejemplo práctico:** María, titular de una industria que fabrica cigarrillos de atrezo (sin tabaco ni componentes carcinógenos), necesita poner dichas cajetillas en el mercado. Para ello, firma un contrato por el cual Elena (concesionaria) comercializará dichos cigarrillos en sus establecimientos, asumiendo la distribución en una zona geográfica determinada (por ejemplo, la provincia de Sevilla).

"El concesionario pone su empresa y establecimientos a disposición del concedente para comercializar sus productos en un territorio determinado"

2. Elementos Configuradores y Contenido Obligacional

2.1 Sujetos y Obligaciones

En el contrato de concesión, Elena (concesionaria) se compromete a **adquirir los productos** (cigarrillos de atrezo) a la entidad concedente (la empresa de María). Una vez adquiridos, la concesionaria deberá **revenderlos** y, si así se pacta (lo cual es habitual en bienes de cierta complejidad tecnológica), **prestar la asistencia técnica postventa** a los compradores finales.

De este modo, Elena (la concesionaria) pasa a formar parte de la **red de distribución** de la concedente (María).

2.2 La Actuación del Concesionario: En Nombre y por Cuenta Propia (Clave de Examen)

El **elemento definitorio fundamental** del contrato de concesión, y que lo distingue nítidamente del contrato de agencia, es que **el concesionario actúa en nombre y por cuenta propia**.

Esto implica que el concesionario (Elena) **no es una mera intermediaria o representante** de María. Elena primero **compra en firme** los cigarrillos a María, y posteriormente los **revende a sus propios clientes**.

Compra en Firme

El concesionario adquiere la propiedad de los productos

Reventa Propia

Comercializa los productos a sus propios clientes

Asunción de Riesgo

Soporta todos los riesgos de las operaciones

2.3 La Asunción del Riesgo

Como consecuencia directa de actuar por cuenta propia, el concesionario (Elena) **asume todos los riesgos** de las operaciones comerciales que realice con los clientes en Sevilla. María (concedente) solo se limita a suministrarle los cigarrillos (realizar la primera venta); **los riesgos de impago de los clientes finales, o la falta de venta del stock** (el riesgo de "no vender"), los soporta íntegramente Elena.

Esta **independencia en la gestión del riesgo** es una de las razones por las que este contrato es preferido en operaciones internacionales: el fabricante (concedente) se desentiende de la gestión comercial final que el distribuidor haga con su producto en un mercado extranjero.

"El concesionario asume todos los riesgos de las operaciones comerciales que realice con los clientes finales"

 **Ejemplo paradigmático:** Sony (concedente) envía sus consolas Playstation 5 a centros comerciales y tiendas (concesionarios) de todo el planeta. Sony vende las consolas a estas tiendas. Son las tiendas (MediaMarkt, El Corte Inglés, etc.) las que **asumen el riesgo** y las que deben encargarse de los problemas con los clientes finales. Si la tienda no logra vender todo el stock adquirido a Sony, ese es su propio riesgo empresarial. Esto explica las ofertas desesperadas o los packs de consolas y videojuegos, que no son sino estrategias del concesionario para liquidar el stock que adquirió en firme.

2.4 Naturaleza Intuitu Personae y Confianza

Como se podrá imaginar, existe un **elemento fundamental** en esta relación: **la confianza**. El concedente confía al concesionario la comercialización de su marca en un territorio. Es difícil que se mantenga una relación jurídica duradera en la que el concesionario actúa con total libertad y asumiendo su propio riesgo si no existe una base de confianza recíproca. El contrato se concierta, por tanto, **intuitu personae** (en consideración a la persona).

3. El Pacto de Exclusiva y Forma del Contrato

3.1 El Pacto de Exclusiva

Aunque habitualmente se le denomina "venta en exclusiva", **el pacto de exclusiva no es un elemento esencial u obligatorio** del contrato de concesión, si bien es cierto que es su elemento más frecuente.

Cuando se pacta, debe estar **claramente delimitado**:

Territorialmente

Por ejemplo, la reventa de los cigarrillos de María será en exclusiva por parte de la empresa de Elena, pero **solo en la provincia de Sevilla**.

Temporalmente

La exclusividad debe estar **limitada en el tiempo**. Si se pretende pactar una exclusividad por tiempo indefinido, la jurisprudencia exige que se reconozca a los contratantes la **facultad de desistimiento unilateral** (renuncia).

Esta restricción de abastecimiento puede ser **bilateral** (María solo vende a Elena en Sevilla, y Elena solo compra cigarrillos de atrezo a María) o **unilateral** (solo una de las partes asume la exclusiva).

4. Forma y Duración del Contrato

4.1 Forma del Contrato

Al ser un **contrato atípico** (no regulado específicamente por ley), rige el **principio de libertad de forma**. El guion cita el artículo 55 del Código Civil. (Nótese que la libertad de forma mercantil se regula en el art. 51 C.Com. y la contractual general en el 1278 C.C.).

Aunque un contrato verbal sería válido, en la práctica mercantil **no es aconsejable**. Dada la complejidad de la relación (exclusividad, zonas, objetivos de ventas, asistencia técnica), **los contratos siempre deben formalizarse por escrito**.

"Dada la complejidad de la relación, los contratos siempre deben formalizarse por escrito"

4.2 Duración y Extinción

El contrato puede ser de **duración determinada** (ej. cinco años) o de **duración indefinida**. Esta distinción es **crucial para determinar el régimen de extinción**.

Extinción de Contratos de Duración Indefinida

1 Si no se ha pactado una fecha de finalización, cabe la **resolución unilateral** por

cualquiera de las partes (denuncia unilateral), siempre que se ejercite respetando las

exigencias de la **buena fe**.

Si esta resolución unilateral se realiza **sin justa causa o con abuso de derecho**, dará lugar a la **indemnización de los daños y perjuicios** que se prueben.

Extinción de Contratos de Duración Determinada

2 Si el contrato es de cinco años de duración, en principio **no cabe la resolución**

unilateral ad nutum (por mera voluntad) antes del vencimiento, salvo que concurra

una **justa causa** (ej. incumplimiento grave de la contraparte).

 **Ejemplo:** María (concedente) se entera de que Elena (concesionaria) es votante de un partido político opuesto al suyo (ej. Vox). María decide resolver el contrato unilateralmente al día siguiente, interrumpiendo el suministro y frustrando las expectativas comerciales de Elena.

Análisis: La afinidad política **no constituye "justa causa" mercantil**. María no está siendo diligente ni respetando la buena fe en la forma de finalizar una relación comercial duradera.

Indemnización: Elena tendría derecho a una indemnización. Esta tendría su origen, por ejemplo, en la **imposibilidad de amortizar las inversiones** que haya podido realizar (como la compra de un establecimiento más grande) creyendo legítimamente que el negocio iba a continuar.

5. Modificación Sustancial y Esquemas Comparativos

5.1 Modificación Sustancial del Contrato (Cláusula Rebus Sic Stantibus)

¿Qué ocurre si, durante la vigencia del contrato, se produce una **alteración grave de las circunstancias**?

Ejemplo: El mercado de los cigarrillos de atrezo se desploma a consecuencia de la pandemia de COVID (por el temor a que el virus se propague a través del humo). María (concedente) deja de ingresar lo previsto en el resto del país, debe reducir drásticamente su producción (ERTEs, cierre de fábricas) y ya no le resulta rentable producir la cantidad de cigarrillos que acordó suministrar a Elena en Sevilla.

Tenemos un conflicto: María no puede producir la cantidad pactada, y Elena (famosa en Sevilla por distribuir esos cigarros) ve amenazado su negocio.

Cuando se producen estas discrepancias (la judicialización de la controversia evidencia un fracaso en la dinámica negocial), la doctrina y la jurisprudencia ofrecen las siguientes soluciones:

Modificación con Compensación

Si la modificación que pretende la fabricante (María) es esencial y perjudica notablemente la posición de la distribuidora (Elena), hasta el punto de hacer inviable el mantenimiento de su negocio, la fabricante (María) debe ofrecer una **indemnización o compensación económica** dirigida a corregir o amortiguar las consecuencias inmediatas de dicha alteración.

Si Elena no acepta la Modificación

Si la concesionaria no acepta esta propuesta, solo quedan dos vías:

- **Resolver el contrato fundamentándose en justa causa:** La pandemia y la consecuente inexigibilidad de la producción serían la justa causa de María. Esta resolución podrá o no dar lugar a indemnización en favor de Elena por los daños y perjuicios que la extinción le genere.
- **Acudir a una solución arbitral o judicial:** Se instaría la revisión del contrato por la **cláusula rebus sic stantibus** (estando así las cosas), alegando que las grandes modificaciones de las circunstancias (la pandemia) han alterado radicalmente las bases sobre las cuales se iniciaron y desarrollaron las relaciones contractuales.

"La cláusula rebus sic stantibus permite revisar el contrato cuando las circunstancias han alterado radicalmente las bases de la relación contractual"

5.2 Esquema 1: Distinción Concesión vs. Agencia (Clave de Examen)

Característica	Contrato de Concesión	Contrato de Agencia
 Sujetos	Concedente (Fabricante) y Concesionario (Distribuidor)	Principal (Empresario) y Agente
 Actuación	EN NOMBRE Y POR CUENTA PROPIA	EN NOMBRE Y POR CUENTA AJENA (del principal)
 Propiedad	El Concesionario COMPRA EN FIRME la mercancía	El Agente NO COMPRA la mercancía; solo promueve la venta
 Riesgo	El Concesionario ASUME EL RIESGO de la reventa y del impago de clientes	El Agente NO ASUME EL RIESGO (salvo pacto de garantía). El riesgo es del Principal
 Remuneración	El MARGEN DE REVENTA (Diferencia entre precio de compra y precio de venta)	Una COMISIÓN sobre las ventas que gestiona para el principal
 Ejemplo	Sony vende PS5 a MediaMarkt. MediaMarkt las revende	Un representante de vinos que busca clientes para una bodega

6. Recapitulación de Características Esenciales

-  **Confianza** entre concedente y concesionario
-  **Ámbito espacial** (territorio) donde se ofrece el producto
-  **Carácter intuitu personae**
-  **Carácter temporal** (determinado o indefinido)
-  **Regulación de la forma** cuantitativa y cualitativa de comercialización
-  **Exclusividad** (si se pacta, debe ser limitada)
-  **Asunción del riesgo** por el concesionario, que actúa en nombre y por cuenta propia



Tema 3: Contrato de Franquicia

Tras haber analizado el contrato de concesión o distribución, nos adentramos en una de las figuras contractuales más reconocidas en el tráfico económico moderno: el **contrato de franquicia**. Aunque pueda parecer que establecimientos como Burger King, KFC o 100 Montaditos pertenecen a una única empresa matriz que abre locales, la realidad es muy distinta.

1. Introducción: Concepto y Delimitación

Imaginemos que Pedro, tras ahorrar durante 10 años, quiere montar un negocio cerca de la universidad. No tiene una idea de negocio definida ni conocimientos de marketing. Al explorar opciones, descubre que McDonald's (franquiciador) le ofrece la posibilidad de montar su propio restaurante bajo su marca, firmando un contrato y pagando una cantidad importante de dinero.

En el contrato de franquicia, el franquiciador cede al franquiciado, a cambio de una contraprestación financiera, el derecho a la explotación de la franquicia.



En el contrato de franquicia, el **franquiciador** (McDonald's) cede al **franquiciado** (la empresa de Pedro), a cambio de una contraprestación financiera (directa o indirecta), el derecho a la **explotación de la franquicia**.

2. Elementos Esenciales del Contrato

El contrato de franquicia es una figura compleja, atípica (sin una regulación legal sustantiva completa) pero con ciertos requisitos normativos. La cesión del derecho a la explotación comprende, **por lo menos**, los siguientes elementos:



Uso de Signos Distintivos

El uso de una denominación o **rótulo común** (la marca "McDonald's").



Imagen Corporativa

Una presentación **uniforme** de los locales o, en su caso, de los medios de transporte objeto del contrato (los muebles, colores y diseño del restaurante).



Transmisión del **Know-How**

La comunicación por el franquiciador al franquiciado de un **"saber hacer"**.



Asistencia Continua

La prestación continua por el franquiciador al franquiciado de **asistencia comercial o técnica** durante toda la vigencia del acuerdo.

Como se aprecia, es un contrato complejo. Si Pedro quiere usar la marca, la estética y las recetas de las hamburguesas de McDonald's, debe pagar por ello. En esencia, en la franquicia se transmite una **fórmula empresarial** completa, lo que implica necesariamente transmitir un *know-how*.

3. El **Know-How** y la Naturaleza de la Red

3.1 El **Know-How (Saber Hacer)**

El *know-how* (o "saber hacer") es el elemento central que aporta valor a la franquicia. Se define como un **conjunto de conocimientos técnicos o comerciales** que *no* han sido hechos accesibles al público (son secretos) y que el franquiciador ha desarrollado (ej. las recetas, los procesos de cocina, el sistema de gestión de pedidos, etc.).

3.2 Naturaleza de la Red de Franquicia

Desde la perspectiva del franquiciado (Pedro), su empresa aparecerá frente a terceros (clientes, proveedores) como si fuera una sucursal o filial de McDonald's. De cara al exterior, los únicos signos distintivos visibles son los de la marca.

Ventajas para el Franquiciador

-  **Implantación uniforme** en todo el mundo
-  **Sin arriesgar capital propio** en cada apertura
-  Riesgo empresarial **transferido y distribuido** entre franquiciados

Ventajas para el Franquiciado

-  Beneficio inmediato de la **reputación de la marca**
-  Producto ya **conocido por el público**
-  Éxito **más garantizado** que empezar desde cero

Es una relación simbiótica: ambos se benefician de que al otro le vaya bien.

4. Régimen Legal: La Información Precontractual

Aunque el contrato de franquicia carece de una regulación sustantiva completa (es atípico), la **Ley de Ordenación del Comercio Minorista (LOCM)** impone importantes **deberes precontractuales de información**.

El **artículo 62.2 de la LOCM** ordena a los franquiciadores que entreguen a los potenciales interesados (como Pedro) determinada información clave **por escrito**.

1

Plazo (Clave de examen)

Esta información debe entregarse con una antelación mínima de **20 DÍAS** a la firma de cualquier contrato, precontrato de franquicia o a la entrega de cualquier pago.

2

Contenido

La información a entregar debe incluir, entre otros:

-  Datos de identificación del franquiciador
-  Descripción del sector de actividad
-  Contenido y características de la franquicia
-  Estructura y extensión de la red
-  Elementos esenciales del acuerdo o contrato

El **Real Decreto 201/2010**, en su artículo 3, desarrolla esta información precontractual. La finalidad de esta exigencia es **evitar que Pedro**, carente de experiencia, tome una **decisión precipitada**, especialmente si esta ha sido inducida por estimaciones de rentabilidad muy optimistas por parte de McDonald's.

 **Deber de Secreto:** Este mismo Real Decreto (artículo 4) habilita al franquiciador a exigir al potencial franquiciado (Pedro) un **deber de guardar secreto** sobre toda la información precontractual recibida.

4.1 Esquema 1: Obligación Precontractual de Información (Art. 62 LOCM)

Sujeto Obligado	Sujeto Protegido	Plazo Mínimo	Contenido Principal	Finalidad
Franquiciador (Ej. McDonald's)	Potencial Franquiciado (Ej. Pedro)	20 DÍAS antes de firma o pago	<ul style="list-style-type: none">Datos del franquiciadorDescripción del sectorCaracterísticas de la franquiciaEstructura de la redElementos esenciales del contrato	Evitar decisiones precipitadas basadas en información insuficiente o engañosa

4.2 El Registro de Franquiciadores

Anteriormente, los franquiciadores (como McDonald's) tenían la obligación de inscribirse en el **Registro de Franquiciadores**. Sin embargo, es importante destacar que dicho registro burocrático fue **finalmente suprimido en el año 2018**, simplificando los trámites para las empresas franquiciadoras.

5. Deberes y Obligaciones de las Partes

Aunque los contratos varían según la modalidad de franquicia, existen obligaciones generales para ambas partes.

5.1 Obligaciones del Franquiciador (McDonald's)

01

Deber Precontractual

Suministrar la información veraz exigida por la LOCM y el RD 201/2010 (visto en el punto 5).

02

Deber Básico (Cesión)

Hacer al franquiciado partícipe del sistema franquiciado. Esto incluye la cesión del **know-how** y el derecho al uso de los **signos distintivos** (marca, rótulo).

03

Deber Continuo (Asistencia)

Prestarle la necesaria **asistencia técnica y comercial** durante la vigencia de todo el contrato. El franquiciador no puede "dejar en la estacada" al franquiciado tras el pago inicial.

5.2 Obligaciones del Franquiciado (Pedro)

Pago del Precio

Es la obligación básica. El franquiciado debe abonar al franquiciador:

-  Un **precio alzado inicial** o "cuota de ingreso" para empezar a utilizar la franquicia (el "canon" de entrada).

-  Una **cantidad periódica**

(mensual o anual) que generalmente depende del volumen de ventas.

Esto se conoce como **canon, regalías o royalties**. Este porcentaje puede ser fijo o degresivo (disminuir a mayor volumen de ventas) para estimular al franquiciado.

Respeto al *Know-How*

El franquiciado está obligado a **respetar las instrucciones** operativas impartidas por el franquiciador (cómo hacer las hamburguesas, uniformes, limpieza, etc.).

Deber de Secreto (Confidencialidad)

Tiene la obligación de **no desvelar los secretos empresariales** (*know-how*) que le han sido comunicados. Este deber de confidencialidad persiste **incluso una vez extinguido el contrato**. Si no fuera así, la fórmula del pollo frito de KFC sería revelada en cuanto se acabase un contrato de franquicia.

"El deber de confidencialidad persiste incluso una vez extinguido el contrato, protegiendo así el valor del *know-how* transmitido."

6. Esquema 2: Estructura de Obligaciones Recíprocas

El Franquiciador (Ej. McDonald's) debe...	El Franquiciado (Ej. Pedro) debe...
1.  Informar (Precontractual, 20 días antes).	1.  Pagar (Contraprestación): <ul style="list-style-type: none">• Canon de entrada (pago inicial).• <i>Royalties</i> (pago periódico, % ventas).
2.  Ceder (Inicio): <ul style="list-style-type: none">• Uso de la Marca (rótulo, logos).• Transmitir el <i>Know-How</i> (secreto).	2.  Respetar (Ejecución): <ul style="list-style-type: none">• Aplicar el <i>Know-How</i> (instrucciones).• Mantener la imagen corporativa.
3.  Asistir (Continuo): <ul style="list-style-type: none">• Prestar asistencia comercial y técnica.	3.  Guardar Secreto (Continuo y Post-contractual): <ul style="list-style-type: none">• No desvelar el <i>Know-How</i>.

"El contrato de franquicia consiste en que la gran empresa presta sus signos distintivos, su *know-how* y su asesoramiento técnico a quien quiere iniciarse en ese negocio."

En resumen, el contrato de franquicia consiste en que la gran empresa (franquiciador) presta sus signos distintivos, su *know-how* y su asesoramiento técnico a quien quiere iniciarse en ese negocio (franquiciado). A cambio, este último debe pagar un canon de entrada (generalmente elevado por el prestigio de la marca) y unos *royalties* (porcentaje de beneficios o ventas), ya que no está obteniendo beneficios por su propia idea de negocio, sino utilizando un modelo empresarial ya inventado y conocido en el mundo entero, lo que le garantiza (teóricamente) una clientela.

BLOQUE 4

LOS CONTRATOS DE COLABORACIÓN



Tema 1: Contrato de Comisión

Iniciamos el estudio de los contratos de gestión de negocios ajenos, figuras clave en la intermediación comercial. El contrato de comisión es, en esencia, la forma mercantil del mandato.

🔍 1. Concepto y Delimitación del Contrato de Comisión

El **artículo 244 del Código de Comercio** define la comisión como un **mandato**. Esto nos obliga a acudir al **artículo 1709 del Código Civil**, que define el mandato como el contrato por el que "se obliga a una persona a prestar algún servicio o hacer alguna cosa, por cuenta o encargo de otra".

"La comisión es un mandato mercantil que presenta características especiales en cuanto a su objeto, partes y carácter comercial."

La comisión es, por tanto, un mandato mercantil que presenta las siguientes características especiales:



⌚ Objeto Mercantil

El encargo consiste en acordar o intervenir en un **acto u operación de comercio**, generalmente una compraventa.



👥 Partes Específicas

Comitente: Quien realiza el encargo (mandante).

Comisionista: Quien recibe y ejecuta el encargo (mandatario).



💼 Carácter Mercantil

Debe ser comerciante el comitente o el comisionista, además de tener por objeto un acto de comercio.



⚖️ Interés

El comisionista siempre debe actuar **en interés y por cuenta** del comitente.

💡 **Ejemplo práctico:** Pensemos en Paco, un profesional del sector inmobiliario. Una empresa (comitente, llamada José Luis) le encarga a Paco (comisionista) que realice las gestiones necesarias para conectar al propietario de un terreno (José Luis) con inversores extranjeros que quieran adquirirlo para construir, a cambio de una comisión por la venta.

2. Comisión vs. Agencia: El Criterio de la Duración

Una distinción fundamental debe hacerse con el contrato de agencia (que se verá más adelante). **La diferencia radica en la estabilidad de la relación:**

Contrato de Comisión

Es un contrato **esporádico e instantáneo**. La relación es puntual y se limita a una operación concreta.

- ✓ Se extingue cuando se ejecuta y consuma el negocio
- ✓ Actividad puntual, no se presume repetición
- ✓ Ejemplo: Vender un terreno concreto

Contrato de Agencia

La relación es **duradera y de trato sucesivo**. El agente se obliga a promover negocios de forma continuada.

- ✓ Relación estable en el tiempo
- ✓ Promoción continuada de negocios
- ✓ Vínculo permanente con el principal

3. Formas de Actuación del Comisionista

El comisionista (Paco) puede actuar frente a terceros (los inversores) de dos formas distintas, lo que altera las relaciones jurídicas resultantes:



Representación Directa

Actuación en nombre del comitente: Paco revela que gestiona el interés de José Luis. Los efectos jurídicos se producen directamente entre comitente y tercero.

Representación Indirecta

Actuación en nombre propio: Paco actúa como si el negocio fuera suyo, sin revelar la identidad de José Luis. Queda obligado directamente con el tercero.

4. Perfección y Obligaciones de las Partes

El contrato de comisión se perfecciona por el **mero consentimiento** de las partes (es consensual) y no requiere una forma especial, rigiendo el principio de libertad de forma. Sin embargo, genera un conjunto de obligaciones estrictas.

4.1 Obligaciones del Comisionista (Paco)

El comisionista asume un gran número de obligaciones legales:

01

Aceptación del Encargo

Cuando Paco recibe un encargo, si decide no aceptarlo, tiene la obligación de comunicárselo a José Luis por el medio más rápido posible, debiendo confirmar su negativa por correo postal con immediatez.

02

Ejecución del Encargo

Paco debe ejecutar el encargo, realizando cuantas actividades y servicios sean necesarios o indispensables para lograr el acuerdo (la venta del terreno).

03

Provisión de Fondos

La obligación de ejecutar solo será exigible cuando el comitente le haya entregado la oportuna provisión de fondos para atender los gastos necesarios.

04

Carácter Personal

El comisionista debe desempeñar personalmente el encargo. No le está permitido delegarlo en otra persona, salvo permiso expreso del comitente.

"El silencio del comisionista no le obliga a ejecutar el encargo, pero sí le hace responsable de indemnizar los daños y perjuicios causados."

 **⚠ Importante:** Si Paco recibe el encargo y guarda silencio, este silencio **no le obliga a ejecutar el encargo**. Sin embargo, sí le hace responsable de **indemnizar** a José Luis por los daños y perjuicios causados, ya que este puede estar perdiendo otras oportunidades de negocio creyendo que Paco está gestionando la venta.

5. Obligación de Medios vs. Resultado

Es crucial entender que los comisionistas, salvo pacto en contrario, **no están obligados a lograr un resultado exitoso**. Si el terreno de José Luis "es una mierda y no lo quiere nadie ni regalado", Paco no será responsable. Su obligación es de *medios*: hacer todo lo que normalmente debería bastar para conseguir la venta.

Respeto a las Instrucciones

Paco debe ejecutar el encargo respetando las instrucciones recibidas y defendiendo los intereses de José Luis. Si actúa contra las instrucciones expresas, será responsable de los daños y perjuicios.

Circunstancias No Previstas

Si surgen circunstancias no previstas en las instrucciones, Paco **debe consultar** a José Luis, siempre que sea posible.

Imposibilidad de Consulta

Si no es posible consultarlo (ej. tiene al comprador delante), Paco deberá actuar con **prudencia** y siguiendo los **usos del comercio**, cuidando el negocio "como si fuera suyo".



5.1 Comunicación y Rendición de Cuentas

Paco tiene dos obligaciones distintas:

Informar

Debe comunicar a José Luis cómo va el encargo (la marcha del negocio).

Rendir Cuentas

Al finalizar, debe presentar una rendición de cuentas **fundamentada y justificada** (profesional) de su gestión.

6. Prohibición de Autoentrada

El **artículo 267 del Código de Comercio** prohíbe la "autoentrada del comisionista", salvo autorización expresa del comitente. Esto significa que Paco (comisionista) **no puede autocontratar**.

"El conflicto de intereses es obvio: el comisionista podría pagar menos dinero del valor de mercado y alegar que no encontró compradores a mejor precio."

Si le encargan **COMPRAR**

Paco no puede autocontratarse y vender de lo suyo (ej. si José Luis le encarga comprar dos informes periciales, Paco no puede hacerlos él mismo).

Si le encargan **VENDER**

Paco **no puede comprarlo para sí mismo** (ej. si le encargan vender el terreno, no puede comprarlo él).

6.1 Comisión de Garantía

Como regla general, el comisionista (Paco) **no garantiza el buen resultado económico del negocio** (ej. no garantiza que el tercero comprador pague a José Luis).

Solo responderá de ese cumplimiento si se ha comprometido expresamente a ello mediante el cobro de un "plus" en la comisión, una **sobreprima denominada "de garantía"**. Si José Luis quiere asegurarse de que el comprador pague sí o sí, deberá pagar a Paco esta comisión de garantía.



7. Esquema Resumen: Obligaciones del Comisionista

Obligación	Descripción
✉ Aceptación	Obligado a comunicar el rehusé (si no acepta) y custodiar los efectos
⚙ Ejecución	Obligación de medios, no de resultado (salvo comisión de garantía)
💰 Fondos	Derecho a recibir provisión de fondos para actuar
👤 Personal	Obligado a realizarlo personalmente (no puede delegar sin permiso)
📍 Instrucciones	Debe seguirlas o, en su defecto, consultar. Si no puede, actuar con prudencia
📊 Cuentas	Obligado a informar y a rendir cuentas justificadas
🚫 Lealtad	Prohibición de autoentrada (ni comprar para sí lo que vende, ni vender de lo suyo lo que le encargan comprar)

8. Obligaciones del Comitente (José Luis)

El contrato genera dos obligaciones fundamentales para el comitente:

💵 Remunerar al Comisionista

Debe pagar la comisión en la forma y cuantía pactadas. En defecto de pacto, se pagará con arreglo a los usos y prácticas mercantiles de la plaza.

Presunción de Retribución: A diferencia del mandato civil (que se presume gratuito), el contrato de comisión mercantil **se presume siempre retribuido**.

💸 Sufragar Gastos y Reparar Perjuicios

El comitente debe sufragar los gastos y reparar los perjuicios que la gestión (realizada conforme a instrucciones o prudencia) haya ocasionado al comisionista. Paco debe alegar y probar su importe.

- ⏰ **Momento del pago:** Si Paco actúa en nombre de José Luis (R. Directa), la retribución debe pagarse cuando haya concluido el negocio con el tercero. Si actúa en nombre propio (R. Indirecta), cuando traslade el resultado obtenido al comitente.

9. El Privilegio del Comisionista

Para garantizar que el comisionista (Paco) perciba los créditos que ostenta contra el comitente (José Luis) –ya sea por anticipos, gastos reembolsables o comisiones debidas–, el **artículo 276 del Código de Comercio** establece el llamado **privilegio del comisionista**, integrado por dos derechos:

Derecho de Retención

El derecho a retener e impedir ser desposeído de las mercancías o efectos (ej. los planos) que haya recibido del comitente, mientras no se le satisfaga íntegramente su crédito.

Derecho de Preferencia

El derecho a percibir el importe de su crédito de modo **preferente** a los restantes acreedores del comitente (sobre el valor de dichos efectos).

"En la práctica, si José Luis no paga, Paco puede retener los bienes, venderlos y cobrarse su deuda con el importe obtenido, entregando únicamente el sobrante."

-  **Límite importante:** Este privilegio del comisionista pierde su eficacia si el comitente (José Luis) entra en **concurso de acreedores**, donde regirán las normas de la Ley Concursal sobre prelación de créditos.



10. Extinción del Contrato de Comisión

A parte de las causas generales de extinción de los contratos (como el cumplimiento del encargo), la comisión se extingue por causas específicas:

1

Revocación del Comitente

El comitente puede revocar la comisión en cualquier momento, poniéndolo en conocimiento del comisionista.

2

Renuncia del Comisionista

A diferencia del comitente, el comisionista **no puede libremente renunciar** a la comisión ya aceptada (incurriría en responsabilidad), salvo causa legal.

3

Muerte del Comisionista

El contrato, al ser *intuitu personae*, se extingue por muerte o inhabilitación de Paco.

4

Muerte del Comitente

Irónicamente, el contrato **no se extingue automáticamente** por la muerte o inhabilitación de José Luis (el comitente), aunque sus herederos pueden revocarlo.



11. Esquema Final: Contrato de Comisión

Característica	Descripción
Concepto	Mandato mercantil (Art. 244 C.Com.) para un acto de comercio
Partes	Comitente (encarga) y Comisionista (ejecuta)
Actuación	Por cuenta y en interés del Comitente
Forma Actuación	En nombre propio (R. Indirecta) o del Comitente (R. Directa)
Retribución	Se presume retribuido (a diferencia del mandato civil)
Duración	Esporádico, puntual, instantáneo (Diferencia clave con Agencia)
Extinción	<ul style="list-style-type: none">• Revocación (libre) del Comitente• Muerte o inhabilitación del Comisionista• NO se extingue automáticamente por muerte del Comitente

Tema 2: Contrato de Agencia

Iniciamos el análisis del contrato de agencia, una figura que, si bien guarda una estrecha relación con el contrato de comisión (ambos son mandatos mercantiles de gestión de intereses ajenos), presenta diferencias estructurales fundamentales.

1. Delimitación del Contrato de Agencia vs. Contrato de Comisión

Iniciamos el análisis del contrato de agencia, una figura que, si bien guarda una estrecha relación con el contrato de comisión (ambos son mandatos mercantiles de gestión de intereses ajenos), presenta diferencias estructurales fundamentales.

Contrato de Comisión

Como se vio en la clase anterior, permite una **colaboración aislada y esporádica**.

Es un encargo puntual (ej. vender un inmueble concreto) que se extingue al consumarse el negocio.

Contrato de Agencia

Presupone necesariamente una **colaboración estable y duradera** en el tiempo. El objetivo es que un empresario desarrolle su actividad de forma continuada por medio de un agente en una zona determinada.

La agencia supone para el empresario principal una de las alternativas más viables para lograr la distribución de sus productos en nuevos mercados.

 **Ejemplo:** Pensemos en Manuel, un productor de aceite de Huelva que ha visto reducida su exportación internacional (ej. por el veto de Estados Unidos al aceite español). Para recolocar su aceite, contrata a Antonio, un agente comercial con experiencia en Paraguay.

Mediante esta opción, Manuel (empresario principal) nombra a Antonio (agente) para que se dedique profesionalmente a **captar clientela** para Manuel en Paraguay, ya sea a través de la simple promoción (buscando clientes) o, si se le faculta expresamente, firmando contratos **por cuenta, en nombre e interés de Manuel**.

2. Ventajas e Inconvenientes del Contrato de Agencia

Esta forma de colaboración estable posee claras ventajas para el empresario principal (Manuel):



Ventaja (Ahorro de Costes)

Le ahorra a Manuel los grandes costes fijos que exigiría la creación y mantenimiento de un establecimiento propio en otra zona (construir una sociedad filial, alquilar instalaciones, salarios de trabajadores, cuotas de seguridad social, impuestos y burocracia).



Traslación del Esfuerzo

El empresario traslada este esfuerzo a Antonio (agente), quien por regla general suele limitarse a percibir, en concepto de remuneración, una cantidad por contrato promovido o concluido (una comisión).

"La agencia es una forma de distribución especialmente apta para empresas que pretendan implantarse en un mercado nuevo."

Inconveniente

El principal inconveniente para Manuel (empresario principal) es que verá **recortados sus beneficios directos** una vez que la empresa se encuentre introducida y acreditada en la zona. Cuando Manuel ya tenga una solidez importante en Paraguay, la comisión de Antonio "le estará sobrando", y le saldrá más rentable encargarse él mismo de la exportación y venta.

Por ello, la agencia es una forma de distribución especialmente apta para empresas que pretendan implantarse en un **mercado nuevo**, ya que no asumen costes fijos de implantación, simplemente reciben menos beneficios (al pagar la comisión).

3. Concepto Legal y Notas Características

Concepto Legal (Ley 12/1992, sobre Contrato de Agencia):

Por el contrato de agencia, una persona natural o jurídica (denominada agente) se obliga frente a otra (denominada empresario principal) de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

De esta definición extraemos las notas características del contrato:

1

Contrato de Duración Estable

Es la diferencia clave con la comisión. El agente no asume un encargo aislado, sino la promoción del mayor número posible de negocios en la zona encomendada.

2

Contrato entre Empresarios (Independencia del Agente)

La ley exige que concurra en el agente la característica de **independencia**. Antonio es un empresario autónomo, no un empleado de Manuel. Puede, de hecho, llevar simultáneamente la representación de otros empresarios (ej. un productor de vino), siempre que no sean competencia. No debe fidelidad laboral, sino mercantil.

3

Objeto (Promover o Concluir Contratos)

El agente se limita a buscar clientes para que contraten directamente con el empresario principal (Manuel). Además, puede "concluir" (firmar) contratos con terceros en nombre del empresario representado, pero para ello **necesita tener atribuida expresamente dicha facultad**.

4

Remuneración (Elemento Esencial)

El contrato es esencialmente retribuido (nunca gratuito). La remuneración suele ser variable ("a comisión"): a más contratos consiga Antonio, más dinero ganará.

4. Contenido del Contrato: Obligaciones de las Partes

La Ley del Contrato de Agencia (LCA) establece un régimen de obligaciones claro para ambas partes, muchas de ellas de carácter imperativo.

Obligaciones del Agente (Antonio)

1 Lealtad y Buena Fe

Como obligación principal, el agente debe actuar respetando la ley y de buena fe, velando por los intereses del empresario principal (Manuel). Se exige diligencia profesional en el desarrollo de los actos encomendados.

2 Obligación de Comunicación (Información)

Debe comunicar a Manuel toda la información que pueda ser relevante, especialmente la relativa a la **solvencia de los terceros** con quienes existan operaciones pendientes. (Imaginemos el lío para Manuel si Antonio cierra una venta de mil garrafas a alguien insolvente a punto de declararse en concurso).

3 Recepción de Reclamaciones

Está obligado a recibir, en nombre del empresario, las reclamaciones de terceros relativas a vicios o defectos en los bienes vendidos o servicios prestados como consecuencia de las operaciones que él promovió.

4 Contabilidad Separada

En caso de actuar por cuenta de diversos empresarios (lo cual es lícito, dada su independencia), debe llevar una **contabilidad separada** respecto de las operaciones de cada uno de ellos.

◆ 5. Obligaciones del Empresario Principal (Manuel)

No basta con pagar la comisión y enviar el aceite; el empresario principal también tiene obligaciones imperativas:

Lealtad y Buena Fe

Al igual que el agente, debe actuar con lealtad y buena fe en sus relaciones profesionales con él.

Puesta a Disposición de Medios

Manuel debe poner a disposición de Antonio todo lo que necesite para hacer su trabajo: **documentación, muestras** (botellitas pequeñas), catálogos, tarifas y demás material o información necesaria.

Aviso de Variaciones

Manuel deberá **advertir** especialmente a Antonio de cualquier previsión de **descenso importante en el volumen de operaciones** (para que Antonio pueda ajustar sus expectativas de comisiones).

Pago de la Remuneración (Obligación Esencial)

El empresario está obligado a satisfacer al agente la remuneración pactada en el caso de que se ejecute el acto u operación promovido y, en su caso, concluido por el agente.

"El contrato de agencia es esencialmente retribuido. La ley permite pactar diferentes modalidades de remuneración."

6. El Régimen de la Remuneración (Comisión)

El contrato de agencia es esencialmente retribuido. La ley permite pactar diferentes modalidades de remuneración:

Cantidad Fija

Una cantidad establecida independiente del volumen.

Comisión Variable

Un variable según el volumen o valor de las operaciones.

Combinación

Un fijo más comisiones.

6.1 Hechos que dan Derecho a Comisión:



Negocios de Continuación

El agente tiene derecho a comisión cuando una operación se concluya con un **cliente que hubiera sido previamente captado por él** para un acto análogo, aunque en esta nueva operación el cliente se dirija directamente al empresario (Manuel).

Ejemplo: Antonio trae al jefe de la cadena de supermercados más importante de Paraguay. El primer contrato es de 500 garrafas/mes (comisión pequeña). Si, con el tiempo, ese supermercado acaba solicitando 5.000 garrafas/mes directamente a Manuel, Antonio sigue teniendo derecho a comisión, pues la relación comercial fue gracias a él.



Comisión por Exclusiva (Art. 12.2 LCA)

Si a Antonio se le concede la exclusiva para una zona (Paraguay), tendrá derecho a percibir comisión por **todos los actos que se concluyan con personas de dicha zona**, aunque el acto no haya sido promovido ni concluido por Antonio.



Comisión Post-extinción

La ley prevé también el derecho a cobrar comisión por actos concluidos **tras la extinción** del contrato, si el acto se concluye dentro de los **tres meses siguientes** a la extinción y se debe principalmente a la actividad del agente.



Comisión de Garantía (Pacto Expreso)

El agente (Antonio) **no asume el riesgo** de las operaciones (ej. si el cliente no paga a Manuel). Solo asumirá el riesgo y ventura de las operaciones si se pacta expresamente, percibiendo a cambio la llamada "comisión de garantía".



7. Características Clave del Contrato de Agencia

Característica	Descripción (Ley de Agencia 12/1992)
Naturaleza	Colaboración estable y duradera (vs. Comisión, que es esporádica).
Sujetos	Empresario Principal (Manuel) y Agente (Antonio).
Independencia	El Agente es un empresario independiente, no un empleado. Puede representar a varios principales.
Actuación	Por cuenta ajena (de Manuel). En nombre ajeno (si tiene facultad) o promoviendo.
Riesgo	El Agente NO asume el riesgo y ventura (salvo pacto de garantía).
Remuneración	Elemento esencial (fijo, comisión o mixto).
Exclusiva	Frecuente (Art. 12.2). Da derecho a comisión por operaciones no promovidas por el agente en la zona.



8. Extinción del Contrato

El contrato de agencia se puede estipular por tiempo determinado o indefinido. En caso de silencio, se entiende pactado por tiempo indefinido.

8.1 Causas de Extinción

- **Tiempo Determinado**

Se extingue una vez transcurrido el periodo para el que se pactaron.

- **Tiempo Indefinido (Denuncia Unilateral)**

La extinción se produce por denuncia unilateral (desistimiento) de cualquiera de las partes, **sin necesidad de justa causa**, siempre que medie el oportuno **preaviso por escrito**.

- **Plazo de Preaviso (Clave de examen)**

El plazo de preaviso es de **un mes por cada año de duración** del contrato, con un **máximo de seis meses**. (Este plazo máximo se aplica analógicamente a otros contratos de distribución similares).

- **Incumplimiento**

No será necesario el preaviso para extinguir el contrato cuando la causa sea un **incumplimiento** (total o parcial) de las obligaciones legales o contractuales de la otra parte.

- **Muerte**

El contrato se extingue por el **fallecimiento del agente**. (No se extingue automáticamente por muerte del empresario principal).

8.2 Consecuencias Indemnizatorias de la Extinción (Clave de Examen)

La extinción del contrato de agencia genera consecuencias económicas complejas, a diferencia de la comisión. La ley prevé dos tipos de indemnizaciones, que son **independientes y acumulables**.

1 Indemnización por Clientela

Es la consecuencia más característica de este contrato. Corresponde al agente (Antonio) siempre que concurren estos requisitos:

- Que el agente haya **incrementado el número de clientes** o incrementado sensiblemente el volumen de operaciones con la clientela preexistente.
- Que el empresario principal (Manuel) **pueda seguir beneficiándose sustancialmente** de esa clientela una vez extinguido el contrato.
- Que resulte equitativo (por pactos de no competencia, etc.).

Ejemplo: Si Antonio ha logrado colocar el aceite de Manuel en todas las cadenas de supermercados de Paraguay, es obvio que Manuel no habría llegado tan lejos sin su gestión. Antonio merece una indemnización por no poder disfrutar de ese éxito futuro que él ha generado.

Límite Cuantitativo: Esta compensación **no podrá exceder** del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los **últimos cinco años** (o durante todo el periodo, si fuera inferior).

2 Indemnización de Daños y Perjuicios (Amortización)

Esta indemnización solo es reclamable en el supuesto de denuncia unilateral por parte del empresario (Manuel), cuando el contrato de agencia sea por tiempo indefinido.

La finalidad de esta indemnización es compensar al agente (Antonio) cuando la extinción del contrato le haya impedido amortizar los gastos que, instruido por el empresario, haya realizado para la ejecución del contrato (ej. alquilar una oficina más grande).



9. Esquema: Extinción e Indemnizaciones

Causa de Extinción	Indemnización por Clientela	Indemnización por Daños (Amortización)
Vencimiento (Plazo Determinado)	SÍ (Si cumple requisitos: aportación + beneficio futuro para el principal)	NO
Denuncia Unilateral (Indefinido)	SÍ (Si cumple requisitos)	SÍ (Si la denuncia es del empresario e impide amortizar gastos)
Incumplimiento (de la otra parte)	NO (Regla general: pierde la indemnización si la extinción es por incumplimiento del agente)	NO
Muerte del Agente	SÍ (Los herederos tienen derecho a ella)	NO
Límite Indemn. Clientela	Máximo: Media anual de remuneraciones de los últimos 5 años.	N/A
Acumulables	Ambas indemnizaciones son ACUMULABLES	

"La extinción del contrato de agencia genera consecuencias económicas complejas. Las dos indemnizaciones son independientes y acumulables."

Tema 3: Contrato de Mediación

En esta lección se aborda el tercer gran contrato de gestión de negocios ajenos: el **contrato de mediación**. Antes de comenzar, es imprescindible realizar una matización terminológica. Aunque el contrato se denomina "de mediación", el sujeto obligado (el intermediario) no debe confundirse con la figura del **mediador** regulada en la Ley 5/2012 (analizada en el curso de ADR). El mediador de la Ley 5/2012 es un tercero neutral que facilita un acuerdo autocompositivo entre las partes en conflicto.

Para evitar esta confusión y las dificultades profesionales que genera, en el ámbito mercantil es preferible utilizar el término tradicional para este contrato, que es **contrato de corretaje**, y para el intermediario, el término **corredor**.

1. Concepto y Justificación Económica

El contrato de corretaje surge para satisfacer una necesidad habitual en el tráfico. Cuando alguien (un empresario o particular) desea o necesita estipular un contrato para obtener un bien o un servicio, **no siempre puede dedicarse personalmente a la búsqueda de la contraparte ideal**. Esto puede ocurrir por falta de tiempo, por carecer de los conocimientos técnicos del mercado o por cualquier otra razón.

 **Ejemplo:** Mi amiga Celia trabaja en una gran firma y no tiene tiempo para nada. Quiere montar un negocio de venta de peluches de Disney (dejando al margen los problemas de propiedad intelectual para este ejemplo). Como Celia no tiene tiempo para buscar un proveedor de peluches, contrata a un corredor, Andrés, cuyo objetivo será buscar a personas (fabricantes o mayoristas) que estén interesadas en contratar con Celia.

El corredor (Andrés) se limitará a **buscar y aproximar a las partes** (Celia y el fabricante) para que estas contraten *directamente* la prestación del bien o servicio (en este caso, un contrato de compraventa o suministro).

2. Notas Características del Contrato de Corretaje

Concepto

El contrato de corretaje es aquel por el que una parte (corredor) se obliga frente a otra (cliente o mandante), sin relación de dependencia ni de representación, a satisfacerle una remuneración **únicamente en el caso de que llegue a concluirse un determinado contrato** (contrato principal), siempre que este se celebre con una persona aportada gracias a la intermediación del corredor.

Obligación de Medios, no de Resultado

El corredor (Andrés) se compromete a desplegar la actividad naturalmente necesaria para promover la conclusión del contrato (buscar fabricantes). **No se obliga a obtener el resultado deseado** (cerrar la venta), el cual escapa a sus posibilidades. Su tarea es buscar y localizar, lo cual puede ser complejo si se trata de pedidos específicos o que requieren investigación.

Independencia

El corredor (Andrés) actúa con **total independencia**, sin subordinación alguna a quien le formula el encargo (Celia). Andrés es el experto en conseguir contactos y no necesita seguir las instrucciones de Celia sobre *cómo* buscar, mientras le consiga lo que ella necesita.

Mera Intermediación

El corredor se limita a buscar y aproximar a las partes, pero **no contrata en nombre ni por cuenta de su cliente**. El corredor, en ningún caso, tiene poder de representación; va "por libre".

Deber de Secreto (Táctico)

El corredor suele tener el deber (o al menos la práctica) de **ocultar el nombre de su cliente** (Celia) en sus gestiones preliminares. Esto tiene un sentido comercial común: si Andrés dice que viene de parte de Celia, el fabricante podría contactar directamente con ella para evitar al intermediario y ahorrarse la comisión.

Remuneración sujeta a Éxito

La actividad del corredor debe retribuirse **única y exclusivamente cuando se obtiene el resultado previsto**, es decir, la conclusión del contrato deseado (entre Celia y el fabricante). Si finalmente el fabricante no cierra el acuerdo con Celia, la tarea de Andrés no se considera concluida ni devenga derecho a cobro.



Contrato Atípico y Mercantilidad

El contrato de corretaje es **atípico** (carece de regulación legal específica). Se entenderá que es mercantil (y no civil) siempre que el corredor (Andrés) sea un **profesional** que habitualmente se dedica a promover contratos por cuenta ajena.

3. Contenido del Contrato: Obligaciones de las Partes

Al ser un contrato atípico, las obligaciones derivan de lo pactado y de los usos del comercio.

• Obligaciones del Corredor (Andrés)

- **Obligación de Diligencia:** La primera y más importante obligación consiste en **desplegar la actividad y la diligencia necesarias** con el fin de que la gestión encomendada (buscar proveedores) llegue a buen fin. Que la gestión finalmente tenga éxito o no (y que cobre o no) es una cuestión distinta, que forma parte del **riesgo empresarial** inherente a su actividad.
- **Obligación de Información y Secreto:** El corredor está obligado a **mantener en secreto** el nombre de su cliente (Celia) durante la negociación y **mantener informado** a su cliente (Celia) de la marcha de las gestiones que realiza por su cuenta.

• Obligaciones del Cliente (Celia)

La obligación fundamental del cliente consiste en **retribuir el corretaje (comisión)** que haga el corredor, pero solo cuando el mismo se haya materializado en la conclusión efectiva del contrato principal.

La cuantía del corretaje dependerá de lo convenido, de los usos mercantiles del sector o, en su caso, de las disposiciones administrativas que regulen su profesión (ej. corredores de seguros).

! Protección del Corredor contra la Mala Fe (Clave de examen)

¿Qué pasa si Andrés logra un contacto bueno (un fabricante de peluches ideal), pero justo antes de que se cierre el acuerdo, Celia revoca el encargo para así evitar pagarle la comisión y contratar directamente ella?

En estos casos, el Tribunal Supremo ha establecido una doctrina reiterada: el corretaje **debe ser satisfecho** (se debe pagar la comisión) **aún después de extinguido el encargo**, siempre que la conclusión del contrato objeto del encargo haya sido **posible gracias a la actividad que prestó el corredor** durante la vigencia del contrato.

Con esto se protege al corredor contra revocaciones malintencionadas del cliente, realizadas después de que aquel ya le hubiese presentado a los posibles futuros contratantes.



4. Figuras Afines: Corretaje vs. Comisión vs. Agencia

Es fundamental, para finalizar el estudio de los contratos de gestión, diferenciar claramente estas tres figuras de intermediación:

Característica	Contrato de Corretaje (Mediación)	Contrato de Comisión	Contrato de Agencia
Actividad Principal	Buscar y aproximar a las partes.	Concluir un negocio jurídico (contratar).	Promover (y a veces concluir) negocios.
Naturaleza del Encargo	Encargo aislado y singular (buscar un proveedor).	Encargo aislado y singular (vender un inmueble).	Encargo estable y duradero (captar clientes en una zona).
Representación	NUNCA contrata por cuenta del cliente. No tiene poder de representación. Va "por libre".	SÍ contrata por cuenta del comitente (en nombre propio o ajeno).	SÍ , promueve (y a veces contrata) por cuenta y en nombre del principal.
Revocabilidad	Se estará a lo pactado. Pero si hay mala fe (revocar tras encontrar al tercero), se debe pagar.	Libremente revocable por el comitente en cualquier momento.	No siempre es libremente revocable (exige preaviso, puede generar indemnización).
Remuneración	Solo si el contrato principal se concluye.	Se devenga cuando concluye el negocio de ejecución (con el tercero).	Comisión por actos promovidos (incluso futuros y de zona exclusiva).
Indemnización Fin Contrato	No.	No.	SÍ (Indemnización por clientela y por amortización de gastos).

♦ Corredor

El **corredor** (Andrés) tan solo busca clientes o acerca posiciones, pero *nunca* contrata con ellos por cuenta de su mandante (Celia).

♦ Comisionista

El **comisionista** (Paco) *sí* contrata (estipula negocios jurídicos) por cuenta del comitente (José Luis).

♦ Agente

El **agente** (Antonio), por regla general, *promueve* actos, pero si se le faculta para concluirlos, debe hacerlo necesariamente *en nombre* del empresario (Manuel).

5. Recapitulación

"El contrato de corretaje es la figura de gestión de negocios ajenos con menor intervención por parte del intermediario."

El contrato de corretaje (o mediación mercantil) es la figura de gestión de negocios ajenos con menor intervención por parte del intermediario. El corredor es un **empresario independiente** cuya obligación es de medios (buscar y presentar), no de resultado. Su remuneración solo nace si el contrato principal se concluye gracias a su actividad, estando protegido por la jurisprudencia contra revocaciones de mala fe del cliente.



Búsqueda y Aproximación

El corredor busca y aproxima a las partes sin poder de representación.



Deber de Secreto

Mantiene oculta la identidad del cliente durante las negociaciones.

Independencia Total

Actúa con total autonomía, sin subordinación al cliente.



Remuneración Condicionada

Solo cobra si el contrato principal se concluye exitosamente.

- Punto clave:** La protección jurisprudencial contra la mala fe del cliente garantiza que el corredor cobre su comisión incluso si el encargo se revoca después de haber presentado al tercero contratante, siempre que el contrato se concluya gracias a su actividad previa.

BLOQUE 5

LOS CONTRATOS DE TRANSPORTE



Tema 1: Contrato de Transportes por Carretera

1. Concepto y Contexto del Contrato

El contrato de transporte es uno de los contratos mercantiles de más antigua tradición y sigue siendo una actividad económica esencial. Mediante este contrato, se aproximan las materias primas a los centros de producción para, a partir de ahí, trasladar los productos manufacturados a los centros de distribución y, finalmente, a los consumidores.



"El transporte de mercancías constituye la infraestructura sobre la que se mueve todo el comercio."

Este contrato se regula en la **Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del Contrato de Transporte Terrestre de Mercancías** (en adelante, LCTM), y, supletoriamente, en el Código Civil.

2. Definición y Elementos del Contrato

2.1 Definición Legal

El **artículo 2.1 de la LCTM** define el contrato de transporte de mercancías como aquel por el que una parte, que se llama **porteador**, se obliga frente a otra, llamada **cargador**, a cambio de un precio, a **trasladar mercancías de un lugar a otro y a ponerlas a disposición de la persona designada** en el contrato.

2.2 La Obligación del Porteador: Un Contrato de Resultado

Para ilustrar el contrato, nos centraremos en el transporte típico por carretera.

 **Ejemplo práctico:** Fran, profesional dedicado al transporte de material hospitalario y medicamentos, recibe un encargo del Hospital Zendal de Madrid. Le piden que transporte 10.000 dosis de la vacuna Pfizer para la campaña de la tercera dosis.

Fran, que es el **porteador**, se obliga a lograr un **resultado**: el traslado efectivo de las vacunas acordadas desde un lugar a otro. Su obligación no es meramente de actividad, sino de resultado. Además, esta obligación principal de traslado conlleva deberes accesorios, como el de **custodiar** y tratar adecuadamente las mercancías (en este caso, mantener las vacunas a una temperatura específica para que no se echen a perder). Todo ello, a cambio de recibir una remuneración.



3. Porteador Contractual vs. Porteador Efectivo

Fran (porteador) puede transportar las vacunas él mismo o puede **subcontratar** a un tercero para que realice el porte. A raíz de esta posibilidad, surgen dos figuras clave:

1 Porteador Contractual

Es quien **asume la obligación en nombre propio** frente al cargador y aparece en los papeles (Fran). Es el que se compromete con el Hospital Zendal a lograr el resultado del transporte.

2 Porteador Efectivo

Es el tercero que **realmente transporta** la mercancía (por ejemplo, si Fran subcontrata a Seur para que lleve las vacunas).

"El Cargador solo tendrá acción contra el Porteador Contractual, sin perjuicio de la acción de regreso contra el Porteador Efectivo."

En principio, el Cargador (Hospital Zendal) **solo tendrá acción contra el Porteador Contractual** (Fran). Todo ello, sin perjuicio de que Fran pueda luego repercutir ("acción de regreso") la indemnización que haya tenido que pagar al Hospital contra Seur (porteador efectivo), si el incumplimiento fue culpa de este último.

3.1 Modalidades de Transporte

Aunque en esta lección nos centramos en el transporte de mercancías por **carretera** (camiones), que es el más importante, existen otras modalidades como el transporte por ferrocarril, por mar y por aire, que se irán viendo.

4. Sujetos del Contrato (Art. 4 LCTM)

La LCTM identifica a varios sujetos que intervienen en la operación de transporte.

El Porteador

Es la persona (física, como Fran, o jurídica, como Correos o Seur) que **asume la obligación de transportar** la cosa o cosas en **nombre propio**.

Salvo que se pacte expresamente la ejecución personal, el porteador no está obligado a ejecutar el transporte con sus propios medios.

El Cargador (Remitente)

Es la persona (el Hospital Zendal) que **contrata en nombre propio** la realización del transporte y frente al cual el porteador (Fran) se obliga a efectuarlo.

Dato importante: el cargador puede ser el dueño de las mercancías o no serlo.

El Destinatario (Consignatario)

Es la persona a la que el porteador ha de **entregar las mercancías en el lugar de destino**. En ocasiones, el cargador será al mismo tiempo el destinatario.

El destinatario se convierte en el **acreedor del derecho a la entrega** de la carga una vez que esta llega a su destino y él hace saber su voluntad de recibirla.

4.1 El Expedidor

La LCTM (art. 4.1) también tipifica la figura del **expedidor**. Es el **tercero que, por orden del cargador, hace la entrega material** de las mercancías al transportista en el lugar de recepción.

Esta figura se utiliza en mercados complejos (ej. polígonos industriales logísticos, especialmente en Madrid) donde continuamente salen camiones. El expedidor es la persona o empresa (ej. el gestor del almacén logístico) encargado exclusivamente de cargar los camiones con las mercancías de distintas empresas (cargadores) que se encuentran almacenadas en sus naves.



💰 5. La Obligación de Pago (El Porte)

La obligación de pagar el precio del transporte (el porte) recae sobre el **Cargador**, ya que es quien contrata el servicio. Esta es la regla general si no se dice otra cosa en el contrato.

Pacto de "Portes Debidos"

Es frecuente pactar que sea el **destinatario** el obligado al pago al recibir la mercancía.

Responsabilidad Subsidiaria del Cargador

Incluso cuando se haya pactado que el pago lo realiza el destinatario, el **cargador sigue recayendo una responsabilidad subsidiaria**.

"Si el destinatario no paga dichos portes, el porteador podrá reclamárselos subsidiariamente al cargador."

 **Ejemplo:** Si los del Hospital Zendal no pagan a Fran, este tiene que comer. La ley le permite reclamar el dinero al otro interviniente en el proceso, en este caso, el Gobierno de España (cargador).

6. Elementos Formales: La Carta de Porte (Art. 10 y 11 LCTM)

El contrato de transporte de mercancías es **consensual**, no necesita una forma especial para su validez.

No obstante, lo habitual es que sus cláusulas queden recogidas en un documento privado denominado **carta de porte**. Este documento no es constitutivo (el contrato existe sin él), pero es fundamental:

- **Acredita** el hecho de la perfección del contrato y su contenido.
- Sirve como medio de **prueba** fundamental sobre lo pactado (sería casi imposible probar de palabra que eran 10.000 vacunas y no 500).

El **artículo 10.1 de la LCTM** permite a cualquiera de las partes (cargador o porteador) **exigirle** al otro la emisión de la carta de porte.

Contenido de la Carta de Porte

La carta de porte deberá contener como mínimo:

 Identificación	 Descripción	 Pormenores
La identificación de los elementos personales (cargador, porteador, destinatario).	Una descripción de las mercancías (naturaleza, peso, estado aparente).	Indicaciones sobre los pormenores del transporte (lugar de carga, lugar de entrega, precio).

Además, podrá contener otras menciones libremente acordadas, como pactos sobre el seguro de las mercancías o el sometimiento a arbitraje (ej. a una Junta Arbitral de Transporte).

Ejemplares

La carta de porte habrá de expedirse en **tres ejemplares originales**, firmados por el cargador y el porteador:

1 Primer ejemplar

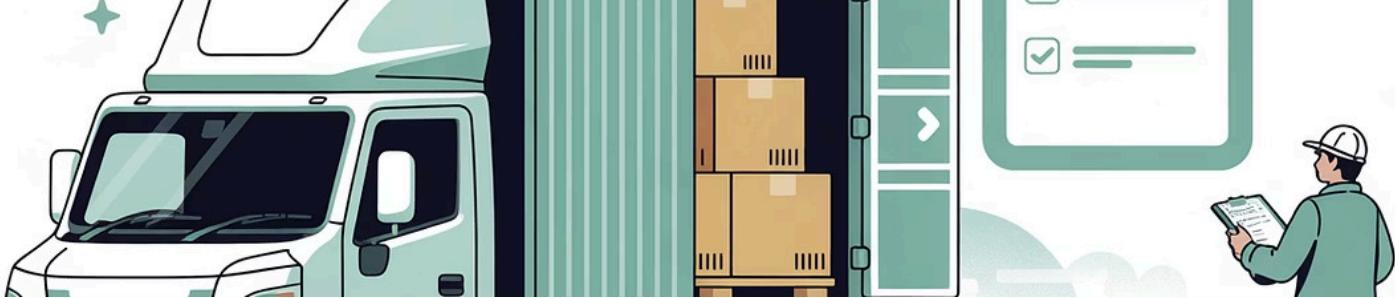
Se entrega al **cargador**.

2 Segundo ejemplar

Acompaña a las **mercancías** (a modo de inventario de ruta).

3 Tercer ejemplar

Queda en poder del **porteador**.



🎯 7. Objeto del Contrato y Obligaciones del Cargador

📦 7.1 Objeto del Contrato

El objeto del contrato es doble: la **cosa** que se quiere transportar y el **precio** que se paga por ese transporte.

El contrato puede tener por objeto un solo envío o una serie de ellos. Si se pacta un contrato de duración para realizar múltiples envíos en el tiempo, estaremos ante un **transporte continuado**, descrito en el artículo 8 de la LCTM.

Las mercancías deben describirse en la carta de porte de forma que resulte fácil su identificación, así como el estado en que se recibieron (para comprobar posibles defectos).

✓ 7.2 Obligaciones del Cargador

01

💵 Pagar el Precio

Como se vio, es su obligación principal, salvo pacto de "portes debidos" (donde responderá subsidiariamente si el destinatario no paga).

02

📤 Entregar la Cosa

Debe entregar las mercancías en el lugar y momento acordados.

03

📦 Acondicionamiento y Documentación (Embalaje)

Esta es una obligación crucial. El cargador debe entregar las cosas en la **debida forma para su adecuado transporte** (embalaje). Además, debe **declarar la naturaleza específica del riesgo** que impliquen (ej. mercancía peligrosa, frágil o que requiere frío) y acompañarlas de los **documentos** (ej. aduaneros, sanitarios) que sean necesarios para su transporte.

04

truck Carga y Estiba (Cargar el camión)

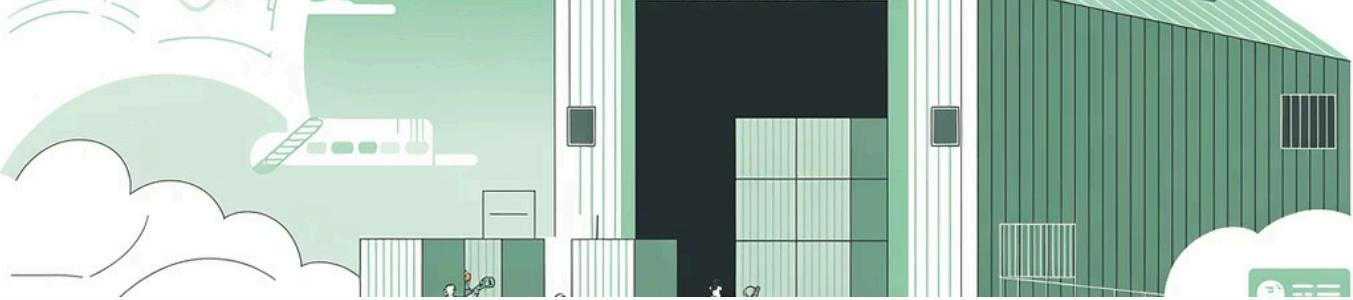
La ley distingue las operaciones de carga y estiba (colocación y sujeción de la mercancía en el camión) de las de descarga y desestiba.

- ❑ **Ejemplo:** Si el Gobierno de España (cargador) va a enviar vacunas de Pfizer, no puede meterlas en bolsas del Mercadona "a puñados". Debe entregarlas en un embalaje isotérmico adecuado. El transportista (Fran) solo transporta; el embalaje adecuado es responsabilidad del cargador.

"El cargador debe entregar las cosas en la debida forma para su adecuado transporte y declarar la naturaleza específica del riesgo que impliquen."

8. Reglas sobre Carga y Estiba

-  **Regla General:** Las operaciones de **carga y estiba** corren por cuenta del **cargador/remitente**. Las operaciones de **descarga y desestiba** corren por cuenta del **destinatario**.
-  **Responsabilidad por Daños:** Si los daños se deben a una mala carga o estiba, la responsabilidad es del remitente (cargador). Si se deben a una mala descarga, la responsabilidad es del destinatario.
-  **Excepción (Pacto):** Se puede pactar expresamente que el porteador (Fran) asuma estas operaciones (lo cual tendrá un precio). Si Fran se encarga de la carga/descarga siguiendo sus propias instrucciones (o las de su personal), el porteador será responsable de los daños causados en esa operación.
-  **Excepción (Paquetería):** En el transporte de paquetería y similares, las operaciones de carga y descarga serán por cuenta del **porteador**, salvo pacto en contrario.



9. Esquema: Responsabilidad por Carga/Descarga y Derechos del Cargador

9.1 Tabla Resumen: Responsabilidad por Carga/Descarga (Regla General)

Operación	Responsable (Regla General)	Excepción 1 (Pacto)	Excepción 2 (Tipo)
 Carga / Estiba	Cargador (Remitente)	El Porteador (si se pacta)	Porteador (en Paquetería)
 Descarga / Desestiba	Destinatario	El Porteador (si se pacta)	Porteador (en Paquetería)

9.2 Derechos del Cargador

El cargador también ostenta derechos fundamentales:



Derecho a la Ejecución del Transporte

Tiene derecho a exigir que el transporte se realice en la **forma, tiempo e itinerario pactados**. Si no se pactó itinerario, el porteador deberá usar la ruta más adecuada atendiendo a las circunstancias y características de las mercancías.



Derecho de Disposición (Art. 29 LCTM)

Este es un derecho clave. Mientras las mercancías no lleguen a su destino (y el destinatario no haya solicitado la entrega), el cargador conserva la facultad de:

-  Suspender el transporte.
-  Cambiar el lugar de entrega.
-  Cambiar la persona del destinatario.
-  Ordenar que las mercancías vuelvan al punto de origen.

"Los gastos que genere el ejercicio del derecho de disposición correrán por cuenta del cargador."



Tema 2: Contratos de Transporte por Carretera (Parte 2)

En la clase anterior analizamos los derechos y obligaciones del cargador. Ahora, continuamos con la posición jurídica del porteador (nuestro querido Fran) en el contrato de transporte de mercancías por carretera, regulado por la Ley 15/2009 (LCTM).

1. Obligaciones y Derechos del Porteador

Fran no solo se compromete a transportar las vacunas al Hospital Zendal en el plazo pactado (que es "cagando leches", dada la urgencia), sino que asume un conjunto de obligaciones nucleares:

1.1 Obligaciones Fundamentales del Porteador (Fran)

Obligación de Custodia

Por el mero hecho de recibir las mercancías, el porteador asume la obligación de custodiarlas debidamente. Es de sentido común; nadie quiere que un repartidor rompa la mercancía antes de entregarla. De esta obligación deriva el complejo régimen de responsabilidad que veremos más adelante.

Carga y Estiba

Como vimos, en principio la carga y estiba corresponde al cargador, pero el porteador (Fran) puede asumirla si se pacta (y se paga más por ello). **Tratándose de transporte de paquetería y similares (recogida/reparto), las operaciones de carga y descarga corresponden al porteador, salvo pacto en contrario.** Además, la estiba y desestiba (colocación y sujeción) serán siempre por cuenta del porteador, siendo este responsable de los daños que se occasionen.

Realizar el Transporte

Itinerario: Fran debe transportar las cosas de acuerdo con lo pactado en el contrato y lo establecido en la ley, por el itinerario pactado. Si no hay pacto, debe seguir la ruta que resulte más adecuada atendiendo a las circunstancias del transporte y a la naturaleza de las mercancías (ej. la ruta más rápida y segura para las vacunas).

Plazo: Debe transportar las mercancías en el plazo pactado. En defecto de plazo, deberá entregarlas en el destino dentro del tiempo que, razonablemente, tardaría un porteador diligente en realizar el transporte, atendiendo a las circunstancias del caso.

Entrega al Destinatario

Desde la llegada de las mercancías a su destino (Hospital Zendal), **el porteador soporta la obligación fundamental de entregarlas al destinatario en el mismo estado en que las recibió.** Nadie quiere vacunas rotas o inutilizadas; sería lo mismo que enviar basura, y en el mundo de los negocios, las "tonterías ni una", porque el tiempo es dinero.

"En el mundo de los negocios, las tonterías ni una, porque el tiempo es dinero."

1.2 Derechos del Porteador (Fran)

Recibir el Precio del Transporte

Su derecho principal es recibir el precio (porte) y demás gastos pactados. Como se vio, en la carta de porte se puede dejar claro si el precio lo paga el cargador (portes pagados) o el destinatario (portes debidos).

Privilegio y Derecho de Retención (Superpoder!)

¿Y si no le quieren pagar? Aquí Fran tiene un "superpoder" muy eficaz: **"o me pagas o no te doy la mercancía"**. El porteador podrá retener las mercancías que transporta y negarse a entregarlas en el destino si el obligado al pago (sea el cargador o el destinatario) no verifica dicho pago en el momento de la entrega.

Límite (Pega): La única pega es que no puede llevarse las mercancías a su casa. Para ejercer este derecho correctamente, deberá depositarlas ante el órgano judicial o ante las Juntas Arbitrales del Transporte.

Derecho ante Impedimentos a la Entrega (Art. 36)

¿Qué pasa si es imposible realizar la entrega por causas justificadas (ej. el hospital está cerrado, la dirección es incorrecta)?

- **Deber:** Fran tiene el deber de solicitar instrucciones al cargador.
- **Derecho:** Si el destinatario no fuese hallado, rehusase la aceptación de las mercancías, no realizase la descarga cuando le corresponde o se negase a firmar el documento de entrega, el porteador (Fran) podrá descargar inmediatamente las mercancías.
- **Problema:** Aunque descargue, Fran no se libera, pues le toca hacerse cargo de custodiar las mercancías (o depositarlas en un tercero), lo cual genera más costes y problemas.
- **Solución:** Para liberarse de esta custodia, la ley le permite solicitar el depósito de las mercancías ante el órgano judicial o ante las Juntas Arbitrales del Transporte del lugar de destino. Dicho depósito surtirá todos los efectos de la entrega.

2. Régimen de Responsabilidad del Porteador

A todo transportista le preocupa su régimen de responsabilidad. **Fran (porteador) responderá por todos los daños que se deriven de su actividad desde el momento en que reciba las mercancías hasta que las entregue.** Los supuestos de responsabilidad son tres:

Retraso en la Entrega

Respecto de la fecha pactada o la que resulte razonablemente exigible a un porteador diligente.

Pérdida (Falta de Entrega)

Ya sea total o parcial (pérdidas).

Daños o Averías

Deterioro de las mercancías (vacunas rotas o estropeadas por temperatura).

2.1 Causas de Exoneración (Art. 48)

¿Y si el pobre Fran no tiene la culpa? El derecho busca la justicia (o lo intenta). **Fran se libra de responsabilidad (se exonera) si es capaz de demostrar que la pérdida, la avería o el retraso han sido ocasionados por:**



Culpa del cargador o del destinatario



Una instrucción de estos (que no se deba a negligencia del porteador)



Vicio propio de las mercancías (ej. las vacunas eran defectuosas de origen)



Circunstancias que el transportista no pudo evitar y cuyas consecuencias no pudo impedir (Fuerza Mayor)

- Spoiler:** Cada vez es más complicado exonerarse de responsabilidad con esta última excusa abstracta, debido al creciente rigor de los tribunales en la exigencia de diligencia profesional.

2.2 Límites de la Indemnización (¡No se arruina!)

En caso de ser responsable, Fran no ha de pagar todo el daño causado, sino que **la ley establece límites estrictos a la indemnización:**

Pérdidas y Averías (Daño Directo)

La indemnización se limita únicamente y exclusivamente al daño directo a las mercancías, conforme al valor que estas tuvieran en el momento y lugar de la recepción. Si es una avería (daño parcial), se pagará la diferencia entre el valor original y el valor tras el menoscabo. **Se paga el precio en su justa medida, pero no más** (ej. no se paga el lucro cesante del hospital, salvo dolo).

Retraso (Art. 57.1)

En caso de retraso, se indemnizan solo los daños que se prueben que han sido ocasionados por el retraso (y no el retraso en sí mismo). ¿Con límite también? Sí, **la indemnización por retraso no podrá exceder del precio que le ha cobrado por el transporte.** (Similar a la oferta del Domino's Pizza: si tardamos más de media hora, gratis).

Excepción a los Límites: Dolo o Culpa Grave

Las limitaciones anteriores (al valor de la mercancía o al precio del transporte) no se aplicarán cuando el daño o perjuicio haya sido causado por el porteador (o sus auxiliares) dolosamente o con una infracción consciente y voluntaria del deber jurídico asumido, que produzca daños que, aunque no hayan sido directamente queridos, sean consecuencia necesaria de la acción (lo que se conoce como dolo eventual o "tu culpa, tú la pagas").

"Tu culpa, tú la pagas" - Principio del dolo eventual

3. Reclamaciones y Prescripción

3.1 Las Reservas (Clave de Examen)

¿Quién reclama a Fran? ¿El cargador (Gobierno), el expedidor o el destinatario (Zenda)? **La ley aclara que el cargador y el destinatario no pueden reclamar al mismo tiempo; o uno u otro, dependiendo de si las mercancías han llegado ya a destino o no.**

Para poder obtener la indemnización, el destinatario debe actuar con diligencia:

1

Averías o Pérdidas Manifiestas (Visibles)

Debe formular sus reservas (reclamación escrita) **en el acto de recepción de las mercancías.**

2

Averías o Pérdidas No Manifiestas (Ocultas)

Tiene un plazo de **siete días naturales desde la entrega** para reclamar.

- iPoca broma con esto!** La importancia de las reservas en destino es clave: si no se formula la reserva en plazo, se presumirá (salvo prueba en contrario) que las mercancías se entregaron en el estado descrito en la carta de porte.

3.2 Prescripción de las Acciones

El plazo de prescripción de las acciones que derivan del contrato de transporte (tanto del cargador contra el porteador, como del porteador contra el cargador) es, con carácter general, de un año (según establece el artículo 79 LCTM).

1

 Año

Plazo general de prescripción para acciones derivadas del contrato de transporte

7

 Días

Plazo para formular reservas por averías no manifiestas

4. Juntas Arbitrales del Transporte y Transporte por Ferrocarril

4.1 Las Juntas Arbitrales del Transporte

El transporte de mercancías (desde donuts hasta pescado de Mercamadrid) genera un número impensable de operaciones diarias. **Es necesario un instrumento que, en caso de conflicto, pueda solucionar rapidísimo el problema para no saturar los tribunales y para que el transporte siga "rodando".**

Aunque las reclamaciones pueden interponerse ante los Juzgados de lo Mercantil, para el transporte interno se permite (y fomenta) la intervención de las Juntas Arbitrales del Transporte.



Depositaria

Actuar como depositarias de las mercancías no retiradas o no pagadas (como vimos en el derecho de retención de Fran).



Subasta

Proceder a la subasta de dichas mercancías depositadas.



Peritación

Realizar peritaciones sobre el estado de las mercancías cuando surjan controversias.



Arbitraje (Función Principal)

Decidir mediante laudo (arbitraje de equidad, salvo pacto) las controversias que surjan sobre el cumplimiento del contrato.

Sometimiento (Clave de Examen)

¿Cómo sabe Fran si tiene que ir a la Junta Arbitral o a un juez? **La ley (art. 38.1 LOTT) establece una presunción de sumisión a arbitraje: cuando la controversia no exceda de 15.000 euros, se entenderá que existe compromiso de arbitraje ante las Juntas, incluso en ausencia de pacto expreso.**

Excepción: Esta presunción no opera si alguna de las partes ha manifestado a la otra expresamente su voluntad de renunciar a este arbitraje, pero debe hacerlo antes de que se inicie el transporte.

4.2 Breves Notas sobre el Transporte por Ferrocarril

Para finalizar el transporte terrestre, unas pequeñas notas sobre el transporte por ferrocarril (trenes):

Aspectos Generales

- **Concepto:** Contratos realizados mediante vehículos que circulan por un camino de rodadura fijo.
- **Regulación:** Sigue el modelo de la Carta de Porte Internacional (Convenio CIM-COTIF).
- **Documentación:** Se documenta mediante una carta de porte, que sirve principalmente como documento probatorio.

Carga y Descarga

- **Ausencia de pacto:** La carga y descarga de bultos incumbe al transportista.
- **Vagones completos:** La carga corresponde al expedidor y la descarga al destinatario.

"Es necesario un instrumento que, en caso de conflicto, pueda solucionar rapidísimo el problema para no saturar los tribunales y para que el transporte siga rodando."

Responsabilidad (Límites Específicos)

- **Pérdida o Avería:** El límite se sitúa en **17 unidades de cuenta (DEG) por kilogramo de peso bruto afectado.**
- **Retraso:** Se fija un límite máximo del **cuádruplo del precio del transporte.**

Excepción a los Límites

Los límites no se aplican si el daño fue causado con intención (dolo) o de modo temerario y con conciencia de que de ello podría resultar dicho daño (similar al dolo eventual).

Tema 3: Transporte Marítimo

1. El Contrato de Transporte Marítimo de Mercancías

Continuando con el ejemplo del tema anterior, donde Roberto (cargador) contrataba a Vicky (porteadora) para transportar tomates, analizaremos las obligaciones de las partes.

2. Obligaciones del Cargador y la Porteadora

2.1 Obligaciones del Cargador (Roberto)

Las obligaciones fundamentales del cargador son:

-  **Entregar la mercancía:** Debe entregar la mercancía pactada en el lugar y tiempo acordados. En el transporte marítimo, lo habitual es que Roberto (cargador) deba colocar las mercancías **al costado del buque**.
-  **Cumplir los plazos de carga:** El tiempo es crucial. Si la mercancía no es entregada en el plazo que permite su embarque durante la estancia usual (tiempo programado) del buque en el puerto, Vicky (porteadora) podrá **resolver el contrato**. Si Vicky tiene que transportar más cosas y debe partir, y Roberto no ha llegado con los tomates, el buque zarpa y el contrato se cancela.
-  **Pagar el flete:** El "flete" es el precio del transporte. Por defecto, lo pagará el **cargador (Roberto)**, salvo que se pacte que la obligación recaiga sobre el destinatario (lo que se conoce como "portes debidos").

"Si la mercancía no es entregada en el plazo que permite su embarque durante la estancia usual del buque en el puerto, la porteadora podrá resolver el contrato."

3. Obligaciones de la Porteadora (Vicky)

Como en todo contrato de transporte, las obligaciones principales de Vicky (porteadora) son transportar las mercancías intactas en la forma, itinerario y plazo pactados, hasta entregarlas en el destino.

Sin embargo, la naturaleza del transporte marítimo añade obligaciones accesorias clave:

01

Navegabilidad (Antes del viaje)

Antes de iniciar el transporte, Vicky debe asegurarse de que el buque esté en **buenas condiciones de navegabilidad** (listo para el mar), siendo responsable en caso contrario.

02

Carga y Estiba

A diferencia del transporte terrestre (donde la carga suele ser del cargador), aquí Roberto deja los tomates "al costado". Es obligación de Vicky **recibir las mercancías cuidando de la carga y de su estiba** (subirlas a bordo y acomodarlas correctamente).

03

Expedir el Conocimiento de Embarque

Si el cargador lo solicita, Vicky está obligada a expedir el "Conocimiento de Embarque" (Bill of Lading), como vimos en la clase anterior.

04

Ruta (Durante el viaje)

Vicky debe seguir la ruta pactada. Si no se pactó (porque Roberto sabe de tomates, pero no de navegación), Vicky deberá seguir la **ruta más conveniente y adecuada**.

05

Custodia (Durante el viaje)

Debe custodiar y cuidar las mercancías (ej. mantener la refrigeración de los tomates).

06

Descarga y Entrega (Después del viaje)

Lógicamente, si Vicky está obligada a subir las mercancías, también está obligada a **descargarlas**, salvo que se pacte otra cosa. Debe entregar las mercancías al destinatario en el lugar acordado (a bordo del buque, al costado del buque, o en sus propios almacenes).

4. La Responsabilidad de la Porteadora (Vicky)

¿Qué pasa si Vicky fastidia la mercancía? La responsabilidad de todo porteador nace del incumplimiento de sus obligaciones (transportar y entregar las mercancías perfectas).

Sin embargo, esta responsabilidad solo surge si el incumplimiento le es **jurídicamente imputable**, es decir, cuando se produce por **culpa propia** (negligencia) o por la de sus dependientes o colaboradores (terrestres o náuticos).

4.1 Prohibición de Cláusulas de Exoneración

A diferencia de otros sectores, en el transporte marítimo moderno (regulado por la Ley de Navegación Marítima - LNM) se declaran **inadmisibles las cláusulas de exoneración de responsabilidad** del porteador. La responsabilidad puede agravarse por pacto, pero **no puede eliminarse ni reducirse** en perjuicio del cargador (Roberto). Se busca evitar que Vicky "se la líe" a Roberto con "cláusulas turbias".

4.2 Responsabilidad por Retraso

Curiosamente, la LNM (cuando se aplican las Reglas de La Haya-Visby) **no menciona explícitamente la responsabilidad del porteador por retraso** en la entrega. Esto hace que sea discutible si el retraso puede constituir una partida indemnizable bajo ese régimen específico.

-  **⚠️ Advertencia Clave de Examen:** Si los tomates de Roberto llegan destrozados al puerto y él no había declarado su valor, la indemnización que recibirá será el valor de unos "tomates destrozados" (casi cero).

4.3 Límites de la Indemnización

Al igual que Fran en el transporte terrestre, Vicky tiene límites en su responsabilidad por daños o pérdidas.

La indemnización será el importe o cuantía del **valor de las mercancías que haya declarado el cargador (Roberto) en el conocimiento de embarque**.

Si Roberto formuló reservas

(Es decir, *no* quiso poner el valor en el conocimiento): Le tocará a Roberto **probar el valor real** de la mercancía.

Si el valor no se declaró

(Y Roberto no lo prueba): Se estará al que poseyeran las mercancías en el **puerto de descarga**.

Este límite es un beneficio evidente para el porteador. Sin embargo, **el límite no juega** (Vicky paga todo) en casos de dolo, es decir, si el daño fue producido por Vicky **con intención** de provocarlo o **temerariamente** y a sabiendas de que probablemente se producirían (actuar lo contrario a diligentemente).

"El límite de indemnización no aplica en casos de dolo o temeridad del porteador."

5. Plazos de Reclamación y Esquema de Responsabilidad

5.1 Plazos de Reclamación (Reservas)

Los plazos en el derecho mercantil marítimo son claves y muy breves:

-  **Pérdidas o averías APARENTES (externas):** El destinatario deberá denunciarlas por escrito **EN EL MOMENTO DE RECIBIRLAS**.
-  **Pérdidas o averías NO APARENTES (internas):** El plazo es de **TRES DÍAS** (hábiles) desde su recepción. (Atención: en transporte terrestre eran siete días).

Importancia de las Reservas: Si la reserva (denuncia) no se formula en esos plazos, se **presume** (iuris tantum) que las mercancías se entregaron en el estado descrito en el conocimiento de embarque (Art. 60.1 LCTM, aplicable por analogía o LNM).

Prescripción de la Acción: La acción para reclamar judicialmente la indemnización **prescribe al AÑO** desde la recepción o desde el momento en que debió producirse la entrega. El Tribunal Supremo tiende a considerar este plazo como de **caducidad** (no admite interrupción).

5.2 Esquema 1: Responsabilidad y Reclamaciones en Transporte Marítimo de Mercancías

Supuesto	Límite de Indemnización	Excepción al Límite	Plazo de Denuncia (Reserva)	Prescripción (Acción Judicial)
Pérdida / Avería	Valor declarado en el Conocimiento de Embarque. (Si no se declara: valor en puerto de descarga).	Dolo o Temeridad (Dolo eventual) del porteador.	Aparentes: En el acto de entrega. No Aparentes: 3 días.	1 Año (Caducidad)
Retraso	Discutible (no mencionado expresamente en LNM / H-V).	N/A	N/A	1 Año



6. El Contrato de Transporte Marítimo de Personas (Contrato de Pasaje)

Dejamos las mercancías y pasamos a las personas.

Rememoramos el Titanic (antes de que se hundiera). En la actualidad, los buques más costosos suelen ser los cruceros turísticos y trasatlánticos destinados al transporte de personas.



6.1 Concepto y Contenido

Es un contrato **consensual y bilateral** por el cual una persona (porteador) se obliga, mediante un precio, a trasladar a otra persona (pasajero) por vía marítima de un lugar a otro.



Prestaciones Accesorias

A la finalidad esencial de transporte se añaden obligaciones accesorias, como **alojar y mantener** al pasajero (comida, camarote), especialmente en cruceros.



Billete de Pasaje

El contrato da lugar a la emisión del **billete de pasaje** (que puede ser electrónico, al portador o nominativo).

7. Obligaciones del Porteador (Titanic)

-  **Transporte con el Buque Pactado:** La obligación principal es realizar el transporte con el buque pactado (el Titanic). Las condiciones del buque (seguridad, comodidad, lujo, servicios) suelen ser esenciales para el pasajero. (No tendría sentido que vendieran el lujo del Titanic y dieran "gato por liebre").

 **Cláusula de Sustitución:** (Y esto seguro que no lo sabías) Los navieros (compañías) suelen introducir en el contrato una estipulación por la que se reservan la facultad de **sustituirlo libremente por otro de condiciones análogas.**

-  **Puesta a Disposición:** El buque debe estar a disposición del pasajero en el lugar y momento pactados (**Art. 290.2 LNM**), igual que un avión.

7.1 Gestión de Retrasos (Reglamento UE 1177/2010)

Información

Si la salida se **canceled o retrasa más de 90 minutos**, el transportista debe informar lo antes posible (Art. 16).

Asistencia

Debe prestar **asistencia**: aperitivos, comida, refrescos y, en su caso, alojamiento (Art. 17).

Opciones

El pasajero tiene derecho a optar entre: **transporte alternativo** en condiciones equiparables o **reembolso** del precio del billete (Art. 18.1).

7.2 Interrupción del Viaje

Si la interrupción ocurre con el viaje ya iniciado, los derechos son idénticos (transporte alternativo o reembolso), incluyendo un **servicio de vuelta gratuita** al primer punto de partida.

"El pasajero tiene derecho a transporte alternativo en condiciones equiparables o reembolso del precio del billete en caso de cancelación o retraso superior a 90 minutos."

8. Responsabilidad del Porteador y Obligaciones del Pasajero

8.1 Responsabilidad del Porteador (Dinero)

Responsabilidad por Retraso en la LLEGADA (Art. 19)

Si se produce un retraso en la llegada al destino, el pasajero tiene derecho a exigir una **indemnización** (sin renunciar al transporte).

-  **Cuantía:** Consistirá en una **devolución de parte del precio** (un porcentaje) que depende de la duración programada y del retraso efectivamente producido.
-  **Exoneración (Art. 20):** Esta indemnización por retraso **NO** será exigible si el hecho se debe a: (1) **Condiciones meteorológicas** que hacen peligrosa la navegación, o (2) **Circunstancias extraordinarias** que no hubieran podido evitarse.



8.2 Responsabilidad por Muerte o Lesiones (El Titanic se hunde)

La responsabilidad del transportista por muerte o lesiones de los pasajeros (aquí estamos hablando del Titanic) es:

-  **Cuasi-objetiva:** Cuando los daños sean consecuencia de un **sucedido relacionado con la navegación** (naufragio, zozobra, abordaje, varada, explosión, incendio o deficiencia del buque).
-  **Límite:** La indemnización automática está limitada (el guion menciona hasta 300.000 euros, aunque esto se actualiza por convenios).
-  **Responsabilidad por Culpa (superando el límite):** El transportista responderá de los daños que **excedan de este límite** salvo que pueda demostrar que el suceso que los causó no le es imputable a él o a sus empleados (en el Titanic, no pudieron demostrarlo).

8.3 Responsabilidad por Equipaje

Equipaje de Camarote (de mano)

Corre a cargo del pasajero. El transportista **solo responde si le es imputable algún tipo de culpa** o negligencia.

Equipaje de Bodega y Vehículos

Al no estar bajo la vigilancia del pasajero, la responsabilidad del transportista se **asemeja a la del transporte de mercancías** (cuasi-objetiva con límites).

9. Esquema 2: Responsabilidad del Porteador Marítimo de Pasajeros

Supuesto	Causa del Daño	Régimen de Responsabilidad	Límite / Indemnización	Exoneración
Retraso en LLEGADA	Cualquiera	Objetiva (con excepciones)	% del Precio del Billete (Art. 19)	Mal tiempo / Circ. Extraordinarias (Art. 20)
Muerte o Lesión	Suceso de Navegación (Naufragio, colisión, etc.)	Cuasi-Objetiva	Hasta Límite Legal (ej. 300.000€)	Ninguna (hasta el límite)
Muerte o Lesión	Suceso de Navegación (Daño superior al límite)	Basada en Culpa (Presunta)	Totalidad del Daño	Si prueba que actuó sin culpa.
Equipaje de CAMAROTE	Cualquier causa	Basada en Culpa (Probada)	Totalidad (con límites)	Si el pasajero no prueba la culpa del porteador.
Equipaje de BODEGA	Cualquier causa	Cuasi-Objetiva	Límites legales (similar a mercancías)	Solo causas tasadas (similar a mercancías).

10. Obligaciones del Pasajero (Tips para no liarla)

- 1 Pagar el precio**
Si no pagas, te pueden retener el equipaje de la bodega (Art. 296 LNM).
- 2 Acudir a tiempo**
Debes estar a la hora de embarque. Si no, te quedas en tierra y no te devuelven el dinero.
- 3 Hacer caso al Capitán**
Si no quieres problemas.

"Si no pagas el precio del pasaje, el porteador puede retener tu equipaje de bodega hasta que se efectúe el pago."



Tema 4: Contrato de Transporte Marítimo (Parte 2)

1. Delimitación: Fletamento vs. Transporte en Régimen de Conocimiento de Embarque

Suele decirse que el transporte marítimo de mercancías puede llevarse a cabo a través de dos modalidades contractuales distintas:



Contrato de Fletamento

En el fletamento (sea por tiempo o por viaje), la obligación principal del fletante es la **puesta a disposición de un buque** armado y equipado al fletador. Lo que se contrata no es un servicio de transporte en sí, sino más bien un "alquiler del barco" para que el fletador lo utilice como desee. Aunque la finalidad habitual de esa puesta a disposición sea efectuar un transporte, su naturaleza jurídica es polémica y distinta del transporte *stricto sensu*.



Transporte en Régimen de Conocimiento de Embarque

Esta es la modalidad que configura un **verdadero contrato de transporte de mercancías por mar**.

"Dada la controversia doctrinal sobre el fletamento, nos centraremos en el contrato de transporte en régimen de conocimiento de embarque."

2. Marco Normativo Aplicable

El transporte marítimo de mercancías bajo conocimiento de embarque se rige por un marco normativo internacional complejo:

Normativa Internacional (Prevalente)

La fuente principal es el **Convenio de Bruselas de 1924** y sus Protocolos de modificación, conocidos conjuntamente como las **Reglas de La Haya-Visby**.

Normativa Nacional (Supletoria)

Los preceptos de la **Ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación Marítima (LNM)** solo pueden aplicarse en aquellos aspectos sobre los que el Convenio (las Reglas) no diga nada.

2.1 Ámbito de Aplicación del Convenio (Reglas de La Haya-Visby):

Para que este convenio internacional se aplique, deben cumplirse varios requisitos. Ejemplo: Roberto (cargador) necesita que Vicky (porteadora, dueña de un barco) le transporte toneladas de tomates de Marruecos a España.

01

Que se trate de contratos de **transporte de mercancías por mar**.

02

Que dichos contratos se estipulen mediante la utilización de un **conocimiento de embarque** (o documento similar), y *no* mediante una póliza de fletamiento.

03

Que el transporte tenga por objeto "bienes, objetos y artículos de cualquier clase", **excepto** animales vivos y el cargamento que (con consentimiento del cargador) se transporte *sobre cubierta*.

04

Que el transporte sea **internacional** (entre puertos de dos Estados diferentes) y cumpla *uno* de los siguientes criterios de conexión:

- Que el conocimiento de embarque se libre en un Estado firmante del Convenio.
- Que el transporte se efectúe *desde* un puerto de un Estado firmante.
- Que el conocimiento de embarque prevea que el contrato se regirá por el Convenio.

Este requisito se cumple en el ejemplo, pues **España es un país firmante del Convenio de Bruselas**.



Carácter Imperativo y Aplicación Nacional (Clave de Examen)

Los preceptos del Convenio, especialmente los que regulan la responsabilidad del porteador, son de **naturaleza imperativa** (no pueden ser derogados por la voluntad de las partes en perjuicio del cargador).

Además, aunque el Convenio es internacional, los Estados firmantes pueden someter también sus **transportes nacionales** (cabotaje) al mismo régimen. **Esto es lo que sucede en España**. Por tanto, un transporte por barco desde Cádiz a Barcelona también estará sometido a esta legislación internacional.

En caso de lagunas (el Convenio está bastante incompleto), se estará a lo acordado entre las partes y, supletoriamente, a lo que disponga la LNM.



3. Concepto y Características del Contrato

Aunque ni el Convenio ni la LNM ofrecen una definición formal, podemos deducir que el **contrato de transporte marítimo en régimen de conocimiento** es aquel en virtud del cual una persona (denominada **porteador**) se obliga, mediante precio (flete), a transportar por mar mercancías determinadas, documentándose el envío en un **conocimiento de embarque**.

"La función del porteador no es una mera actividad, sino la obtención de un resultado convenido: la traslación de las mercancías intactas en la forma pactada."

Sus notas características son:



Arrendamiento de Obra

Es una subespecie del arrendamiento de obra. La función del porteador no es una mera actividad, sino la **obtención de un resultado** convenido: la traslación de las mercancías intactas en la forma pactada.



Consensual

Se perfecciona por el mero consentimiento, independientemente de la forma.



Contrato de Adhesión

Es lo más habitual. El cargador (Roberto) no suele discutir las condiciones del contrato (redactadas por el porteador o naviera, Vicky). Roberto se limita a aceptar, ya que el barco de Vicky seguramente transportará mercancías de muchas otras empresas (*transporte general cargo o liner*).



Protección del Cargador (Imperatividad)

Dado que el cargador (Roberto) es la parte económicamente más débil, la ley lo protege declarando **nulas**, en principio, las **cláusulas de exoneración de responsabilidad** del porteador. Si se admiten, en cambio, estipulaciones que agraven la responsabilidad de Vicky (la porteadora).



4. Elementos Personales

Como en todo contrato de transporte, los sujetos son:



⚓ Portador

Es quien asume la **obligación de realizar el transporte** (Vicky, propietaria del buque o naviera).



📦 Cargador

Es la persona que **estipula el contrato** y se obliga a entregar las mercancías (Roberto). A pesar de su denominación, no necesariamente tiene que cargarlas él (para eso están los estibadores en los puertos).



🎯 Destinatario (o Consignatario)

La persona a quien van dirigidas las mercancías en el puerto de destino.

5. El Conocimiento de Embarque (*Bill of Lading*)

El documento fundamental de este contrato es el **conocimiento de embarque**. Es un documento emitido por el porteador (Vicky), incluso en formato electrónico, como consecuencia de la estipulación del contrato.

Sus funciones son cruciales (Clave de Examen):

Función Probatoria

Prueba el pacto, el contenido del contrato y la **recepción de la mercancía** por el porteador.

Función de Título Valor

Esta es su característica principal y lo diferencia de la carta de porte terrestre. El conocimiento de embarque es un verdadero **título valor** que atribuye a su legítimo poseedor:

- El **derecho de crédito** para exigir la entrega de la carga en el puerto de destino.
- El **derecho de disposición** sobre la carga *durante el viaje*.

5.1 Tipos de Emisión (Art. 250 LNM):

Para que sea válido, debe ser expedido por el porteador (o su agente, o el capitán del barco) y firmado. Según el artículo 250 de la LNM, puede emitirse:



1 Al Portador

No menciona el nombre del destinatario. Es transmisible mediante la **simple entrega**. (Roberto debería tener cuidado de que no le roben el documento, pues perdería sus mercancías).

2 A la Orden

Se ordena que las mercancías se entreguen "a la orden de" (del cargador o de quien este designe). Es transmisible por **endoso** (escribiendo por detrás el nombre del nuevo titular).

3 Nominativo

Se expresa que la mercancía se entregará a una **persona determinada** (Roberto o un destinatario concreto). Solo puede ser transmitido mediante el régimen de la **cesión de créditos** no endosables.



6. Otros Documentos del Tráfico Marítimo

En ocasiones, se emiten otros documentos similares al conocimiento de embarque:

Conocimiento "Recibido para Embarque"

(*Received for Shipment*): Se emite cuando el cargador (Roberto) no entrega las mercancías directamente al buque (porque aún no está), sino en los **almacenes** que el naviero (Vicky) posee en el puerto. Es un "recibo" que acredita que las ha dejado allí para su posterior embarque.

Órdenes de Entrega

(*Delivery Orders*): Sirven para que su poseedor pueda **disponer durante el viaje de una fracción** o parte de las mercancías cargadas (normalmente porque las ha vendido). Es una orden dirigida al porteador para que, al llegar a puerto, entregue esa fracción a un nuevo titular. (Si Roberto necesita vender unos cuantos tomates durante el trayecto, usaría este documento).

Conocimiento Directo

(*Through Bill of Lading*): Aparece cuando, mediante un **único contrato**, las mercancías deben ser transportadas desde el origen al destino mediante la intervención de **varios porteadores** (transporte multimodal o sucesivo), donde cada uno asume una parte del recorrido (que puede ser exclusivamente marítimo o marítimo-terrestre).

7. Esquema Resumen: Naturaleza y Tipos de Conocimiento de Embarque

Característica	Descripción
Definición	Documento emitido por el porteador que acredita el contrato y la recepción de la mercancía.
Función Clave	TÍTULO VALOR - Atribuye Derecho a: 1. Exigir la entrega en destino. 2. Disponer (vender) la mercancía durante el viaje (mediante transmisión del documento).
Tipos de Emisión (Art. 250 LNM)	1. Al Portador: (Transmisión por entrega física). 2. A la Orden: (Transmisión por endoso). 3. Nominativo: (Transmisión por cesión de créditos).

Tema 5: El Transporte Aéreo de Cosas y Viajeros

El transporte aéreo, tanto de cosas como de viajeros, es una modalidad contractual cada vez más importante y frecuente en el tráfico económico. El régimen jurídico aplicable se encuentra fundamentalmente en el **Convenio de Montreal, aprobado el 28 de mayo de 1999**, que unifica ciertas reglas en materia de transporte aéreo internacional.

El transporte puede realizarse por medio de líneas regulares (vuelos comerciales habituales) o mediante **vuelos chárter**, que son cada día más utilizados. No obstante, en sentido estricto, el *chárter* (fletamiento aéreo) es un contrato de utilización de la aeronave, distinto del de transporte (similar al fletamiento marítimo), por lo que no será objeto de este análisis.



1. El Transporte Aéreo de Pasajeros

1.1 Naturaleza y Documentación

Constituye un contrato **consensual, oneroso** y, habitualmente, **de adhesión**.

El porteador (compañía aérea) está obligado a expedir y entregar el **billete de pasaje** al viajero. Este documento presenta las siguientes características:

 Nominativo Va a nombre del pasajero	 Contenido Predeterminado Su contenido está predeterminado por la Ley de Navegación Aérea (LNA) en su artículo 92	 Intransferible De ahí los costes por cambiar el nombre	 Equipaje Facturado Debe acusar recepción del equipaje facturado y legitimar para exigir su devolución
---	---	--	---

Función Probatoria: El billete da fe de la celebración del contrato, pero su ausencia, irregularidad o pérdida **no afecta a la existencia o validez** del contrato. Si se pierde el billete (o el PDF), no se pierde el vuelo.

1.2 Obligaciones y Derechos

Obligaciones del Porteador

El porteador está obligado a poner una **plaza adecuada** a disposición del viajero para el vuelo contratado.

Derecho de Rechazo

El transportista aéreo está legitimado para **rechazar a aquellos pasajeros** que, por enfermedad, ebriedad u otras circunstancias (ej. comportamiento agresivo, como el caso de "Melendi"), fueran a suponer un **peligro para la seguridad** de la aeronave, según lo dispuesto en el **artículo 96 de la LNA**.

 **Overbooking:** Si la compañía vende más asientos de los que tiene y, como consecuencia, el pasajero no fuese admitido a embarque, se considera un supuesto de verdadera responsabilidad contractual y el pasajero **tiene derecho a ser indemnizado**.



2. El Transporte Aéreo de Mercancías

2.1 Naturaleza y Documentación

También es un contrato **consensual**. El período de responsabilidad del porteador aéreo es amplio: incluye también las **fases terrestres** (en el aeropuerto de origen o destino) en las que las mercancías se hallan bajo la custodia del porteador.

En cuanto a los elementos documentales, se expiden dos:

Talón de Recepción

Lo expide el porteador (Plus Ultra) al cargador (Delfi). Este documento hace prueba sobre la existencia y el contenido del contrato. A diferencia del billete de pasajeros (que es nominativo), el talón de recepción **puede expedirse de forma nominativa, a la orden o al portador**.

Carta de Porte Aéreo (Air Waybill)

Este documento debe **emitirlo el cargador** (Delfi).

Se emite en **tres copias** (esto te sonará):

- La 1^a copia se la queda el porteador (Plus Ultra), firmada por Delfi
- La 2^a copia, firmada por ambas partes, acompaña a las mercancías y será para el destinatario (Ábalos)
- La 3^a copia, firmada por Plus Ultra, será entregada a Delfi tras aceptar las mercancías

⚡ Naturaleza (Clave de Examen): A diferencia del conocimiento de embarque marítimo, la carta de porte aéreo es un mero **documento probatorio** del contrato y de la recepción de las mercancías, pero **NO es un título valor**.

2.2 Obligaciones de las Partes

Obligaciones del Porteador (Plus Ultra)

Son las de siempre: recibir, custodiar, trasladar en la forma, plazo y condiciones pactadas, y entregar al destinatario (Ábalos).

Derecho de Disposición del Cargador (Delfi)

El cargador tiene un **amplísimo derecho de disposición** sobre la mercancía mientras está en tránsito. Puede:

- Retirar la mercancía del aeropuerto de salida o de destino
- Detenerla en ruta en caso de aterrizaje
- Ordenar su entrega a una persona distinta a Ábalos
- Ordenar su vuelta al aeropuerto de origen

- ⌚ **Límite y Coste:** Este derecho de disposición **cesa en el momento en que comienza el del destinatario** (cuando Ábalos, avisado de la llegada, solicita la entrega). Por supuesto, **todos los gastos** que generen estas "maniobras" y cambios de instrucción deben ser **pagados por el cargador** (Delfi) al porteador.

3. Régimen de Responsabilidad del Porteador Aéreo

El porteador aéreo responde por los daños sufridos en tres ámbitos:

01	02
Pasajeros En caso de muerte, heridas o lesiones	Cosas (Equipaje y Mercancías) En caso de destrucción, pérdidas o averías
03	04
Retraso Tanto de pasajeros como de mercancías	Overbooking Cuando se deniegue el embarque

Este régimen se basa en el **Reglamento (CE) 261/2004**, que establece normas comunes sobre compensación y asistencia a los pasajeros aéreos.

3.1 Naturaleza de la Responsabilidad: Objetiva

¿Responde siempre el porteador, incluso sin culpa? Aquí sí. Se trata de una **responsabilidad objetiva**.

En el ámbito internacional (Convenio de Montreal de 1999), se instaura un sistema de responsabilidad que también puede calificarse de objetivo.

Mercancías

Se hace responder al transportista por la sola razón de que el hecho que causó el daño se produjo **durante el transporte aéreo**.

Pasajeros (Muerte o Lesiones)

El transportista responde por el solo hecho de que el accidente que causó la muerte o las lesiones se haya producido **a bordo de la aeronave o durante las operaciones de embarque o desembarque**.

Excepción: La única exoneración es que el daño haya sido **culpa de la propia víctima**.

3.2 Límites de la Indemnización

¿Si la compañía (porteador) tiene que "comerse" siempre la responsabilidad, al menos tendrá una limitación en la cuantía?

-  **Daños a Pasajeros (Muerte/Lesión):** Depende del caso. Puede *no* tener que indemnizar todo el daño (aplicando los límites tasados del Convenio), *a menos que* se pruebe que el porteador o sus empleados causaron el daño con **dolo o culpa grave**.
-  **Daños a Mercancías (Clave de Examen):** En el transporte aéreo de mercancías, la responsabilidad de la compañía **SÍ se encuentra limitada siempre**.

1.350€

Equipaje

23€

Carga (Mercancías)

El límite ronda los 1.350 euros (aprox., 1.288 DEG) El límite por kilogramo queda fijado en unos 23 euros (aprox., 22 DEG)



4. Esquema de Responsabilidad y Plazos

4.1 Responsabilidad Aérea (Convenio de Montreal)

Supuesto	Naturaleza Responsabilidad	Límite de Indemnización	Exoneración
Muerte/Lesión Pasajero	Objetiva	Limitada (con tramos)	Culpa exclusiva de la víctima
(Daño excede límite)	Basada en Culpa (Presunta)	Ilimitada (si hay culpa)	Si prueba que no tuvo culpa
Daño Equipaje (Pasajero)	Objetiva	SÍ, Limitada (Aprox. 1.350€)	Culpa víctima / Vicio propio
Daño Carga (Mercancía)	Objetiva	SÍ, Limitada (Aprox. 23€/Kg)	Culpa víctima / Vicio propio / Dolo Cargador
Retraso	Basada en Culpa (Presunta)	SÍ, Limitada	Si prueba que tomó todas las medidas razonables

4.2 Plazos de Reclamación (Protesta)

Los plazos para reclamar (protestar) son extremadamente cortos y su incumplimiento es fatal.

Plazos Internacionales (Convenio de Montreal)

-  Daños en Equipaje Facturado: **7 días**
-  Daños en la Carga (Mercancías): **14 días**
-  Retraso (Equipaje o Carga): **21 días**

Efecto: La falta de protesta en plazo implicará la **inadmisibilidad de las acciones** contra el porteador.

Plazos Nacionales (LNA)

-  Daños o Retraso: **10 días** a partir de la entrega

Efecto: No poder ejercitar las acciones pertinentes en caso contrario.

4.3 Plazo de Prescripción

Una vez realizada la protesta o queja en los plazos cortos anteriores, las partes disponen de un plazo para interponer la demanda judicial (prescripción).

Transporte Internacional

Dos años de prescripción (desde la llegada, la fecha en que debió llegar, o la detención del transporte)

Transporte Nacional

Seis meses de prescripción (desde que se produjo el daño)



5. El Transporte Multimodal de Mercancías

Para finalizar el módulo de transportes, es necesario referirse al transporte multimodal. En el ámbito internacional es muy frecuente que el transporte sea efectuado por diversos medios sucesivos (ej. Camión → Barco → Camión).

5.1 Concepto y Elementos Clave

Solo cabe hablar de verdadero **contrato de transporte multimodal** cuando se cumplen dos requisitos:

1

Contrato Único

Una parte (el **Operador de Transporte Multimodal - OTM**) se compromete mediante un **único contrato** frente al cargador a efectuar el transporte completo.

2

Diversos Modos

El OTM se obliga a utilizar **diversos modos de transporte** (marítimo, terrestre, aéreo) para llevar la mercancía de origen a destino.

La "gracia" de este contrato es que el cargador firma un solo contrato con el OTM. El OTM asume en nombre propio y riesgo la obligación de lograr el traslado, asumiendo la condición de **porteador universal** (o porteador contractual). Queda a su arbitrio la elección de los **porteadores efectivos** (el camionero, la naviera) con quienes firmará contratos unimodales para cada fase.

- ❑ **Riesgo:** Es un contrato arriesgado para el OTM, ya que si uno solo de los transportes efectivos falla, el OTM (que ha contratado a todos) pagará el daño producido frente al cargador.

5.2 Régimen Jurídico: Un "Derecho de Formularios"

El principal problema de este contrato es la **ausencia de un régimen normativo** imperativo. No existe un convenio internacional global en vigor que regule los problemas que plantea.

Por ello, hay que acudir a los **formularios**: las reglas y condiciones generales que han elaborado los sectores interesados (compañías de transporte, organismos privados).

- ❑ **Ejemplos:** FIATA Multimodal Transport Bill of Lading (FBL) de 1992; COMBIDOC (BIMCO) de 1995; MULTIDOC de 1995.

Se trata, básicamente, de un **"derecho de formularios"**.

6. Responsabilidad del OTM

El principal inconveniente es saber qué ley se aplica si hay un follón (daños). Los formularios suelen optar por un **"sistema de red"**:

⌚ Daño Localizado

Si se sabe en qué fase (marítima, terrestre) se produjo el daño, el OTM responderá siguiendo el **convenio unimodal aplicable a esa fase** (ej. Reglas Haya-Visby si fue en el barco; CMR si fue en el camión).

❓ Daño No Localizado

Si no se sabe dónde ocurrió el daño, los formularios establecen un sistema subsidiario uniforme (que depende de si hubo o no fase marítima).

6.1 Documentación

Aunque es consensual, el OTM emite un **Documento de Transporte Multimodal** (ej. FBL).

Cubre la fase **entera** del transporte (origen a destino)

Su eficacia es esencialmente **probatoria**, similar a la carta de porte



Tema 6: Contrato de Gestión Hotelera

1. Introducción: Contratos Turísticos Interempresariales

Se hablará de la Costa del Sol. Dada la importancia del sector turístico en la economía española, es preciso analizar, aunque sea someramente, algunas de sus figuras contractuales más relevantes. Existe una gran variedad de contratos turísticos, pero en este curso nos centraremos únicamente en dos ejemplos de contratos **interempresariales**, dejando de lado la vasta regulación de los contratos con consumidores (viajes combinados, etc.).

¿Qué son los contratos interempresariales? Son aquellos que se conciernen **entre dos empresarios turísticos** (ej. propietario de hotel y cadena gestora) y que cumplen una **función preparatoria** de la futura prestación de los servicios turísticos al turista final. Son los contratos "entre bambalinas" que dejan todo listo para cuando llegue la temporada alta.

1. El Contrato de Gestión Hotelera

1.1 Concepto y Justificación Económica

La gestión de los establecimientos hoteleros puede ser desarrollada directamente por el propietario del inmueble o, lo que es más habitual de lo que parece, puede **cederse a un tercero (un operador profesional) para que lo explote**.

A través del contrato de gestión hotelera (o *management agreement*), una **cadena hotelera** (gestor) se obliga a **administrar el hotel** en nombre y por cuenta de su **propietario**, a cambio de una remuneración económica.



NH (gestor) será quien lleve la gestión del hotel, utilizando su **marca** (NH), sus **técnicas de gestión** (*know-how*) y sus signos distintivos, pero siempre siguiendo las instrucciones del titular (el jeque) y, fundamentalmente, **sin asumir los riesgos y venturas del negocio**. Si el negocio fracasa, quien asumirá las pérdidas será el propietario (el jeque árabe).

La finalidad que persigue el propietario (jeque) es suplir su falta de conocimientos profesionales, incorporando el *Goodwill* (prestigio, clientela, saber hacer) de la cadena hotelera a su activo.

2. Naturaleza Jurídica y Características

Consensual

Se perfecciona por el mero acuerdo.

Intuitu Personae

Se concierta en consideración a la persona (el jeque contrata a NH por su prestigio; NH acepta gestionar ese hotel por su potencial).

Bilateral y Oneroso

Genera obligaciones recíprocas y beneficios para ambas partes.

Atípico pero Socialmente Típico

Carece de una normativa específica (es atípico), pero su uso generalizado en la práctica lo ha dotado de una configuración estándar (socialmente típico). **Rige la libertad de pacto entre empresarios.**

Mercantil y Preparatorio

Es un contrato entre empresarios para preparar una futura actividad económica.

Contrato Mixto (Remisión)

Para aquello que no esté pactado por las partes, se estará a las disposiciones de los contratos de **comisión** y de **agencia**, y subsidiariamente, a las del **mandato** civil.

3. Diferencias con la Comisión y la Agencia

Aunque se remite a ellos, el contrato de gestión hotelera presenta diferencias claras:

- ⏳ Es una actividad **prolongada en el tiempo** (suelen ser contratos de 10 a 25 años), a diferencia de la comisión (puntual).
- ↲ Genera una **multiplicidad de actos y contratos** (gestión diaria), no un encargo aislado.
- 🔄 La finalidad es distinta. En la agencia, el agente es independiente; aquí, el propietario (jeque) **puede impartir instrucciones** al gestor (NH), aunque estas no podrán ir contra el espíritu o los estándares de la cadena hotelera.

4. Obligaciones de las Partes

4.1 Obligaciones de la Cadena Hotelera (NH)

01

Obligación Principal (Gestión)

Gestionar y administrar el establecimiento (dirección y explotación económica), siempre en **interés del propietario** (el jeque), conforme a las exigencias de fidelidad y lealtad.

- No está claro si es una obligación de medios o de resultados; dependerá de lo pactado. Sin embargo, lo que sí está claro es que el contrato **podrá resolverse si hay una caída injustificada en el rendimiento** o en los objetivos pactados.
- Generalmente, se exige un "buen hacer" (diligencia profesional) para el correcto funcionamiento del negocio.

02

Uso de *Know-How* y Servicios Centralizados

NH tiene la obligación de ser diligente, utilizar adecuadamente el poder de representación para contratar (personal, proveedores), usar el *know-how* propio de la marca hotelera, y realizar servicios centralizados (marketing conjunto, red de comercialización, formación profesional). **Debe "darlo todo" para que el negocio tenga éxito.**

03

Seguir Instrucciones (con límites)

NH deberá seguir las instrucciones del jeque (actuando como un comisionista), **siempre que no se desvirtúe la esencia del contrato** o se contradigan las normas y el prestigio de la cadena hotelera (NH también tiene una marca que mantener).

01

Información y Rendición de Cuentas

NH debe informar frecuentemente al jeque de las actividades importantes (conforme al **art. 26º del Código de Comercio**) y rendirle cuentas de la gestión.

02

Asunción de Responsabilidad (Gestión)

NH debe asumir las responsabilidades que se deriven del empleo de elementos personales o materiales propios o de servicios de terceros que ella contrate. (El jeque en Arabia Saudí no tiene culpa de la que líen con unos extintores en Málaga si la gestión de mantenimiento la lleva NH).



4.2 Esquema: Partes y Obligaciones en la Gestión Hotelera

Parte	Sujeto (Ejemplo)	Obligaciones Principales	Riesgo del Negocio
 Propietario	Jeque Árabe	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pagar la remuneración (fija o variable). 2. Entregar el hotel en condiciones (adecuado, con licencias). 3. Aportar medios económicos (provisión de fondos) (Art. 250 C.Com). 4. Pagar gastos (Art. 278 C.Com). 5. No obstruir la gestión. 	 SÍ (Asume las pérdidas si el negocio fracasa)
 Gestor	NH Hotel Group	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestionar y administrar el hotel (dirección, explotación) en interés del propietario. 2. Aplicar su <i>Know-How</i>, marca y servicios centralizados. 3. Seguir instrucciones (con límites). 4. Informar y rendir cuentas (Art. 260 C.Com). 	 NO (No asume el riesgo económico de la explotación)

5. Obligaciones del Propietario (Jeque Árabe)

Aunque el jeque esté tranquilo en su palacio, tiene obligaciones contractuales clave:

- **Adecuación del Establecimiento:** Debe adecuar el establecimiento a los **estándares de la marca** que ofrece la cadena (ej. reformar el edificio según la imagen de NH).
- **Puesta en Funcionamiento:** Debe cumplir con todas las **exigencias administrativas** necesarias para el ejercicio de la actividad (licencias, permisos). Debe entregar el hotel a NH en condiciones de operar legalmente, para que no cierren el establecimiento a mitad de temporada.
- **Seguros:** Pactar los seguros de responsabilidad civil o de daños necesarios.
- **Entrega de la Posesión:** Entregar a la cadena la posesión del hotel con todos los elementos necesarios para la realización de la actividad (NH no va a traer las camas desde su sede).

- **Provisión de Fondos (Art. 250 C.Com.):** Si así se pacta, el jeque debe proporcionar los medios económicos para llevar a cabo la gestión encomendada. NH gestiona, pero "no puede gestionar lo que no existe". Normalmente se pacta un presupuesto anual con el que la cadena debe operar.
- **Pago de la Remuneración (Art. 277 C.Com.):** Una vez perfeccionado el contrato, debe pagar a NH el precio o comisión acordado (sea una cantidad fija o comisiones sobre objetivos).
- **Reembolso de Gastos (Art. 278 C.Com.):** Debe pagar a la empresa gestora los gastos en que haya podido incurrir en el desempeño de la comisión (esta obligación es imperativa, "**se paga por huevos**" porque lo pone el art. 278).
- **No Obstrucción:** El jeque tiene una obligación de no obstruir o interferir en la gestión que haga NH. Para eso los ha contratado.



6. Extinción del Contrato

¿Es una boda para siempre? No.

- Duración:** Suelen ser contratos de larga duración (15, 20, 25 o 30 años), prorrogables por períodos inferiores (ej. renovaciones de 5 años).

6.1 Causas de Extinción

1

Mutuo desacuerdo

Ambas partes acuerdan finalizar la relación contractual.

2

Transcurso del tiempo

Establecido, sin renovación.

3

Desistimiento unilateral

De una de las partes (si se pactó o si es indefinido), siempre que se comunique con suficiente antelación (suele pactarse de nueve meses a un año).

4

Incumplimiento

Grave de la otra parte (conforme al **artículo 1124 del Código Civil**).

5

Causas generales

Las **causas generales de extinción del contrato de comisión** (revocación, muerte o inhabilitación del gestor).

7. Consecuencias de la Extinción

Al finalizar, no hay "peleas por la custodia del perro". Procede, si acaso, la indemnización de daños y perjuicios si la extinción fue culposa o de mala fe.

Además, pueden haberse pactado contractualmente indemnizaciones específicas, como la **indemnización por clientela** (análoga a la del contrato de agencia) o por las **inversiones realizadas y no amortizadas** por el gestor.

Tema 7: Contrato de Reserva de Plazas en régimen de Cupo o Contingente

Tras el análisis del contrato de gestión hotelera, abordamos la segunda gran figura de los contratos interempresariales del sector turístico: el **contrato de reserva de plazas de alojamiento en régimen de cupo**, también conocido como "contrato de contingente".

1. Concepto, Sujetos y Utilidad Económica

1.1. Concepto y Sujetos

Este contrato se celebra entre el **titular de una agencia de viajes** (tour operador) y el titular de una **empresa de alojamiento turístico** (hotelero). En virtud de este contrato, la empresa de alojamiento pone a disposición de la agencia de viajes, durante un periodo determinado de tiempo (normalmente las temporadas de mayor afluencia turística), un **número concreto de plazas de alojamiento (un "cupo" o "contingente")**. El objetivo es que la agencia comercialice dichas plazas para su ocupación por su propia clientela, conforme a sus necesidades o a las ventas que consiga realizar.

-  **Ejemplo Ilustrativo:** Aunque Booking.com opera bajo otro modelo (agencia *online*), supongamos para el ejemplo que actúa como un tour operador tradicional. Booking (agencia) acuerda con los hoteles NH (alojamiento) que un 20% de las habitaciones de sus hoteles en Málaga se reservará para clientes que contraten a través de Booking durante los meses de verano.

1.2. Utilidad y Ventajas Económicas

Este contrato genera beneficios recíprocos para ambas partes empresariales:

Para la Agencia de Viajes (Booking)

La ventaja principal es **garantizar la disponibilidad de un número de plazas** para poder ofrecerlas a sus clientes, anticipándose a la temporada alta. Al asegurar este cupo con antelación, le permite negociar condiciones económicas más favorables (un precio por habitación más bajo).

Visualización del negocio: Booking "alquilaría" ese 20% de habitaciones a NH (ej. a 80€/noche) antes del verano, asegurando a NH una ocupación mínima. Booking las ofrece luego en su web a un precio de mercado (ej. 85€/noche). **La ganancia de Booking radica en la diferencia (el margen)** entre lo que ha pagado realmente por la habitación y lo que efectivamente cobra a sus clientes.

Para la Empresa de Alojamiento (NH)

Aunque el hotel gane un poco menos por cada una de esas habitaciones del cupo, obtiene dos ventajas estratégicas:

1. **Asegura un Mínimo de Ocupación:** Se garantiza cubrir un mínimo de plazas todos los años, reduciendo el riesgo de tener el hotel parado y medio vacío.
2. **Diversificación de Canales:** Utiliza los canales de distribución de la agencia (Booking) sin perder la posibilidad de usar los suyos propios (su web, su central de reservas). Sería como tener dos tiendas fijas.

"No dejes todos los huevos en la misma canasta"

El hotel NH puede (y suele) delegar la ocupación de sus habitaciones en más agencias de viajes, no limitándose a una sola.

2. Problemas Prácticos y Naturaleza Jurídica

2.1 Problemas Prácticos: El "Overbooking"

Si bien el contrato es beneficioso, en la práctica presenta problemas derivados de que ambas partes intentan maximizar su beneficio (hacen "trampas", entre comillas):

Por parte de las Agencias

Reservan **más plazas de las que realmente necesitan** ("por si acaso"). Si Málaga "da el boom" y se pone de moda en Suiza, Booking habrá alquilado más habitaciones de las que preveía vender, cubriendose así ante un aumento incontrolado de la demanda y buscando maximizar beneficios.

Por parte del Hotelero

Comercializa la **misma unidad (habitación) a varios distribuidores** (varias agencias) con la finalidad de asegurarse la ocupación total de *todas* sus plazas. El hotel no da a Booking habitaciones numeradas (ej. "de la 101 a la 200 son tuyas"), sino que se compromete a darle un *número* determinado de habitaciones (ej. "tienes 100 habitaciones de tipo estándar"). Esto lleva a que el hotel ofrezca más habitaciones de las que dispone a las distintas agencias.

-  **Resultado Inevitable:** Esta espiral de ocupación falsa conduce al "**overbooking**" o sobreocupación.

2.2 Naturaleza Jurídica

Este contrato es **atípico** (carece de regulación legal específica). En la práctica, suele estar sometido a **condiciones generales de la contratación** que, habitualmente, son impuestas por la agencia de viajes (la parte con mayor poder de distribución) y que la empresa de alojamiento debe aceptar.



3. Esquema: Funcionamiento del Contrato de Cupo

Sujeto	Ejemplo	Objetivo Principal	Ventaja	Riesgo / Problema
Agencia de Viajes	Booking	Comercializar plazas	Asegura disponibilidad y precio favorable.	Pagar por plazas no vendidas (garantías).
Empresa Alojamiento	Hotel NH	Asegurar ocupación mínima	Diversifica canales y reduce riesgo.	Gestión compleja de cupos (riesgo de <i>Overbooking</i>).

"El contrato de cupo es un equilibrio delicado entre la seguridad de ocupación y el riesgo de sobrecontratación"

4. Obligaciones de la Agencia de Viajes

Dado que es un contrato atípico, las obligaciones derivan de lo pactado. Sin embargo, la práctica ha estandarizado las siguientes:

4.1. Obligaciones de la Agencia de Viajes (Booking)

01

02

03

Comercializar las Plazas

Debe comercializar las plazas reservadas, lo que incluye a la empresa de alojamiento hacer publicidad de las mismas, ponerlas a disposición de los clientes, etc. **Obligación de Medios:** Es importante destacar que esta es una **obligación de medios, no de resultados.** Se entenderá cumplida cuando la agencia realice todos los esfuerzos necesarios para conseguir la ocupación, aunque finalmente no lo logre.

Informar al Hotelero

Debe informar periódicamente (previsión de expectativas de ocupación). Esto permite al hotel NH cubrir a tiempo esas habitaciones que finalmente no va a ocupar, encargándose las a otras agencias.

Enviar la Rooming List

Esta es una obligación esencial. La agencia debe enviar al hotel la lista definitiva de plazas efectivamente ocupadas (*rooming list*) con la antelación prevista en el contrato. Es el acto de **confirmación** de la reserva.

01

Abonar el Precio

Pagar al hotel el precio de las reservas **realmente confirmadas** (las de la *rooming list*), al precio y condiciones pactadas. Esta obligación existe **aunque no exista ocupación efectiva** (si el cliente de Booking finalmente no aparece o *no-show*). El pago es independiente de que la agencia cobre o no a su cliente final.

02

Garantías Mínimas

Es posible pactar una cláusula que garantice un precio mínimo, consistente en pagar aunque las mismas al final no se confirmen.

- **⚡ Clave de Examen:** La *Rooming List* es el documento fundamental que consolida la reserva y activa todas las obligaciones de pago.



5. Obligaciones de la Empresa de Alojamiento

5.1 Obligaciones de la Empresa de Alojamiento (NH)

Aunque la agencia asume la mayor parte del riesgo comercial, el hotel también tiene obligaciones cruciales:

1

Poner a Disposición el Cupo

Debe poner a disposición de la agencia el contingente o cupo de plazas durante el tiempo establecido y **mantener ese bloqueo** hasta la fecha límite de confirmación (recepción de la *rooming list*).

2

Prestar el Servicio

Lógicamente, debe hacer su papel como hotel y prestar el servicio de alojamiento a los clientes de la agencia, conforme a la categoría del mismo y en las **condiciones que la agencia haya ofrecido** (si era habitación con jacuzzi, debe tener jacuzzi; si era con vistas al mar o desayuno incluido, debe respetarse).

3

Informar de Incidencias

Debe mantener comunicación con la agencia y avisar con antelación si surge cualquier circunstancia que pueda afectar a la ocupación de las plazas.

4

Pactos Accesorios

Se pueden pactar obligaciones accesorias, como no suscribir contratos de cupo con otras agencias (exclusividad) o **no ofertar plazas por su cuenta a un precio inferior** al que pone la agencia, para no hacerle la competencia desleal.

6. Régimen de Incumplimiento y Esquema Final

6.1 Régimen de Incumplimiento por Cancelación

¿Qué sucede si se produce un incumplimiento, por ejemplo, por cancelación de plazas ya confirmadas?

Anulación por parte del Cliente

Si no se produce la ocupación efectiva porque los clientes anulan la reserva (con Booking), se estará a lo pactado entre el hotel y Booking. Si no se ha dicho nada expresamente, a Booking (agencia) le toca **indemnizar al hotel NH por lucro cesante**, derivado del incumplimiento contractual (pues esa habitación confirmada ya no se pudo vender).

Incomparecencia (*No-Shows*)

Si los clientes simplemente "no aparecen". En este caso, se estará a lo pactado. **La jurisprudencia está dividida** sobre la indemnización, oscilando entre el pago del 100% o del 50% del precio de la habitación.

"Es esencial para considerar que las partes están obligadas por el contrato que la agencia de viajes confirme a la empresa de alojamiento las plazas que serán ocupadas mediante la *rooming list*. Este es el acto que consolida la reserva y activa la obligación de pago."

6.2 Esquema 2: Obligaciones Clave y Riesgos

Sujeto	Obligación Clave	Incumplimiento / Riesgo
Agencia de Viajes (Booking)	<ul style="list-style-type: none">Comercializar (Obligación de Medios)Enviar <i>Rooming List</i> (Confirmación)Pagar plazas confirmadas	Cancelaciones / No-Shows: Si la plaza estaba confirmada, la agencia debe indemnizar al hotel (lucro cesante) o pagar un % pactado.
Empresa Alojamiento (NH)	<ul style="list-style-type: none">Bloquear y poner a disposición el cupoPrestar el servicio en las condiciones ofertadas	Sobreventa (Overbooking): Vender el mismo cupo a varias agencias.

BLOQUE 6

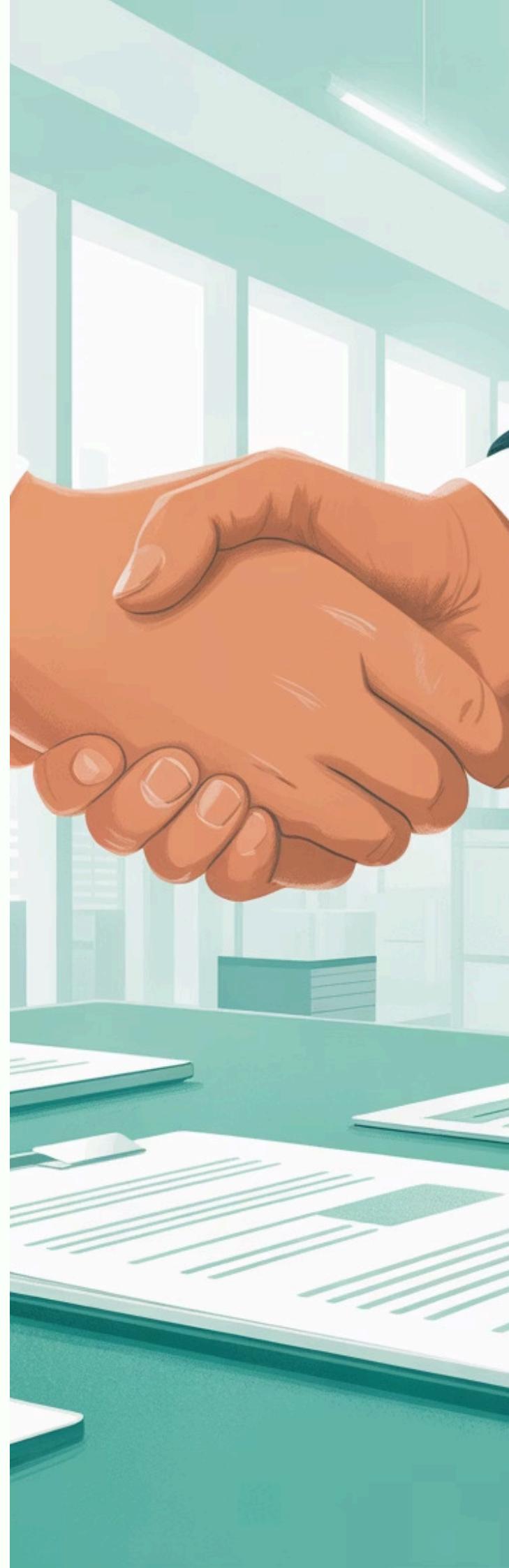
LOS CONTRATOS BANCARIOS Y DE SEGUROS

Tema 1: Los Contratos Bancarios

Un contrato bancario es la relación jurídica que se establece entre una entidad crediticia (ej. BBVA) y un cliente (ej. Carla), de la cual surgen una serie de deberes y derechos para ambas partes. Esta relación guarda conexión directa con los productos y servicios ofertados por la entidad.

✨ 1. Características Generales y Fuentes del Derecho

Los contratos bancarios presentan una serie de características distintivas que los diferencian de otros tipos de contratos en el ámbito jurídico y comercial.



Atípicos

Generalmente, **no están regulados de forma específica por una ley**, sino que son reconocidos por la realidad social, económica y jurídica.

Mercantiles

Se enmarcan dentro de los **actos de comercio**.

Onerosos

Ambas partes buscan obtener un lucro o beneficio como consecuencia del contrato.

De Adhesión

Habitualmente se celebran a través de condiciones generales de la contratación, lo que implica que **la mayoría de los clientes aceptan las condiciones sin una negociación individualizada**, limitando así la libertad de contratación.

De Duración e *Intuitu Personae*

Su vigencia se extiende según lo pactado y, a menudo, **se formalizan atendiendo a las circunstancias de la persona concreta que contrata**.

2. Fuentes del Derecho (Regulación)

"Aunque no están regulados sistemáticamente, los contratos bancarios se nutren de diversas fuentes normativas"

-  El **Código de Comercio** los referencia (ej. Título VII, de los contratos financieros mercantiles).
-  El principio de **autonomía de la voluntad** de las partes.
-  **Normas administrativas** específicas, dirigidas fundamentalmente a la protección de la clientela bancaria (ej. normativa de transparencia).
-  Los **usos profesionales** y costumbres del sector bancario.
-  Las normas del **Código Civil**, que actúan como derecho supletorio.

3. Clasificación de los Contratos Bancarios

Los contratos bancarios se clasifican tradicionalmente en función de las operaciones que realiza la entidad para prestar servicios a los clientes.

Operaciones Pasivas (de Pasivo)

Son aquellas operaciones en las que **la entidad bancaria (BBVA) recibe dinero del cliente (Carla)**.

-  Depósito bancario de dinero.
-  Redescuento.

Operaciones Activas (de Activo)

En estas operaciones, **la entidad (BBVA) entrega dinero al cliente (Carla)**, quien se obliga a devolverlo en las condiciones pactadas.

-  Préstamo.
-  Apertura de crédito.
-  Descuento bancario.
-  Aval bancario.

Operaciones Neutras (de Gestión)

También llamadas de servicios, son operaciones en las que **la entidad (BBVA) no recibe ni concede capital, sino que presta un servicio**.

-  Contrato de cuenta corriente bancaria.
-  Transferencia bancaria.
-  Custodia de efectos.
-  Domiciliación bancaria.
-  Giro.

4. El Contrato de Cuenta Corriente Bancaria

Es un contrato de gestión (operación neutra) en virtud del cual una entidad (BBVA) se encarga de realizar pagos por cuenta de su cliente (Carla), utilizando el **servicio de caja**, que es esencial en este contrato.

 **Regulación:** Es un contrato atípico, aunque mencionado en el Código de Comercio (arts. 175.9, 177 y 180). Se rige por la autonomía de la voluntad, la normativa de transparencia y, supletoriamente, por las reglas de la comisión y el mandato.

Características: Es **bilateral** (genera obligaciones para ambas partes), **consensual** (se perfecciona por el acuerdo) y **autónomo** (no depende de un contrato principal).

4.1 Funciones (Servicio de Caja)

01

Transferencias bancarias

El cliente (Carla) ordena a la entidad (BBVA) que envíe, con cargo a su cuenta, una determinada cantidad de dinero a la cuenta de un tercero (ej. Nieves).

02

Domiciliación de recibos

El cliente (Carla) da un mandato al banco para que haga efectivo el pago de un determinada cantidad de recibo (ej. luz) con cargo a su cuenta, cuando la empresa suministradora presente la orden de cobro.

03

Descubierto en cuenta corriente

Sucede cuando la entidad (BBVA) realiza un pago ordenado por el cliente (Carla) sin que existan fondos suficientes en la cuenta en ese momento. Esto genera las correspondientes **comisiones por descubierto**.

4.2 Obligaciones de las Partes

Del Cliente (Carla):

-  Pagar los gastos y comisiones pactados según el folleto de tarifas (ej. comisión de mantenimiento, devolución de recibos, descubiertos).
-  Proporcionar la correspondiente **provisión de fondos** en caso de realizar pagos a terceros.

De la Entidad (BBVA):

-  Prestar el servicio de caja.
-  Realizar las anotaciones contables de cobros y pagos.
-  Entregar talonarios de cheques al cliente.
-  Realizar los pagos y cobros según las órdenes del cliente.
-  Remitir anualmente (o con la periodicidad pactada) los extractos de movimientos de la cuenta.

4.3 Titularidad y Disponibilidad

Una cuenta corriente puede tener distintas configuraciones de titularidad y disponibilidad:

Cuenta Individual

Un solo titular (Carla).

Cuenta Colectiva

Varios titulares (ej. Carla y Nieves). La disposición de los fondos puede ser:

- **Solidaria (o indistinta):** Cualquiera de los titulares (Carla o Nieves) puede disponer de la totalidad de los fondos.
- **Mancomunada (o conjunta):** Se requiere la actuación de varios o todos los titulares para disponer de los fondos (ej. solo Nieves, o Carla y Nieves conjuntamente).

Disponibilidad con Firma Autorizada

La titularidad corresponde a una o varias personas (Carla), pero se autoriza a otra u otras personas para disponer de los fondos depositados.

*"Es fundamental destacar que la **forma de disponibilidad** (ej. solidaria) **no predetermina la propiedad** sobre los fondos. En caso de fallecimiento de un titular (Carla), la propiedad de los fondos se transmite conforme a las normas del derecho sucesorio."*



5. El Contrato de Depósito Bancario

Es un contrato (operación pasiva) por el cual la entidad (BBVA) recibe dinero de un cliente (Carla), **adquiriendo su propiedad** y comprometiéndose a **devolverle la misma cantidad** (el *tantundem*) conforme a lo pactado.

La entidad destina estos fondos captados a otras actividades (conceder préstamos a terceros, invertir en mercados, etc.). De los beneficios que la entidad obtiene con estas actividades, se genera el rendimiento para pagar los intereses al depositante (Carla).

5.1 Regulación y Características

Regulación: Mencionado en los artículos 210 y 309 del Código de Comercio, y regulado en los artículos 303 y siguientes (depósito mercantil). Se rige por la autonomía de la voluntad y la normativa de transparencia.

Ventajas para el cliente (Carla):

1. **Custodia** del dinero (aunque es relativo, pues el banco adquiere la propiedad).
2. Prestación de un **servicio de caja** (ej. realizar transferencias).
3. Posibilidad de beneficiarse de **intereses**.

Características:

- **Real:** Se constituye mediante la entrega del dinero por parte de Carla a BBVA.
- **Unilateral (o Bilateral):** Tradicionalmente unilateral, pues solo genera obligaciones para BBVA (custodiar y restituir). Algunos lo consideran bilateral en el depósito a plazo, dado que Carla también se obliga a respetar el plazo pactado para la devolución.
- **Oneroso:** BBVA puede retribuir a Carla con intereses, funcionando como un "préstamo a la inversa" (Carla presta al banco).
- **De Adhesión:** Sujeto a la normativa de consumidores y Condiciones Generales de la Contratación.
- **No Intuitu Personae:** Las cualidades personales de Carla no son relevantes para la entidad.

5.2 Clases de Depósitos



Depósito Regular vs. Irregular

- **Regular:** El banco debe restituir la *misma cosa* depositada.
- **Irregular (Típico de dinero):** El banco no devuelve los mismos billetes, sino la *misma cantidad* en la misma moneda.



Depósito Cerrado

El cliente (Carla) entrega un bien (ej. una joya valiosa) en cajas o sobres precintados para que el banco lo custodie sin poder disponer de él. Es un depósito regular y el banco cobra una comisión por la custodia. Una derivación de esto es el servicio de **alquiler de cajas de seguridad**.



Depósito Abierto (de Dinero)

Se entrega una cantidad de dinero sin individualizar (es el depósito irregular estándar). Se divide en:

- ⚡ **Depósitos a la Vista:** Carla puede disponer de sus fondos en cualquier momento (cajeros, banca digital, cheques). Las cuentas corrientes o de ahorro son productos "líquidos" por esta disponibilidad inmediata.
- ⏳ **Depósitos a Plazo Fijo:** Carla pacta con el banco un plazo determinado durante el cual no puede utilizar los fondos. Si necesita retirarlos antes de tiempo, deberá pagar una **comisión de penalización** por cancelación anticipada.

6. Obligaciones y Titularidad

Obligaciones de Carla (Cliente):

- 📋 Devolver el talonario de cheques o pagarés no usados si se cancela la cuenta.
- 💰 Solicitar el reembolso conforme a los plazos y condiciones pactados.

Obligaciones de BBVA (Entidad):

- 💧 Mantener suficiente liquidez (normas de solvencia) para atender la restitución.
- 💸 Restituir el depósito cuando el cliente lo solicite (según sea a la vista o a plazo).
- 💰 Pagar los intereses, si se han pactado.
- 📊 Cumplir con la obligación de informar y clasificar los productos (normativa de transparencia).

"Titularidad y Disponibilidad: El régimen de titularidad (*individual o conjunta*) y disponibilidad (*solidaria o mancomunada*) es **análogo** al explicado para el contrato de cuenta corriente bancaria."



Tema 2: El Préstamo Bancario

1. Introducción a las Operaciones Activas

Bienvenidos a la segunda parte del estudio de los contratos bancarios. En la clase anterior analizamos las operaciones pasivas (depósitos) y neutras (cuenta corriente). Hoy, la cosa se pone interesante al analizar las **operaciones activas**, es decir, aquellas en las que la entidad bancaria concede financiación al cliente.

Abordaremos tres figuras fundamentales: el préstamo bancario, la apertura de crédito y el descuento bancario.

2. El Préstamo Bancario de Dinero

¿Quién no ha necesitado alguna vez financiación para un coche, un máster o un "caprichito" urgente? Aquí entra el préstamo de dinero.

- **Concepto:** Es un contrato en virtud del cual el banco (BBVA) **entrega** una cantidad de dinero (ej. 7.000 euros) a un cliente (Carla, para reformar su bar). A cambio, Carla se obliga a **devolver dicha cantidad** (el capital) según las condiciones pactadas y a **pagar los intereses** acordados.
- **Mercantilidad:** El préstamo bancario es **siempre mercantil**, como se deduce del **artículo 311 del Código de Comercio**.
- **Regulación:** Es un contrato atípico en cuanto a su regulación bancaria específica. Su base legal se establece en:
 - Los **artículos 1740 y 1753 del Código Civil** (préstamo civil o mutuo).
 - Los **artículos 311 y siguientes del Código de Comercio** (préstamo mercantil).
 - La autonomía de la voluntad de las partes.
 - Las normas administrativas de protección a la clientela.

2.1. Características del Préstamo Bancario

Real (Tradicionalmente)

Exige para su perfección que el banco *entregue* los 7.000 euros a Carla.

Consensual (Evolución)

Sin embargo, evoluciona hacia lo consensual. Parte de la doctrina entiende que puede perfeccionarse con el *mero consentimiento* de las partes (el acuerdo de prestar), antes incluso de la entrega.

Unilateral o Bilateral

Si se considera *real*, es **unilateral**, ya que, una vez entregado el dinero, solo genera obligaciones para Carla (devolverlo y pagar intereses). Si se considera *consensual*, es **bilateral**, ya que el banco también estaría obligado (a entregar el dinero) y Carla a devolverlo.

Traslativo de Dominio

Carla adquiere la **propiedad** del dinero que BBVA le presta. Como consecuencia, BBVA adquiere un derecho de crédito por la prestación.

No Formal

No requiere una forma específica, salvo los préstamos con interés, que deben constar por escrito.

2.2. Obligaciones de Carla (Prestataria)

1 Devolución

Devolución de lo prestado: Está obligada a devolver al banco los 7.000 euros en el lugar y tiempo acordados.

2 Intereses

Pago de los intereses que se hayan establecido.

3 Comisiones

Pago de comisiones y otros gastos pactados.

2.3. Garantías y Extinción

Con el fin de asegurarse frente al riesgo de impago, es muy frecuente que el préstamo se **garantice** personal (firmas o avales de terceros) o realmente (prendas o hipotecas).

El contrato se extingue por las causas comunes (transcurso del plazo, pago, etc.). Sin embargo:

- Si Carla **falsea datos** sobre su situación económica o sobre el destino del dinero facilitados al banco al contratar, este quedará facultado para **resolver el contrato**.
- Si Carla **utiliza el dinero con otros fines** distintos a los comunicados (ej. pide para la reforma del bar pero se va de vacaciones), el banco queda autorizado para pedir la **resolución anticipada** del contrato y el reembolso inmediato de los fondos prestados, con sus intereses.

3. El Contrato de Apertura de Crédito

Habrá situaciones en las que el dinero pedido puede quedarse corto (ej. una obra). ¿Pedimos otro préstamo? Para estos casos existe la **apertura de crédito**.

- **Concepto:** Es un contrato por el que el banco (BBVA) se obliga a **poner a disposición** de Carla (cliente) unos fondos hasta una **cantidad límite máximo** (ej. 100.000 euros) y por un **plazo determinado** (periodo de disponibilidad).
- **Funcionamiento:** Carla puede ir disponiendo de ese dinero según lo necesite. Por ejemplo, Carla hace compras en el extranjero; BBVA va pagando a los proveedores contra la entrega de las facturas.
- **Coste:** Carla debe pagar una **comisión** (generalmente de apertura) y aplicará un **interés solo** sobre las cantidades **efectivamente dispuestas**.

Diferencia clave con el Préstamo (Clave de Examen)

- **Préstamo:** El banco *entrega* 7.000 euros. Carla *debe devolver* 7.000 euros (más intereses sobre 7.000).
- **Apertura de Crédito:** El banco *pone a disposición* 100.000 euros. Carla *utiliza* 50.000 euros. Carla *debe devolver* solo 50.000 euros (más intereses sobre 50.000).
- **Comisión de no disponibilidad:** Además, en la apertura de crédito, el banco suele cobrar intereses menores (una comisión) por las cantidades *dispuestas y no utilizadas* (los 50.000 restantes), para cubrirse las espaldas por tener ese dinero inmovilizado.

3.1. Características y Clases

Se rige por la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC), normas bancarias y de consumidores. Es mercantil, consensual, no formal (aunque se suele hacer en póliza), oneroso, atípico, de trato sucesivo, bilateral y de adhesión.

Clases más comunes:

Simple

Se concede el derecho a disponer por una sola vez (en uno o varios actos).

En Cuenta Corriente (Revolvente)

Carla dispone del fondo, lo reintegra (devuelve), vuelve a disponer de él, y así sucesivamente durante el plazo que dure la apertura, como si fuera una cuenta corriente.

3.2. Obligaciones de las Partes

Del Banco (BBVA)

- **Poner a disposición** de Carla la cantidad pactada durante el plazo pactado (periodo de disponibilidad). A cambio, recibirá una comisión de apertura.
- Realizar la **entrega efectiva** de fondos a solicitud de Carla.

Del Cliente (Carla)

- Utilizar (o no) el dinero dispuesto conforme a lo pactado. (La propiedad se transfiere con la entrega efectiva).
- **Pagar las comisiones e intereses** pactados sobre las cantidades retiradas.
- **Reintegrar** a la entidad las cantidades retiradas dentro del plazo pactado.
- Informar sobre su situación patrimonial si así se requiere.



4. Esquema 1: Préstamo vs. Apertura de Crédito

Característica	Préstamo Bancario (Mutuo)	Apertura de Crédito
Objeto	El banco ENTREGA una cantidad fija.	El banco PONE A DISPOSICIÓN una cantidad límite.
Perfección	Real (entrega) o Consensual (acuerdo).	Consensual.
Devolución	Se devuelve el total del capital entregado.	Se devuelve solo el capital efectivamente dispuesto.
Intereses (Capital)	Se pagan sobre el total del capital entregado.	Se pagan sobre las cantidades efectivamente dispuestas .
Comisiones	Apertura, estudio, etc.	Apertura, no disponibilidad (sobre saldo no dispuesto).

5. El Contrato de Descuento Bancario



¿Qué hace este contrato? No, no te quitan dinero de la cuenta, más bien al contrario.

- **Concepto:** Es un contrato por el cual Carla, que tiene un crédito contra un tercero (un pagaré contra Paquito), acude al banco (BBVA) para que la entidad le **adelante el importe** de dicho crédito, *antes* de su fecha de vencimiento, porque necesita financiación ya.
- **Precio:** A cambio de este anticipo, el banco se quedará "el descuento", es decir, **cobrará los intereses y comisiones** por la operación por adelantado, restándolos del importe que entrega a Carla.
- **Transmisión:** Una vez entregado el pagaré, BBVA se convierte en **dueño** del crédito (transmisión *pro solvendo* o *pro soluto* según se pacte) y, por tanto, puede ir contra Paquito (el deudor) a la fecha de vencimiento para cobrar el crédito que anticipó a Carla y así recuperar su dinero.

5.1. La Cláusula "Salvo Buen Fin" (S.B.F.)



(Clave de Examen)

¿Qué ocurre si Paquito (el deudor del pagaré) no paga a BBVA al vencimiento?

Para estos casos existe la cláusula "**salvo buen fin**". El banco (BBVA) aceptó adelantarle a Carla el dinero porque pensaba que el pagaré tenía un "buen fin" e iba a recuperar el importe al vencimiento.

Al no pagar Paquito, el banco (siempre que haya actuado con diligencia para intentar el cobro) **puede ir contra Carla** (la clienta que descontó el título), porque el pagaré no tuvo "buen fin". Carla deberá **devolver el importe completo** (nominal) establecido en el pagaré que le fue anticipado.

5.2. Regulación y Características



Regulación

No está regulado. Se rige por la **autonomía de la voluntad**, los usos bancarios y las normas de consumidores.

Características

Es un contrato consensual, bilateral, mercantil, atípico y **oneroso**. Carla obtiene liquidez inmediata y el banco percibe un interés (el descuento) que se cobra por anticipado.

5.3. Modalidades

Descuento Comercial

Deriva de una operación comercial real (Carla le vendió mercancía a Paquito y este le pagó con el pagaré).

Descuento Financiero

Es un simple préstamo. El título (pagaré) se crea solo como garantía para obtener fondos, pero no hay una operación comercial real detrás.

5.4. Obligaciones y Extinción

Del Banco (BBVA)

- Anticipar los fondos (restando el descuento).
- No reclamar el crédito antes del vencimiento del título.
- Actuar con **diligencia** para cobrar el crédito de Paquito a su vencimiento (gestionar el cobro por su cuenta). Si no lo cobra tras gestionarlo, podrá acudir a la cláusula "salvo buen fin".

Del Cliente (Carla)

- Declarar el tipo de descuento (comercial o financiero).
- **Transmitir en propiedad** el título (pagaré, letra de cambio).
- Pagar anticipadamente los intereses (el descuento).
- **Obligación más importante:** Salvaguardar a BBVA del posible impago por el tercero (cláusula S.B.F.).

Extinción: El contrato se extingue con el vencimiento del crédito descontado, bien por el **pago realizado por el tercero** (Paquito), bien, en caso de impago, por el **reintegro de Carla a BBVA** (ejecutando la cláusula S.B.F.). El pago o reintegro debe ser total, la entidad no está obligada a admitir pagos parciales.

6. Esquema 2: Resumen de Operaciones Activas

Contrato	¿Qué hace el Banco?	¿Qué devuelve el Cliente?	Intereses sobre...
Préstamo	Entrega 7.000€	Devuelve 7.000€	Los 7.000€ entregados.
Apertura de Crédito	Pone a disposición 100.000€ (Carla usa 50.000€)	Devuelve 50.000€	Los 50.000€ dispuestos (y comisión por los 50.000€ no dispuestos).
Descuento Bancario	Anticipa el dinero de un pagaré (ej. 9.500€ por un pagaré de 10.000€)	El Banco cobra del 3º (Paquito). Si 3º no paga, Carla devuelve 10.000€ (S.B.F.)	El interés (descuento) se cobra por anticipado.



Tema 3: Contrato de Leasing y Factoring

Iniciamos el análisis de los contratos de financiación empresarial, herramientas clave para la operativa de las empresas. El **contrato de leasing**, también denominado **arrendamiento financiero**, es una técnica de financiación muy extendida en la práctica.

1. El Contrato de Leasing (Arrendamiento Financiero)

1.1. Concepto y Finalidad

¿Para qué se utiliza? Imaginemos que nuestra amiga Isabel, que está empezando en la abogacía, necesita una impresora-escáner-cafetera multicolor de última generación. Como está empezando, no tiene suficiente dinero para permitírsela porque se le va de presupuesto.

Para solucionar esto, Isabel (usuaria) firma un contrato de leasing con un intermediario financiero (la **sociedad de leasing** o arrendador financiero). Esta sociedad **adquirirá el bien** (la impresora) del fabricante, con el objetivo de **cederle después su uso a Isabel** por un tiempo determinado (ej. dos años), a cambio de que Isabel pague un **canon periódico** (cuotas).

1.2. La Opción de Compra: Diferencia con el Alquiler

¿Esto no es un alquiler? Aunque se parezcan, el leasing tiene una particularidad extra que es la **esencia del contrato**: una vez finalice el tiempo pactado (los dos años), la sociedad de leasing **concederá a Isabel la opción de quedarse con la impresora**.

"La opción de compra es la esencia del contrato de leasing, diferenciándolo del simple alquiler."

Para ejercer esta **opción de compra**, Isabel deberá pagar el **valor residual** del bien, que, traducido, supone restarle al precio original lo que ella ya haya pagado en las cuotas (o una cantidad simbólica predeterminada).

Alternativamente, tiene derecho a no adquirirlo y devolver el bien. Generalmente, lo que se suele hacer en la práctica empresarial es firmar una nueva operación de leasing sobre un equipo más moderno.

Aunque lo normal es que se realice para **bienes muebles** (maquinaria, vehículos, impresoras), en ningún sitio se prohíbe que se pacte sobre **bienes inmuebles** (naves industriales, oficinas). De hecho, en el Derecho Civil existe una figura análoga (aunque con distinto régimen fiscal) llamada "alquiler con opción a compra".

2. Estructura y Naturaleza del Leasing

2.1. Sujetos y Estructura ▲

En el leasing intervienen tres partes, pero el contrato es bilateral.



Lo que sucede es que Isabel (usuaria) da **instrucciones** a la sociedad de leasing, indicándole la impresora exacta que quiere. La sociedad de leasing se pone en contacto con el tercero (la tienda) para comprársela.

❑ **⚠ Importante:** La **propiedad en ningún momento pasa a Isabel** (durante la vida del contrato); Isabel solo tiene el uso. Se da así una relación triangular: "Mamá, quiero la Play 5". "Vale, hija, voy a comprarla al Mediamarkt". Pues esto es lo mismo.

2.2 Naturaleza y Ventajas Fiscales 💰

Aunque se asemeja a un alquiler con opción a compra, el contrato de leasing tiene suficiente entidad para ser considerado un **contrato propio de financiación**. Isabel acude a esta figura porque no puede permitirse la compra al contado. Es un contrato para financiar el **uso efectivo** del bien durante su vida útil. Por eso, realmente, en las operaciones de leasing "de verdad" (especialmente de equipos tecnológicos) no suele hacerse uso de la opción de compra final, aunque esta *siempre* debe figurar en el contrato para que sea leasing.

"Ventaja Fiscal (Clave de examen):" Isabel puede deducirse como gasto las cuotas mensuales, amortizando el bien de forma acelerada.

Ventaja Fiscal (Clave de examen): ¿Qué hace atractivo el leasing? Que Isabel (como empresaria o profesional) puede **deducirse como gasto** en su impuesto (IRPF o Sociedades) las **cuotas mensuales** que ha pagado, amortizando el bien de forma acelerada.

2.3 Diferencia con el Renting 🚗

No debe confundirse el leasing con el **renting**, muy de moda con los vehículos.

Renting

Es un servicio parecido al alquiler, pero incluye obligatoriamente el **mantenimiento integral** del objeto.

Diferencia Clave

El renting, en contra de la creencia generalizada, **NO incluye la opción de compra final**. Es un alquiler puro de larga duración.



3. Comparativa Leasing vs. Renting

A continuación se presenta un esquema comparativo entre ambas figuras contractuales:

Característica	Leasing (Arrendamiento Financiero)	Renting (Arrendamiento Operativo)
📋 Naturaleza	Contrato de Financiación .	Contrato de Servicio / Alquiler .
⌚ Finalidad	Adquirir el uso y, eventualmente, la propiedad.	Usar el bien sin preocupaciones de gestión.
🔧 Mantenimiento	Generalmente, a cargo del usuario (Isabel).	Incluido en la cuota (a cargo de la empresa de renting).
🔑 Opción de Compra	SÍ, es esencial . Al finalizar, se paga el valor residual.	NO incluye opción de compra.
⌚ Duración Mínima Fiscal	2 años (Muebles) / 10 años (Inmuebles).	No tiene mínimos legales.

4. Regulación y Régimen del Leasing

4.1 Regulación y Duración Mínima

El leasing **carece de regulación jurídico-sustantiva** (es atípico), pero es muy citado en leyes fiscales y financieras.

Ley 10/2014

(Ordenación, Supervisión y Solvencia de Entidades de Crédito): Su Disposición Adicional Tercera lo define, exigiendo:

1. Que el objeto sea la **cesión del uso** de bienes muebles o inmuebles.
2. Que hayan sido **adquiridos por la entidad** financiera *según las especificaciones del futuro usuario* (Isabel elige la impresora).
3. Que los bienes queden afectos por el usuario a sus **explotaciones** (industriales, comerciales, profesionales, etc.).
4. Que incluya **necesariamente una opción de compra** a su término.

Ley 27/2014

(Impuesto de Sociedades): El artículo 106.2 establece, para poder aplicar las ventajas fiscales, una **duración mínima de 2 años** para el leasing de bienes muebles (impresora) y de **10 años** para el leasing inmobiliario.

De esta regulación fiscal se deduce que el usuario ha de ser **obligatoriamente un empresario o profesional**, pero no un particular (consumidor), al menos para tener acceso al concepto legal y a las ventajas fiscales del leasing.

4.2 Inconvenientes y Régimen de Riesgos

El contrato presenta dos inconvenientes principales para la usuaria (Isabel):

1. Vicios y Defectos Ocultos

Lo normal es que la sociedad de leasing **se exonere de toda responsabilidad** frente a Isabel si la impresora presenta vicios. Si la sociedad "se lava las manos", lo lógico es que **ceda a Isabel (usuaria) el poder (acción directa)** para reclamar contra el fabricante o vendedor original.

2. Pérdida o Deterioro

Aunque la propiedad formal es de la sociedad de leasing, será **Isabel (usuaria) la responsable** de la pérdida o deterioro del objeto que posee (incluso por caso fortuito). Por eso, es habitual que se le obligue a contratar un seguro.

4.3 Protección de la Sociedad de Leasing:

La sociedad de leasing (propietaria) tiene buenos mecanismos de protección en caso de incumplimiento de Isabel (impago de cuotas) y frente a terceros acreedores de ella.

La Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles permite que los contratos de leasing (que recaigan sobre bienes muebles) sean **inscritos en el Registro de Bienes Muebles** (anterior Registro de Venta a Plazos).

- **Finalidad:** Obtener publicidad y **protección registral** para la sociedad de leasing.
- **Efecto Práctico:** Si los acreedores de Isabel proceden a un embargo en su despacho y se llevan la mega-impresora, la sociedad de leasing (propietaria registral) puede interponer una **tercería de dominio** para paralizar el embargo y recuperar su bien.

5. El Contrato de Factoring

El factoring es otra herramienta de financiación a corto plazo.

5.1. Concepto y Finalidad

¿Qué es esto? Pensemos que Isabel (abogada) tiene dificultades de liquidez. Tiene muchos pleitos ganados, pero los clientes aún no le han pagado (porque no ha vencido el plazo) o la Administración no le ha ingresado el dinero del Turno de Oficio. Isabel *sabe* que va a ganar X miles de euros a final de año, pero *ahora* está en la cuerda floja y necesita comer todos los meses.

Para solucionar este problema temporal de falta de liquidez, Isabel contrata con una **sociedad de factoring** (el "factor").

01

Mecanismo

La sociedad de factoring **gestiona y cobra los créditos** (facturas) que Isabel tiene contra sus deudores. A cambio, la sociedad **le ingresa ya a Isabel** (le anticipa) el dinero que todos sus deudores le deben.

02

Coste

A cambio, Isabel le pagará al factor una **comisión variable** (en función de los servicios contratados) y unos **intereses** por el anticipo.

5.2. Regulación y Obligaciones

- **Regulación:** Es un contrato atípico. Si hay lagunas, se acude analógicamente al contrato de **comisión** (pues es un encargo de gestión de cobro).
- **Sujetos:** Estas operaciones pueden llevarse a cabo por **entidades de crédito** o por **establecimientos financieros de crédito (EFC)** dedicados a esta actividad (según el **artículo 6.5 de la Ley 5/2015** de fomento de la financiación empresarial).
- **Obligaciones de Isabel (Cliente/Cedente):** Debe pagar la comisión e intereses, y cumplir las obligaciones que le ponga el factor (ej. sobre con qué clientes puede contratar, condiciones de pago que puede conceder, y cómo debe formalizar las facturas).

5.3. Factoring Propio vs. Impropio (Cláusula "Salvo Buen Fin")

¿Qué pasa si los deudores de Isabel (sus clientes) resultan ser insolventes y no pagan al factor? ¿Le reclamará el factor el dinero a Isabel (como en el descuento bancario)?

"Depende. Y de qué depende: del tipo de factoring contratado y quién asume el riesgo de insolvencia."

Depende. Y de qué depende:

1. Factoring Impropio (Sin Recurso)

Es el más habitual. La sociedad de factoring **asume el riesgo de insolvencia** de los deudores. Si el cliente de Isabel no paga, el factor pierde el dinero (Isabel no responde).

2. Factoring Propio (Con Recurso)

La sociedad de factoring **NO asume ese riesgo**. Si el deudor no paga, el factor reclamará a Isabel el dinero que le anticipó (similar al "salvo buen fin" del descuento).

Obviamente, a mayor riesgo asumido por el factor (factoring impropio), mayor será la comisión o retribución que cobre.

6. Esquema 2: Factoring Propio vs. Impropio

Tipo de Factoring	¿Quién asume el riesgo de insolvencia del deudor?	Coste (Comisión) para Isabel
 Factoring Impropio (Sin Recurso)	La Sociedad de Factoring (Factor).	Más Alto.
 Factoring Propio (Con Recurso)	El Cliente (Isabel). (El Factor "recurre" contra ella).	Más Bajo.

Tema 4: Contratos de Seguro

El contrato de seguro está intrínsecamente conectado al concepto de **riesgo**, entendido como la posibilidad de que se produzca un accidente o evento que derive en un daño patrimonial o personal. Ante la existencia de un riesgo, existen dos opciones: asumirlo individualmente o contratar un seguro que cubra dichos daños.



1. Concepto y Función Económica

El contrato de seguro se realiza con **entidades aseguradoras**. Estas entidades tienen por objeto, a cambio de una remuneración llamada **prima**, comprometerse a indemnizar los daños que ocurren.

"La actividad aseguradora supone que la aseguradora pagará una prestación para resarcir el siniestro dentro de los límites pactados."

1.1 ¿En qué consiste el contrato? 😊

La actividad aseguradora supone que, si Raquel (tomadora) contrata un seguro y sufre un siniestro (ej. se deja encendida la hornilla y se produce un incendio en su casa, quemándose sus efectos personales), la aseguradora le pagará una prestación (indemnización) para resarcir ese siniestro. Dicho pago se realizará dentro de los límites pactados y a cambio de que Raquel haya estado pagando la prima correspondiente.



Riesgo

Posibilidad de daño patrimonial o personal



Prima

Remuneración pagada a la aseguradora



Indemnización

Prestación que cubre los daños

2. Intervención Administrativa y Entidades de Garantía

Dada la importancia social de esta actividad (que el asegurado *realmente* vaya a percibir la prestación), el contrato de seguro está **fuertemente intervenido por la Administración**.

1

Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP)

Este organismo no solo supervisa la actividad aseguradora, sino que también regula la situación financiera de las entidades, su solvencia, la publicidad, las condiciones generales de la contratación e incluso las tarifas de primas.

2

El Consorcio de Compensación de Seguros (CCS)

¿Qué ocurre si la entidad aseguradora no puede asumir los riesgos, por ejemplo, porque esté en liquidación o en concurso de acreedores?

2.1 Funciones del Consorcio

- En el ámbito de los seguros, existe el CCS, una **entidad pública** que asume la cobertura en situaciones extraordinarias.
- Si Raquel tiene un accidente y su aseguradora está en liquidación, el **Consorcio se hará cargo de indemnizar los daños**.
- También asume la cobertura obligatoria de **automóviles** no aceptados por las compañías privadas ("riesgos agravados") o los daños ocasionados por vehículos **desconocidos, sin seguro o robados**.
- **Riesgos Extraordinarios:** El Consorcio también indemniza los daños producidos por **fenómenos naturales** (inundaciones, terremotos) o derivados de hechos de incidencia **política o social** (terrorismo, motines).

⚡ Requisito para la cobertura del CCS: Para que el Consorcio indemnice por estos riesgos extraordinarios, el asegurado debe estar al corriente del pago del recibo de prima de su póliza de seguro (ej. el seguro de incendios de Raquel). Dicho recibo debe incluir un **recargo específico a favor del Consorcio**, el cual debe aparecer detallado de forma expresa.

3. Naturaleza y Caracterización del Contrato

El contrato de seguro presenta las siguientes características:

Naturaleza Aleatoria

Es su característica esencial. Tanto Raquel (asegurada) como la aseguradora **desconocen si el riesgo** (el incendio) **efectivamente se va a producir** o cuándo ocurrirá.

Mercantil

Es un contrato mercantil, ya que es necesaria la presencia de un empresario (la entidad aseguradora) en una de las partes.

Doble Función

Cumple una función de **conservación de la riqueza** (repara el patrimonio dañado) y es un instrumento de **previsión** ante circunstancias dañosas.

3.1 Elementos Personales (Partes)

En el contrato de seguro pueden intervenir múltiples sujetos, lo cual puede generar confusión. Es fundamental distinguirlos:

1.  **Aseguradora:** Es la entidad privada que asume el riesgo (ej. Mapfre, Allianz). Debe adoptar formas jurídicas específicas (S.A., Mutua, Cooperativa) y contar con la **autorización administrativa** de la DGSFP. (Un contrato de seguro celebrado con un empresario no autorizado es nulo).
2.  **Tomador:** Es la persona (Raquel) que **realiza el contrato** con la aseguradora y paga la prima.
3.  **Asegurado:** Es la persona **titular del interés asegurado**; en definitiva, la que va a sufrir el daño patrimonial si ocurre el siniestro (ej. Manu, hijo de Raquel, si ella asegura el coche de él).

1.  **Beneficiario:** Es el **titular del derecho a la prestación** (indemnización) en el momento en que se produzca el daño. (Puede ser el tomador, el asegurado o un tercero).
2.  **Víctima:** Figura que aparece en los **seguros de responsabilidad civil**. Es aquella persona (Paula) que sufre el daño y que ejerce la acción de indemnización contra el asegurado (Manu, causante del daño) y su asegurador (Mapfre).

"Raquel (tomadora) contrata un seguro obligatorio de accidentes automovilísticos con Mapfre (aseguradora). El coche asegurado es de su hijo Manu (asegurado). Siete meses después, Manu tiene un accidente atropellando a Paula (víctima)."}

Resultado: Manu se beneficiará de la prestación del seguro para reparar el coche (si estaba cubierto). Paula (víctima) podrá ejercitar la acción de indemnización por sus lesiones frente a Manu y, directamente, frente a Mapfre.



4. Esquema: Sujetos del Contrato de Seguro

Sujeto	Rol Principal	Ejemplo
 Aseguradora	Asume el riesgo (cobra la prima).	Mapfre
 Tomador	Contrata y paga la prima.	Raquel (madre)
 Asegurado	Titular del interés (sufre el daño).	Manu (hijo, dueño del coche)
 Beneficiario	Cobra la indemnización.	Manu (por su coche)
 Víctima (En R.C.)	Tercero perjudicado por el asegurado.	Paula (atropellada)

Este esquema permite visualizar claramente cómo cada sujeto desempeña un papel específico en la estructura del contrato de seguro, evitando confusiones comunes en la práctica.

5. Perfección y Forma del Contrato: La Póliza

El **artículo 5 de la Ley de Contrato de Seguro (LCS)** exige que el contrato de seguro se formalice **por escrito**.

Sin embargo, la doctrina mayoritaria entiende que el contrato es **consensual** (se perfecciona por el mero acuerdo de voluntades) y que la exigencia de forma escrita lo es únicamente a efectos **probatorios** (*ad probatum*), ya que la ley no establece la nulidad si no consta por escrito.

5.1 La Póliza

La aseguradora (Mapfre) tiene la obligación de entregar a Raquel (tomadora) una copia del contrato, denominada **póliza**. La póliza tiene por objeto aclarar las condiciones de lo que cubre el seguro y lo que no.

"La póliza recoge las condiciones generales predisueltas por la aseguradora y las condiciones particulares negociadas individualmente."

Condiciones Generales

Las cláusulas predisueltas unilateralmente por Mapfre (cláusulas de adhesión).

Condiciones Particulares

Las que Raquel haya podido negociar individualmente (ej. riesgo cubierto, suma asegurada, importe de la prima, lugar y forma de pago, duración del contrato).

5.2 Tipos de Póliza

- **Nominativas:** Incluyen el nombre del asegurado (Raquel o Manu).
- **A la Orden:** Se emiten a nombre de otra persona (Manu) y son transmisibles por endoso.
- **Al Portador:** Es titular quien tenga físicamente la póliza. Legitiman a quien la posea a cobrar el seguro. La aseguradora paga a quien presente el documento, sin comprobar su identidad. Son de uso habitual en el **transporte marítimo** y acompañan a los conocimientos de embarque.
- **Flotantes (o de Abono):** Permiten al asegurado ir comunicando el valor de las mercancías que tiene aseguradas, de manera que el importe de la cobertura puede ir fluctuando (flotando).

 **Ejemplo de Póliza Flotante:** Un seguro de incendio que cubre las mercancías en el almacén de una empresa. Como continuamente hay entradas y salidas, sería inoperativo modificar la póliza a diario. Con la póliza flotante, dentro de unos límites, quedan aseguradas en todo momento todas las mercancías almacenadas.

🔑 6. Elementos Reales del Contrato

En mi opinión, los elementos más importantes del contrato son tres:



💡 El Interés

Es la **relación económica** que se da entre Raquel y el bien asegurado. Se calcula o viene determinado por el "miedo" a que se produzca un daño a ese bien si ocurre el siniestro.



💥 El Daño

Es la lesión (total o parcial) del interés asegurado, que se produce cuando se materializa el riesgo.



⚠️ El Riesgo

Es la **posibilidad** de que el evento dañoso se produzca. Es el núcleo del contrato.

💰 6.1 La Prima

Además de estos, existe el elemento real fundamental: **La Prima**. Es el **dinero que Raquel (tomadora) tiene que pagar** como contraprestación a la asunción del riesgo por parte de la aseguradora. Es un elemento esencial del contrato. Puede ser un pago único o periódico.

📋 7. Obligaciones de las Partes

✓ 7.1 Obligaciones de Raquel (Tomadora/Asegurada)

1. **📝 Declarar el Riesgo (Deber de Sinceridad):** Antes de contratar, debe declarar a la aseguradora todas las circunstancias que conozca y que puedan influir en la valoración del riesgo. Para ello, la aseguradora deberá poner a disposición de Raquel un **formulario (cuestionario)** con preguntas para recabar esa información. (Si la entidad no entrega el formulario, Raquel queda liberada de esta obligación).
2. **📍 Comunicar la Agravación del Riesgo:** Durante la vida del contrato, debe comunicar de forma inmediata cualquier circunstancia que agrave el riesgo valorado inicialmente.
3. **💳 Pagar la Prima:** Es su obligación principal.
4. **📍 Comunicar el Siniestro:** Debe comunicar que ha ocurrido el siniestro en un plazo máximo de **siete días** desde que lo conoció. Si se pasa el plazo, la aseguradora puede reclamar los daños y perjuicios que la tardanza le haya causado (salvo que se demuestre dolo o culpa grave del asegurado).
5. **📍 Minorar las Consecuencias del Siniestro (Deber de Salvamento):** Esta es una obligación exclusiva del seguro de daños. El asegurado debe actuar diligentemente para reducir el dañoegligencia de Raquel."



8. Esquema: Obligaciones de las Partes

Parte	Obligación	Descripción
Asegurador a (Mapfre)	Entregar la Póliza	Documento escrito con condiciones generales y particulares.
	Pagar la Indemnización	Pagar la prestación (dinero) una vez ocurrido el siniestro y verificado el daño.
Tomador/As egurado (Raquel)	Declarar el Riesgo	Rellenar el formulario de la aseguradora con veracidad.
	Comunicar Agravación	Informar de cambios que aumenten el riesgo durante el contrato.
	Pagar la Prima	Pagar el precio en la forma y tiempo pactados.
	Comunicar Siniestro	Informar del siniestro en un plazo de 7 días .
	Minorar Consecuencias	Actuar diligentemente para reducir el daño (ej. llamar a los bomberos).

✓ 8.1 Obligaciones de la Aseguradora (Mapfre)

Frente a las múltiples obligaciones del asegurado, la de la aseguradora es simple, aunque nuclear:

- Pagar la indemnización** una vez se produzca el siniestro, se verifiquen sus causas y se valore el daño, salvo que concurra dolo o mala fe del asegurado (ej. que Raquel haya provocado el incendio).

9. Recapitulación

"El contrato de seguro es aquel por el que una aseguradora asume un riesgo ajeno a cambio de una prima."

En resumen, el contrato de seguro es aquel por el que una aseguradora asume un riesgo ajeno a cambio de una prima. En él intervienen la **aseguradora**, el **tomador** (paga la prima), el **asegurado** (titular del interés) y el **beneficiario** (cobra). Es un contrato aleatorio, formalizado en una **póliza**, donde el asegurado tiene deberes clave (pagar la prima, declarar el riesgo, comunicar el siniestro en 7 días y minorar el daño).

Contrato Aleatorio

Basado en la incertidumbre del riesgo

Formalizado en Póliza

Documento escrito con todas las condiciones

Obligaciones Recíprocas

Prima vs. Indemnización

Supervisión Administrativa

DGSFP y Consorcio de Compensación



Tema 5: Tipos de Seguro

El contrato de seguro es un mecanismo fundamental de protección patrimonial y personal que permite a individuos y empresas transferir riesgos a entidades especializadas. Este tema explora los dos grandes grupos de seguros: los seguros de personas y los seguros de daños, cada uno con características y finalidades específicas reguladas por la Ley de Contrato de Seguro.

1. Seguros de Personas

1.1. Concepto y Regulación

Se regulan en la **Ley de Contrato de Seguro (LCS)**. El contrato de seguro sobre las personas comprende **todos los riesgos que puedan afectar a la existencia, integridad corporal o salud del asegurado**.

Puede celebrarse para asegurar a una persona individualmente o a un grupo de ellas. En este último caso (seguros colectivos), el grupo deberá estar delimitado por alguna característica común (ej. trabajadores de una misma empresa), aparte del propósito de asegurarse.

1.2. Tipos Principales de Seguros de Personas

A. Seguro de Vida

Es aquel en el que la aseguradora, a cambio de una prima (única o periódica), se obliga a entregar al beneficiario (Raquel o quien ella designe) una renta o capital cuando la persona asegurada (Antonio) fallezca o alcance una edad determinada (ej. 90 años).

"El seguro de vida puede cubrir dos riesgos opuestos: la muerte o la supervivencia del asegurado"

Este seguro puede cubrir dos riesgos opuestos:

Seguro para Caso de Muerte

La prestación surge cuando muere el asegurado (Antonio).

- **Temporal:** Se contrata por un plazo determinado (ej. 10 años). Es como una "apuesta": si Antonio muere *dentro* de ese plazo, la entidad paga. Su precio se calcula en base a la edad y las posibilidades de fallecimiento.
- **Ordinario (Vida Entera):** Son los no temporales. Implican el pago de primas periódicas hasta el fallecimiento de Antonio, momento en el cual se paga la suma asegurada.

Seguro para Caso de Sobrevivencia

La prestación surge si el asegurado (Antonio) **sobrevive** a una fecha determinada (ej. al año 2021 o a los 90 años).

🎯 Asegurado (Antonio)

La persona sobre cuya vida (existencia o salud) recae el riesgo.

✍️ Tomador (Raquel)

La persona que contrata con la aseguradora, firma la póliza y asume la obligación de pagar la prima.

🎁 Beneficiario

Quien tiene derecho a recibir la indemnización o prestación. Puede ser la propia tomadora (Raquel) o un tercero (el nieto de Antonio).

B. Seguro de Accidentes

Cubre los daños derivados de un accidente, entendido este como **la lesión corporal sufrida por el asegurado (Antonio) como consecuencia de una causa violenta, súbita, externa y ajena a la intencionalidad del asegurado** (ej. colisión con otro coche).

Deber de Información

Raquel (tomadora) deberá comunicar a la entidad la posible existencia de *otro* seguro de accidentes referido a Antonio, para evitar duplicidades o fraudes. **El incumplimiento puede dar lugar a reclamaciones por daños y perjuicios por parte de la aseguradora.**

Exclusión por Dolo

Si Antonio **provoca intencionadamente** el accidente (para estafar al seguro), la aseguradora se libera de su obligación de pagar la prestación.

Determinación de Invalidez

Si tras el siniestro Antonio queda inválido (ej. no puede caminar), tras la presentación del certificado médico de incapacidad, la aseguradora notificará por escrito la indemnización que le corresponde según los **baremos fijados en la póliza**. Si Antonio no acepta esa cuantía (porque considera que "sus piernas valen más dinero"), las partes se someterán a la decisión de **peritos médicos**.

2. Más Tipos de Seguros de Personas

2.1 Seguro de Enfermedad y Asistencia Sanitaria

Seguro de Enfermedad

La aseguradora puede obligarse, en caso de siniestro (enfermedad), al **pago de ciertas sumas** (indemnización) y de los **gastos de asistencia médica y farmacéutica**.

Seguro de Asistencia Sanitaria

Alternativamente, la aseguradora puede asumir directamente la **prestación de los servicios médicos y quirúrgicos** (ej. los famosos seguros médicos de EE.UU.). Raquel contrata el acceso a unos servicios médicos pagando una prima, y la aseguradora no le paga dinero a ella, sino que paga (o presta) el servicio médico.

2.2 Seguro de Decesos

Es aquel por el que la entidad se obliga a prestar los servicios funerarios pactados en la póliza para cuando muera el asegurado (Antonio). **Es un seguro muy habitual.**

-  **Dato importante:** El seguro de decesos es uno de los más contratados en España, conocido popularmente como "el seguro de los muertos".

2.3 Seguro de Dependencia

Una persona dependiente es aquella que, por limitaciones físicas, psíquicas o intelectuales, no puede realizar las labores cotidianas por sí misma y necesita asistencia constante de un tercero. **Este seguro garantiza al asegurado (Antonio) una indemnización (en forma de renta, capital o prestación de un servicio) si, habiéndolo contratado previamente, incurre en una situación de dependencia.**

3. Seguros de Daños

Los seguros de daños, también regulados en la LCS, intentan **reparar los daños patrimoniales** sufridos por el asegurado (Antonio). El siniestro puede haber destruido su coche, deteriorado su casa o provocado que dejase de trabajar (lucro cesante).

"Principio Indemnizatorio: La finalidad de este seguro es devolver a Antonio al mismo estado económico en el que se encontraba antes del siniestro. Nunca puede dejarle mejor que como estaba, ya que el seguro no puede ser una fuente de lucro o enriquecimiento injusto."

Existen numerosos tipos de seguros de daños:

A. Seguro de Incendios 🔥

Si la casa de Raquel se quema, la entidad aseguradora se encarga de cubrir todos los daños producidos en la misma. Los bienes asegurados deben estar descritos en la póliza (salvo pacto en contrario). **Si el incendio fue provocado intencionadamente por el asegurado, la aseguradora se libera de pagar.**

-  **Consorcio de Compensación de Seguros (CCS):** Como vimos, el CCS actúa aquí cubriendo riesgos extraordinarios (ej. inundaciones, terremotos) si se tiene un seguro de daños (como el de incendios) y se está al corriente del recargo.

B. Seguro contra Robos 🧑

Si roban en casa de Raquel, la entidad indemniza los daños causados por el delito. **La indemnización se extiende tanto al valor de lo sustraído (las joyas de la abuela) como a los destrozos causados en la casa para cometer el robo.**

C. Seguro de Transporte Terrestre 🚛

Si Sebastián pide un robot aspirador (Doraemon) y este sufre daños durante el transporte, la aseguradora se obliga a indemnizar los daños materiales sufridos.

-  **Cobertura:** Salvo pacto en contrario, la cobertura comienza desde que se entrega Doraemon al porteador en origen y termina cuando se le entrega a Sebastián en destino, siempre que la entrega se realice dentro del plazo previsto en la póliza.

4. Más Tipos de Seguros de Daños

4.1 Seguro de Lucro Cesante

Cubre la pérdida de beneficios económicos derivada de un siniestro. Si David tiene un accidente y colisiona contra un taxi, y por ello el taxi tiene que pasar un mes en el taller, este seguro (contratado por el taxista) se encargará de indemnizar al taxista con lo que hubiese ganado durante ese mes (el lucro cesante) y los gastos generales derivados del siniestro.

4.2 Seguro de Caución (Seguro de Garantía)

Supongamos que Alfonso (empresario) encarga una obra a otra empresa (Pixels). Para garantizar que Alfonso cobre si Pixels no realiza la obra en las condiciones pactadas, se contrata este seguro. **Si Pixels incumple sus obligaciones contractuales, la aseguradora pagará a Alfonso (beneficiario) la indemnización. Posteriormente, la aseguradora reclamará (derecho de repetición) a Pixels el reembolso de esa indemnización.**

4.3 Seguro de Crédito

Imagina que Pixels le debe 700.000 euros a la empresa de Alfonso. Por el seguro de crédito, **la aseguradora garantiza a Alfonso que, en caso de insolvencia definitiva de Pixels (su deudor), la empresa de Alfonso tenga garantizado el pago de los créditos a su favor.**

4.4 Seguro de Responsabilidad Civil (RC)

Muy habitual. Si un cliente entra en la empresa de Alfonso y se cae porque el suelo estaba recién fregado ("por ir pisando por donde friego y con toda la justicia divina del karma"), la indemnización por los daños que sufra el cliente quedará cubierta por el seguro de RC contratado por Alfonso.

4.5 Seguro de Defensa Jurídica

Es un contrato autónomo por el que la entidad asume los gastos de intervención del asegurado en procedimientos (administrativos, judiciales o arbitrales) y le presta servicios de asistencia jurídica (judicial y extrajudicial).



5. Esquema 1: Mapa General de los Contratos de Seguro

TIPO DE SEGURO	RIESGO CUBIERTO	¿QUÉ CUBRE?	EJEMPLO CLAVE
SEGUROS DE PERSONAS - Afecta a la existencia, salud o integridad.			
❤️ Vida	Muerte o Supervivencia del asegurado.	Paga un Capital o Renta.	Seguro por fallecimiento.
🚗 Accidentes	Lesión corporal por causa súbita, violenta, externa.	Paga una indemnización (según baremo).	Accidente de tráfico.
🏥 Asistencia Sanitaria	Enfermedad o necesidad médica.	Presta el servicio médico (no paga dinero).	Seguro médico de Adeslas/Sanitas.
⚰️ Decesos	Muerte del asegurado.	Presta el servicio funerario.	"El seguro de los muertos".
_DEPENDENCIA	Caer en situación de dependencia.	Paga una Renta o Capital.	Seguro para la vejez.
SEGUROS DE DAÑOS - Afecta al patrimonio del asegurado. (Principio Indemnizatorio: No lucro)			
🔥 Incendios	Daños materiales por incendio.	Repara el daño en la cosa asegurada (casa).	Incendio en la casa de Raquel.
蟊 Robo	Sustracción ilegítima y daños asociados.	Valor de lo robado + Destrozos causados.	Robo de joyas en casa de Raquel.
📦 Transporte Terrestre	Daños materiales a la mercancía en transporte.	Valor de la mercancía (Doraemon).	Paquete dañado por SEUR.
💸 Lucro Cesante	Pérdida de beneficio económico derivado de un siniestro.	Lo que el taxista dejó de ganar (mes en taller).	Paralización de negocio por incendio.
🤝 Caución (Garantía)	Incumplimiento contractual de un tercero.	Paga al asegurado (Alfonso) si su deudor (Pixels) incumple un contrato.	Seguro de obra.
💳 Crédito	Insolvencia definitiva de los deudores del asegurado.	Paga a Alfonso si Pixels (deudor) quiebra y no le paga las facturas.	Seguro de impago de facturas.
⚖️ Responsabilidad Civil (RC)	Daño causado por el asegurado a un tercero.	Paga la indemnización a la víctima (cliente que se cae).	El cliente que se cae en la empresa de Alfonso.
⚖️ Defensa Jurídica	Necesidad de asistencia legal.	Paga los gastos de abogado y procurador.	Seguro para cubrir costas de juicios.



6. Recapitulación Final del Tema

En resumen, **el contrato de seguro es aquel por el que una persona (tomador) asegura un patrimonio (daños) o a personas (vida, accidentes, salud) para hacer frente a los daños que puedan producirse si se materializa un riesgo.**

Para que el seguro sea eficaz, es necesario que el tomador (Raquel) pague una prima conforme a lo pactado y esté al corriente de pago.



Seguros de Personas

- Protegen la **existencia, salud e integridad**
- Incluyen: vida, accidentes, enfermedad, decesos, dependencia
- Beneficiario recibe capital o renta



Seguros de Daños

- Reparan **daños patrimoniales**
- Principio indemnizatorio: **no enriquecimiento injusto**
- Incluyen: incendios, robo, RC, lucro cesante, crédito

"Para que el seguro sea eficaz, es imprescindible estar al corriente del pago de la prima y cumplir con las obligaciones contractuales establecidas en la póliza."

-  **Punto clave:** La diferencia fundamental entre ambos tipos radica en que los seguros de personas no están sujetos al principio indemnizatorio, mientras que los seguros de daños sí lo están, evitando así el enriquecimiento injusto del asegurado.

BLOQUE 7

EL MERCADO DE VALORES



Tema 1: Mercado de Valores

Un recorrido completo por el funcionamiento del mercado de valores, sus actores principales, los instrumentos financieros y los mecanismos de protección al inversor en el sistema financiero español.

1. Concepto y Función Económica del Mercado de Valores

¿Qué es el mercado de valores y cómo funciona? El **mercado de valores** es el ámbito donde operan las **Empresas de Servicios de Inversión (ESIS)**, que prestan servicios de inversión con carácter profesional a terceros en relación con **instrumentos financieros**.

Su **función económica** principal es **canalizar directamente el ahorro hacia la inversión**. Esto se logra mediante la negociación de instrumentos financieros, tanto en el mercado primario (emisión) como en el secundario (negociación posterior).

"La función se traduce en que las familias o empresas (los ahorradores) ofrecen su dinero directamente a los prestatarios (otras empresas o gobiernos) que desean ese dinero para darle un uso productivo en su actividad empresarial."

A diferencia del sistema bancario tradicional (donde una entidad financiera *media* captando ahorro y concediendo préstamos), en el mercado de valores **no es necesario que una entidad financiera actúe como mediadora crediticia**. La función se traduce en que las familias o empresas (los **ahorradores**) ofrecen su dinero directamente a los **prestatarios** (otras empresas o gobiernos) que desean ese dinero para darle un uso productivo en su actividad empresarial.

 **Ejemplo práctico:** Cuando Amazon hace una emisión de obligaciones (bonos), está pidiendo dinero prestado. Andrea, una inversora, analiza la oferta y presta su dinero *directamente* a Amazon (comprando sus bonos) con la confianza de que va a obtener una rentabilidad (intereses). Es una inversión directa; aquí no hay una entidad crediticia que se interponga entre el ahorrador (Andrea) y el prestatario (Amazon).

Nota sobre la banca: ¿Sabías que puedes ir a tu banco y pedirle que te compre acciones de Santander? El banco no solo está para actualizar la libreta. En ese caso, el banco no actúa como intermediario crediticio, sino como un **comisionista** (como vimos en el contrato de comisión), ejecutando una orden por tu cuenta.

2. Marco Normativo

El complejo entramado del mercado de valores se regula por diversas normas:



Ley del Mercado de Valores

Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores (LMV).



Real Decreto 217/2008

Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las ESIS y de las demás entidades que prestan servicios de inversión.



Circulares CNMV

Circulares emitidas por la **Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)**.



Directrices Europeas

Directrices de la **Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA)** y de la propia CNMV.

3. Los Servicios de Inversión y Servicios Auxiliares

Para operar en el mercado de valores, es necesario hacerlo mediante los **servicios de inversión**. Estos son (lista tasada):

1

Recepción y transmisión de órdenes

De clientes en relación con uno o más instrumentos financieros. (Ej. Manuela quiere comprar acciones de Santander; la ESI recibe su orden y la transmite al mercado para que se realice).

2

Ejecución de órdenes

Por cuenta de clientes.

3

Negociación por cuenta propia

La ESI compra y vende para su propia cartera.

4

Gestión de carteras

Gestionar el patrimonio de un cliente de forma discrecional.

5

Colocación de instrumentos

Sin base en un compromiso firme (la ESI busca compradores para una emisión, pero no garantiza comprar lo que no venda).

6

Aseguramiento

De instrumentos financieros o colocación de estos sobre la base de un **compromiso firme** (la ESI garantiza al emisor que comprará la totalidad de la emisión, asumiendo el riesgo si no encuentra inversores).

1



Asesoramiento en materia de inversión

Importante: No se considerará asesoramiento las **recomendaciones de carácter genérico** o las realizadas al público de forma no individualizada. Si una ESI da información general sobre productos sin detallar nada en base a tu perfil de inversor, es una mera comunicación, no un asesoramiento personalizado.

2



Gestión de SMN

Gestión de sistemas multilaterales de negociación.

3



Gestión de SOC

Gestión de sistemas organizados de contratación.

"Además, existen servicios auxiliares que las ESIS pueden prestar, como el asesoramiento a empresas sobre estructura de capital, préstamos a inversores para operaciones, informes de inversión y análisis financieros, o servicios de cambio de divisa."

4. Las Empresas de Servicios de Inversión (ESIS)

¿Quién se encarga de realizar estos servicios? Las **Empresas de Servicios de Inversión (ESIS)**, cuya actividad principal consiste en prestar servicios de inversión con carácter profesional a terceros sobre instrumentos financieros.

Las ESIS se clasifican en:

Sociedades de Valores (SV)

- Son las ESIS "completas"
- Pueden operar profesionalmente tanto por **cuenta ajena** (para clientes) como por **cuenta propia** (para ellas mismas)
- Pueden realizar **todos** los servicios de inversión y auxiliares

Agencias de Valores (AV)

- Solo pueden operar profesionalmente por **cuenta ajena** (con o sin representación)
- Pueden realizar la mayoría de servicios, *excepto* la negociación por cuenta propia, la colocación en firme (aseguramiento) y la concesión de créditos o préstamos

Sociedades Gestoras de Carteras (SGC)

- Exclusivamente pueden prestar **gestión discrecional de carteras** y **asesoramiento** en materia de inversión
- Como servicios auxiliares, pueden asesorar sobre estructura de capital y realizar informes

Empresas de Asesoramiento Financiero (EAF)

- Son personas físicas o jurídicas que **exclusivamente** pueden prestar **asesoramiento en materia de inversión**
- Como servicios auxiliares, pueden asesorar sobre estructura de capital y realizar informes

Otras entidades autorizadas para prestar estos servicios son:

Entidades de Crédito

Las **Entidades de Crédito** (Bancos), siempre que su régimen jurídico, estatutos y autorización específica les habiliten para ello.

Agentes

Las ESIS pueden designar agentes (personas físicas o jurídicas) para la promoción y comercialización de sus servicios, la recepción y transmisión de órdenes, la colocación de productos o la prestación de asesoramiento, siempre en nombre de la ESI principal.



5. Esquema: Tipos de ESIS y Servicios Permitidos

Tipo de ESI	¿Cuenta Propia?	¿Cuenta Ajena?	Servicios Clave Permitidos
Sociedad de Valores (SV)	<input checked="" type="checkbox"/> Sí	<input checked="" type="checkbox"/> Sí	Todos los servicios de inversión y auxiliares.
Agencia de Valores (AV)	<input type="checkbox"/> No	<input checked="" type="checkbox"/> Sí	Todos, <i>excepto</i> negociación propia y aseguramiento.
Soc. Gestora de Carteras (SGC)	<input type="checkbox"/> No	<input checked="" type="checkbox"/> Sí (limitado)	Exclusivamente: Gestión de Carteras y Asesoramiento.
Empresa Asesoramiento (EAF)	<input type="checkbox"/> No	<input checked="" type="checkbox"/> Sí (limitado)	Exclusivamente: Asesoramiento.



6. Los Instrumentos Financieros

¿Sobre qué operan las ESIS? Sobre **instrumentos financieros**.

📌 Concepto

Un instrumento financiero es, en esencia, un **contrato de compraventa de un producto financiero** entre dos partes.

⚖️ Activo vs. Pasivo

La parte que **compra** el producto (inversor) tendrá un **activo financiero** (un derecho a un ingreso futuro procedente del vendedor). La parte que **vende** (emisor) asume un **pasivo financiero** (la obligación de pago al comprador).

 **Ejemplo:** Si Carolina compra acciones de una empresa, Carolina tiene un activo (derecho a dividendos/valor) y la empresa tiene un pasivo (obligación de pagarle su valor si se reparte capital).

6.1 Elementos Esenciales de los Instrumentos Financieros

1	2	3
<p> Liquidez La capacidad que tiene el activo financiero de convertirse en dinero lo más rápidamente posible y sin sufrir pérdidas significativas de su valor.</p>	<p> Riesgo Determinado por las garantías que dé el vendedor de cumplir con su obligación de pago y por el plazo de vencimiento. A mayor vencimiento, mayor riesgo; a menores garantías, mayor riesgo.</p>	<p> Rentabilidad Es la contraprestación al riesgo asumido. Toda compra de un activo financiero conlleva un riesgo. Por tanto, a mayor riesgo, el inversor exigirá una mayor rentabilidad.</p>

7. Tipología de Instrumentos Financieros

A. Valores Negociables

Son aquellos valores emitidos por personas o entidades (públicas o privadas) y agrupados en emisiones (en "tandas" o "rondas").

"Se considera valor negociable cualquier derecho de contenido patrimonial que, por su configuración jurídica y régimen de transmisión, sea susceptible de tráfico generalizado e impersonal en un mercado financiero."

Características:

-  Tienen traducción monetaria (contenido patrimonial)
-  Son negociables (fácil transmisión)
- **Importante:** Las **participaciones de las S.L. NUNCA son valores negociables**
-  Sí lo son: acciones de S.A., participaciones preferentes, cuotas participativas, bonos, obligaciones, etc.
-  Se agrupan en emisiones homogéneas (todos los de esa "tanda" dan los mismos derechos)

B. Instrumentos Derivados

Son instrumentos cuyo valor depende (deriva) del precio de otro activo, al que se le llama **activo subyacente** (y de si este sube o baja).

-  **Ejemplo de subyacente:** El valor de un "derivado del petróleo" dependerá del precio del barril de petróleo. Si el barril (activo subyacente) vale 200 dólares, se crea un instrumento financiero para especular con el precio futuro del barril, y esa "esperanza" se vende a los inversores.

Principales tipos de derivados:

Futuros Financieros

Contratos en los que se acuerda el **intercambio** de un activo financiero en una **fecha futura** y a un **precio establecido de antemano**. Sus condiciones suelen estar estandarizadas.

Ejemplo: Andrea puede asegurar un precio de compra de una acción en el futuro. Si el precio de mercado en esa fecha está por debajo de lo pactado, ella habrá obtenido rentabilidad (comprando barato).

Opciones Financieras

Contrato empleado para *comprar* (Opción Call) o *vender* (Opción Put) algún producto a un precio futuro pactado (precio de ejercicio o *strike*). La clave es que el comprador de la opción tiene el **derecho, pero no la obligación**, de ejecutarla. Solo lo hará si le conviene.

Ejemplo: Andrea (estadounidense) necesita euros para viajar a España. Contrata una opción para comprar euros a un precio X dentro de 30 días. Si al vencer el plazo, el precio del euro ha subido, ella *ejercita su derecho* y compra los euros al precio (más barato) que tenía cerrado de antemano.

CFDs (Contratos por Diferencias)

Contratos bilaterales (normalmente con un *broker*) donde se intercambia la **diferencia** del precio de un activo subyacente. Esta diferencia se mide entre el momento de apertura y el de finalización del contrato.

Ejemplo: Andrea solicita un CFD sobre una acción. Si el precio sube, el bróker le pagará a Andrea la diferencia. Pero si el precio cae, Andrea tendrá que pagar la diferencia al bróker.

8. Protección del Inversor: FOGAIN y CNMV

Fondo de Garantía de Inversiones (FOGAIN)

¿Si hay una crisis que afecte a las ESIS, se protegen los intereses del inversor? **Obviamente sí.**

Se ha creado un **Fondo de Garantía de Inversiones (FOGAIN)**, de carácter obligatorio y supervisado por la CNMV. Su capital se nutre de las aportaciones de las propias ESIS adheridas.

			
✓ Adhesión Obligatoria Deben adherirse todas las Sociedades y Agencias de Valores, y las Sociedades Gestoras de Cartera.	🎯 Finalidad Cubrir o asegurar a los inversores si la ESI entra en una situación (concurso, liquidación) que les impida disponer de los fondos, valores o instrumentos financieros que les confiaron.	✗ Exclusiones Quedan excluidos de esta garantía los inversores de carácter profesional, institucionales y los especialmente vinculados a la empresa incumplidora.	💶 Límite Máximo El importe máximo de la garantía está establecido actualmente en 100.000 euros por inversor y entidad.

 **Ejemplo:** Si Carolina invirtió utilizando una ESI y esta quiebra, impidiéndole retirar su dinero o sus acciones, el FOGAIN entrará en juego para cubrir esa pérdida.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)

La supervisión general del sistema recae en la CNMV.

"La CNMV es un ente de Derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad. Es la autoridad competente en materia de supervisión e inspección de los mercados de valores y de la actividad de todas las personas (físicas y jurídicas) que se relacionan en dicho tráfico."

La CNMV es un ente de Derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad. Es la **autoridad competente en materia de supervisión e inspección de los mercados de valores** y de la actividad de todas las personas (físicas y jurídicas) que se relacionan en dicho tráfico. Ejerce, además, la **potestad sancionadora** sobre ellas.

Supervisión

Vigila el correcto funcionamiento de los mercados y entidades.

Inspección

Verifica el cumplimiento de la normativa aplicable.

Sanción

Ejerce la potestad sancionadora ante incumplimientos.



Tema 2: Mercado de Valores II

Continuando con el análisis del mercado de valores, esta lección se centra en el **régimen de disciplina y las normas de conducta destinadas a proteger al inversor**, así como en la figura de la inversión colectiva.

1. Normas de Conducta y Protección del Cliente



Para asegurar que el mercado de valores funcione correctamente y sin obstáculos ocasionados por conductas irregulares, la legislación establece un conjunto de normas de carácter público. Estas son las llamadas **normas de conducta**.

Conceptualmente, son **obligaciones que las Empresas de Servicios de Inversión (ESIS) deben respetar** en las relaciones con sus clientes. Estas normas se enmarcan en los **artículos 202 y siguientes de la Ley del Mercado de Valores (LMV)**, los códigos de conducta que dichos artículos desarrollan, y aquellos reglamentos internos de conducta elaborados voluntariamente por las propias ESIS.

"Las normas de conducta son el pilar fundamental para garantizar la transparencia y la confianza en el mercado de valores."



2. Clasificación de los Clientes

La LMV establece la obligación de **clasificar a los clientes** dentro de las ESIS. La entidad debe **notificar al cliente dicha clasificación** y hacerle saber su derecho a exigir una clasificación distinta.

Esta clasificación es fundamental, ya que de ella dependerá el nivel de exigencia de las ESIS en cuanto al cumplimiento de sus deberes, sobre todo los **deberes de información**.

Minorista

Es el cliente estándar. Se exige un **nivel total de información** y el cumplimiento de la práctica totalidad de las exigencias.

Profesional

Se requiere un **nivel medio** de protección.

Contrapartes Elegibles

Se **excluye el cumplimiento de la mayoría de las obligaciones** de información y conducta, siempre que se informe previamente al cliente de esta circunstancia.

3. Tipos de Clientes: Detalles y Ejemplos

A. Cliente Profesional

Se puede considerar cliente profesional a aquel al que se le presuma la **experiencia, conocimientos y cualificación necesarios para tomar sus propias decisiones de inversión y valorar correctamente sus riesgos.**

La ley considera automáticamente profesionales a entidades financieras, el Estado, organismos públicos que gestionen deuda pública, el FMI, etc.

- Ejemplo:** Si Natalia trabaja en el Banco Central Europeo, no podría ser calificada de otra manera que de inversora profesional. Pero, ¿y si en lugar de trabajar en el BCE fuera dentista? Podría ser considerada profesional *siempre y cuando* solicite ese trato y acredite (y la ESI evalúe) que posee los conocimientos y cualificación necesarios para tomar decisiones y valorar los riesgos correctamente.

B. Cliente Minorista

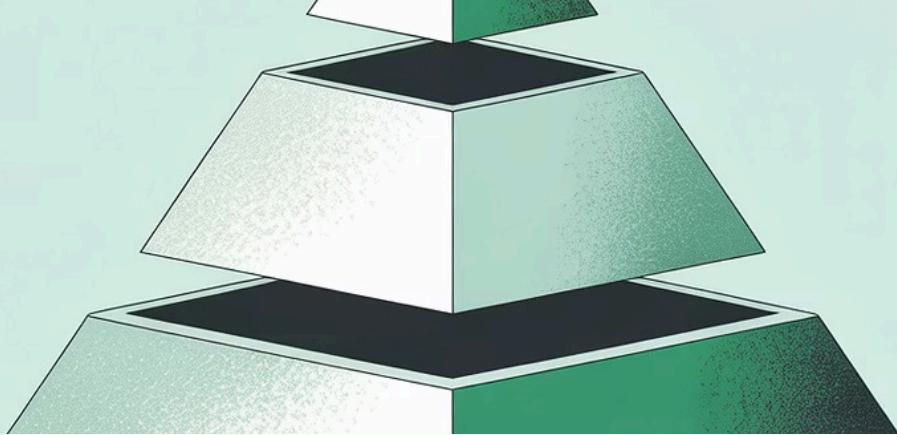
Por descarte, los minoristas son todos aquellos que no son considerados profesionales.

C. Contrapartes Elegibles

Son, básicamente, las entidades financieras que operan en el mercado y que no solicitan su trato como profesionales. Son, en esencia, los "primos hermanos" de las ESIS.

D. Cambios de Clasificación

Los cambios de clasificación (ej. de minorista a profesional) quedan sujetos a que la ESI efectúe una **adecuada evaluación de la experiencia y conocimientos del cliente** en relación con las operaciones que solicite, asegurándose de que puede tomar sus propias decisiones de inversión y que comprende sus riesgos.



4. Esquema: Clasificación de Clientes y Nivel de Protección

Categoría de Cliente	Definición	Nivel de Protección Exigido	Ejemplo
Minorista	Todos los que no son profesionales.	Total (Máxima información y evaluación).	Natalia, la dentista (por defecto).
Profesional	Se presume experiencia, conocimiento y cualificación.	Medio (Se presume conocimiento y experiencia).	Entidades financieras, FMI. Natalia (si lo solicita y acredita).
Contraparte Elegible	Entidades financieras que no solicitan trato profesional.	Mínimo (Excluido de la mayoría de obligaciones).	Un banco operando con una Sociedad de Valores.

5. Deber General de Información

Las entidades que presten servicios de inversión deberán mantener, en todo momento, **adecuadamente informados a sus clientes**.

Toda información dirigida a los clientes, **incluida la de carácter publicitario**, deberá ser **imparcial, clara y no engañosa**. Las comunicaciones publicitarias, además, deberán ser identificables con claridad como tales.

"La transparencia informativa es la base de la confianza entre el inversor y la entidad financiera."

A los clientes (incluidos los potenciales) se les proporcionará, de manera comprensible, información adecuada sobre:

-  La entidad y los servicios que presta.
-  Los instrumentos financieros y las estrategias de inversión.
-  Los centros de ejecución de órdenes.
-  Los gastos y costes asociados.

Esta información es crucial para que Natalia, la dentista, pueda comprender la naturaleza del servicio y los posibles riesgos que conlleva si decide contratarlo. Si ocurre algún cambio fundamental en esta información, la ESI deberá notificárselo a Natalia lo antes posible.

Además, el cliente deberá recibir de la entidad **informes adecuados sobre el servicio prestado**, incluyendo los costes de las operaciones y servicios realizados por su cuenta.

6. Evaluación de Idoneidad y Conveniencia

El deber de información no es suficiente. Las ESIS deben realizar dos tipos de evaluaciones para proteger al inversor:

El Test de Idoneidad (Suitability)

Este es el test más exigente. Se realiza obligatoriamente cuando la ESI presta el servicio de **asesoramiento en materia de inversiones** o de **gestión de carteras**.

La ESI deberá obtener la información necesaria sobre el cliente (Natalia) con la finalidad de poder **recomendarle** los servicios e instrumentos financieros que más le convengan. (Es análogo a elegir las *cookies* que convienen en una página web).

En concreto, la ESI atenderá a los siguientes aspectos del cliente:

1.  Sus **conocimientos y experiencia** en el ámbito de inversión correspondiente.
2.  Su **situación financiera** (capacidad de asumir pérdidas).
3.  Sus **objetivos de inversión** (perfil de riesgo).

Si Natalia fuese clasificada como **profesional**, la ESI no necesitaría obtener información sobre sus conocimientos o experiencia (se presuponen), pero sí sobre su situación financiera y sus objetivos.

Si la ESI **no obtiene la referida información** (y Natalia es minorista), **no le recomendará** ningún servicio o instrumento.

Para que sea fehaciente, la recomendación personalizada a clientes minoristas debe constar **por escrito** en el contrato.

El Test de Conveniencia (Appropriateness)

Este test se realiza cuando se prestan servicios **distintos del asesoramiento o la gestión de carteras** (ej. la mera ejecución de una orden que pide el cliente).

-  **Advertencia:** Si, tras el estudio, la entidad considera que el producto *no es adecuado* para Natalia, **se lo comunicará y advertirá**. No obstante, Natalia decide si, aun no siendo adecuado, contrata el servicio o producto bajo su propio riesgo y responsabilidad.
-  **Negativa a informar:** Si Natalia se niega a facilitar la información, la entidad le advertirá de que no puede determinar la conveniencia, y, si Natalia insiste, asumirá los riesgos.
-  **Registro:** Las ESIS deben mantener un registro actualizado de clientes y productos no adecuados en el que reflejen los productos cuya conveniencia haya sido evaluada con resultado negativo.



7. Esquema: Comparativa de Test de Protección al Cliente

Evaluación	Test de Idoneidad (Suitability)	Test de Conveniencia (Appropriateness)
Servicio Aplicable	Asesoramiento en inversión / Gestión de carteras.	Resto de servicios (Ej. Ejecución de órdenes).
¿Qué se evalúa?	1. Conocimiento/Experiencia. 2. Situación Financiera. 3. Objetivos de Inversión.	1. Conocimiento/Experiencia.
Acción de la ESI	Recomendar (o no recomendar) el producto más idóneo.	Advertir si el producto solicitado no es conveniente.
Decisión del Cliente	Sigue (o no) la recomendación.	Puede contratar bajo su propio riesgo, incluso si es "no conveniente".

Excepción al Test de Conveniencia

Habrá ocasiones en las que se **exceptúe** la realización del análisis de conveniencia. Esto ocurre cuando se dan todos los siguientes supuestos:

- ✓ Que la orden se refiera a **instrumentos financieros no complejos** (ej. acciones simples).
- ✓ Que el servicio se preste a **iniciativa del cliente**.
- ✓ Que la entidad haya **informado al cliente con claridad** de que no está obligada a evaluar la adecuación y que, por tanto, no goza de esa protección (advertencia que puede ser en formato normalizado).
- ✓ Que la entidad disponga de procedimientos para evitar conflictos de interés.

Finalmente, las ESIS deberán crear un **registro** en el que se encuentren todos los contratos celebrados con los clientes, concretando los derechos y obligaciones de las partes.

8. Abuso de Mercado: Transparencia e Información Privilegiada

Las entidades emisoras (las empresas que cotizan) están obligadas a contribuir permanentemente a la **correcta fijación del precio** de los valores que emiten, dando al mercado información constantemente actualizada (como se ve en los paneles de la bolsa).

Información Relevante

Las entidades tienen la obligación de **difundir inmediatamente al mercado**, mediante comunicación a la CNMV, toda **información relevante**.

- **?** **¿Qué es "Información Relevante"?** Es aquella cuyo conocimiento pueda afectar a un inversor razonablemente para adquirir o transmitir valores, y que, por tanto, pueda **influir de forma sensible en su cotización**.
- **📋 Requisitos:** El contenido debe ser **veraz, claro, completo y, si es necesario, cuantificado**, para no inducir a confusión. (Ej. Si Natalia está decidiendo comprar acciones de Tesla por el nuevo Tesla Bot, Tesla debe comunicar la información relevante al respecto).
- **📍 Fuga de Información:** Si se produce una evolución anormal de los volúmenes o precios y hay indicios racionales de que ello se debe a una fuga de información (un rumor), la entidad deberá **difundir inmediatamente** información clara sobre el estado de la operación en curso. (Ej. Si Elena es despedida de Zara, filtra que la empresa está en pérdidas, y las acciones de Inditex bajan, Amancio Ortega deberá dar información veraz sobre la situación).

Información Privilegiada (Insider Trading)

En aras de la transparencia y la protección del inversor, se **prohíbe la utilización de información privilegiada**.

- **?** **¿Qué es "Información Privilegiada"?** (Art. 285 CP) Es toda información de **carácter concreto**, que se refiera directa o indirectamente a emisores o valores, que **no se haya hecho pública** y que, de hacerse pública, podría **tener un gran impacto** en el mercado.

❑ Ejemplo: El caso del expresidente de Campofrío, Pedro Valvé, que recibió información privilegiada sobre la OPA del grupo Sigma Alimentos y la utilizó para lucrarse comprando acciones dos días antes del anuncio.

9. Prohibiciones (Clave de Examen):

Todo el que disponga de información privilegiada deberá abstenerse de:

1. **🚫 Hacer uso indebido:** Utilizarla, directa o indirectamente, en beneficio propio o de terceros.
2. **🚫 Comunicarla a terceros:** Salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.
3. **🚫 Recomendar a un tercero:** Aconsejar que adquiera o ceda valores basándose en dicha información.

Estas prohibiciones se aplican incluso si la persona (Natalia) *hubiese debido saber* que se trataba de esta clase de información (ej. por su relación amorosa con Amancio Ortega, sabe de una fusión). El uso de información privilegiada puede constituir un **delito relativo al mercado y a los consumidores** (tipificado en el **artículo 285 del Código Penal**).

10. Esquema: Información Relevante vs. Privilegiada

Tipo de Información	Información Relevante	Información Privilegiada (Insider)
Concepto	Afecta sensiblemente a la cotización.	De carácter concreto, no pública, con gran impacto en el precio.
Obligación	DEBE DIFUNDIRSE (Inmediatamente, a la CNMV y al mercado).	SE PROHÍBE DIFUNDIR Y USAR (Abstenerse de usar, comunicar o recomendar).
Ejemplo	Tesla anuncia el Tesla Bot.	Un directivo sabe <i>antes del anuncio</i> que la OPA sobre Campofrío es inminente.
Consecuencia	Transparencia del mercado.	Abuso de mercado (Delito, Art. 285 CP).

11. Inversión Colectiva (IIC)

Junto a los inversores individuales, existen los **inversores institucionales**: personas jurídicas que invierten de manera habitual y significativa, contando con medios para el análisis y seguimiento.

Concepto de IIC

La **Inversión Colectiva (IIC)** es la realizada por entidades cuya exclusiva razón de ser es **agrupar capitales de diferentes sujetos** (personas físicas) para **invertirlos total o parcialmente** en mercados de valores y **gestionarlos de manera conjunta y profesional**.

Su objetivo *no* es el control político o empresarial de las compañías, sino disminuir los riesgos (diversificación). Captan fondos del público para reinvertirlos, aportando economías de escala y sinergias que permiten menores costes de administración y mayor capacidad de gestión.

Clasificación de las IIC

A. Segundo su Personalidad Jurídica (Clave):

Fondos de Inversión

Son **patrimonios** constituidos con las aportaciones de los inversores. **No gozan de personalidad jurídica**. Su gestión y administración se confía a las **Sociedades Gestoras de IIC (SGIIC)**.

Sociedades de Inversión (ej. SICAV)

Son **sociedades anónimas especiales** que **sí tienen personalidad jurídica**. Se rigen por la Ley de IIC y, supletoriamente, por la Ley de Sociedades de Capital (LSC).

B. Segundo los Activos en los que Invierten:

-  **IIC de Carácter Financiero:** Tienen por objeto la inversión en activos o instrumentos financieros (acciones, bonos, etc.).
-  **IIC de Carácter No Financiero:** Tienen por objeto invertir en activos no financieros. El ejemplo más claro son las inversiones en **bienes inmuebles** de naturaleza urbana para su alquiler (las típicas **Sociedades y Fondos Inmobiliarios**).

10. Esquema: Tipos de Instituciones de Inversión Colectiva (IIC)

Criterio	Tipo	Personalidad Jurídica	Gestión	Ejemplo
Personalidad Jurídica	Fondo de Inversión	NO (Es un patrimonio)	Externa (SGIIC)	Fondo de Inversión (ej. Warren Buffett)
	Sociedad de Inversión	SÍ (Es una S.A. Especial)	Autogestionada (o externa)	SICAV
Activo	Financiero	N/A	N/A	Invierte en acciones y bonos.
	No Financiero	N/A	N/A	Invierte en inmuebles para alquilar.

"La inversión colectiva permite a pequeños ahorradores acceder a oportunidades de inversión profesional y diversificada."

10. Conclusión

En conclusión, a la hora de invertir, las ESIS deben informar en mayor o menor medida a los inversores según su clasificación (minorista, profesional) y realizar evaluaciones de **idoneidad** (en asesoramiento) y **conveniencia** (en otros servicios) para proteger al inversor. Además, el mercado se protege del abuso mediante el control de la **información relevante** (que debe publicarse) y la **información privilegiada** (cuyo uso se prohíbe). Finalmente, las **Instituciones de Inversión Colectiva** (Fondos o Sociedades) permiten a pequeños ahorradores agrupar su capital para obtener una rentabilidad mediante una gestión profesional.



Tema 3: Mercado de Valores III

El mercado de valores, como vehículo fundamental para la canalización del ahorro hacia la inversión productiva, se articula en dos grandes segmentos funcionales. La Ley del Mercado de Valores (LMV) diferencia claramente entre el **mercado primario** y el **secundario**.

1. Introducción: Clases de Mercados de Valores

El mercado de valores se estructura en dos segmentos claramente diferenciados por la Ley del Mercado de Valores:

Mercado Primario

Regulado en los artículos 33 y 34 de la LMV. Es aquel en el que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda sobre valores de nueva creación. Es, por tanto, el mercado de las **emisiones**.

Mercado Secundario

Regulado en los artículos 43 y siguientes de la LMV. Es aquel donde se negocian valores previamente emitidos y ya admitidos a negociación. Es el mercado de la **liquidez**.

"La finalidad de cada uno es distinta: el primario sirve para que los emisores capten nueva financiación; el secundario sirve para que los inversores puedan desinvertir (vender) sus títulos, dotando de liquidez al sistema."



🎯 2. El Mercado Primario: Concepto y Función

El mercado primario es aquel en el que los emisores (sociedades, entidades públicas) requieren nueva financiación. Esta captación de fondos se articula a través de la emisión de valores de deuda (bonos, obligaciones), de participación en el capital (acciones) o de valores mixtos (instrumentos híbridos).

Dado que los instrumentos financieros intercambiados en este mercado son de nueva creación, estos nuevos valores solo pueden ser objeto de negociación una única vez en este ámbito: en el **momento de su emisión**.

▢ 📱 Ejemplo Práctico: MassMobile S.A.

Supongamos que la sociedad MassMobile S.A. quiere aumentar su capital para financiar la instalación de antenas 5G. Para obtener ese dinero, necesita **emitir nuevas acciones al mercado primario** por un determinado valor (ej. 500 euros por acción). Del mismo modo, si la nueva empresa de una emprendedora (Isa) sale a cotizar por primera vez (Oferta Pública Inicial), lo hará en este mercado.

El objeto de la contratación en el mercado primario es, por tanto, la **adquisición originaria** de los valores que acceden al mercado organizado por primera vez.



3. Requisitos para la Emisión y el Folleto

La emisión de valores en el mercado primario no requiere, por regla general, de una autorización administrativa previa. Sin embargo, sí está sujeta al cumplimiento anticipado de determinados requisitos de idoneidad (del emisor y de los valores) y, fundamentalmente, de información, cuyo control corresponde a la **Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)**.

A) Requisitos de Idoneidad:

- **Del Emisor:** Que MassMobile se haya constituido válidamente conforme a la legislación española.
- **De los Valores:** Que los valores estén representados por medio de **anotaciones en cuenta**, que sean susceptibles de transmisión libre y que la emisión alcance un importe mínimo (ej. 600 acciones por valor de 2 millones de euros).

B) Requisitos de Información:

- **Registro en CNMV:** Aportar y registrar documentos acreditativos.
- **Estados Financieros:** Presentar estados financieros debidamente elaborados y auditados.
- **Publicación de un Folleto:** Este es el requisito de información clave.

3.1 El Folleto de Emisión

El folleto es el documento esencial en el mercado primario. Debe contener toda la **información necesaria** para que los inversores puedan realizar una evaluación fundada de los activos y pasivos, la situación financiera, los beneficios y pérdidas, y las **perspectivas** de la sociedad emisora (MassMobile) y de su posible avalista. Asimismo, detallará los derechos aparejados a los valores que se emiten.

"¿Qué ocurre si el contenido del folleto presenta inexactitudes o carencias? La responsabilidad por los daños que esas inexactitudes puedan producir a los inversores recaerá sobre el emisor, sus administradores, el oferente, el asegurador de la colocación y, en general, sobre quien se encuentre identificado en el folleto como responsable de la información."

4. Operaciones del Mercado Primario: OPV y OPS

Una vez emitidos los valores, ¿qué clase de operaciones se pueden realizar? Las **ofertas públicas de venta (OPV) o de suscripción (OPS) de valores**.

Se considera "oferta pública" (de venta o suscripción) toda comunicación dirigida a personas, en cualquier forma o por cualquier medio, que presente **información suficiente** sobre los términos de la oferta y de los valores que se ofrecen, de modo que permita a un inversor decidir sobre la adquisición o suscripción de estos valores.

4.1 Excepciones (No se consideran Ofertas Públicas):

La ley excluye de este régimen estricto (ej. obligación de folleto) ciertas colocaciones privadas:

-  Las ofertas dirigidas exclusivamente a **inversores cualificados**.
-  Las dirigidas a **menos de 150 personas** por Estado miembro (sin incluir a los cualificados).
-  Las dirigidas a inversores que adquieran valores por un mínimo de **100.000 euros por inversor**.
-  Las ofertas cuyo valor nominal unitario sea de al menos **100.000 euros**.
-  Las ofertas cuyo importe total en la UE sea inferior a 5.000.000 euros (límite que puede variar).

Lógicamente, no se califican de "públicas" las ofertas que no son accesibles al común de los mortales.

1

Oferta Pública de Suscripción (OPS)

Es una oferta pública de venta de valores realizada a través de una **ampliación de capital**. Implica la creación de acciones *nuevas*. Generalmente, esta operación se produce cuando uno, varios o la totalidad de los accionistas antiguos renuncian al ejercicio de su derecho de suscripción preferente. (MassMobile emite nuevas acciones; los socios antiguos "pasan de comprar más", dejando esas "sobras" al mercado para que la compañía crezca en número de inversores y en capital).

2

Oferta Pública de Venta (OPV)

Es una operación financiera que se realiza con el fin de vender una parte o la totalidad del capital social *ya existente* de una empresa. No se crean acciones nuevas. (Imagina que MassMobile comunica una OPV del 30% de sus acciones; esto significa que algunos socios actuales quieren vender su participación y dejar de formar parte de la empresa).

Dada la preocupación del legislador por tutelar al inversor, ambas operaciones (OPS y OPV) están sujetas a los requisitos de idoneidad e información antes explicados, destacando la necesidad de redactar y registrar el folleto informativo.

5. Esquema Comparativo: Mercado Primario vs. Secundario

Característica	 Mercado Primario (Emisión)	 Mercado Secundario (Negociación)
Regulación (LMV)	Arts. 33, 34	Arts. 43 y ss.
Objeto	Valores de nueva creación .	Valores previamente emitidos y admitidos.
Operación	Adquisición originaria (OPS / OPV).	Transmisión (compraventa) de valores existentes.
Función Económica	Financiación del emisor (capta ahorro).	Liquidez para el inversor (permite desinvertir).
Beneficiario del Pago	El emisor (MassMobile).	El inversor que vende (Marcos).
Ejemplo	MassMobile emite acciones para antenas 5G.	Laura le compra a Marcos acciones de MassMobile.
Documento Clave	Folleto informativo (controlado por CNMV).	(Información pública del mercado).

6. El Mercado Secundario y la Bolsa de Valores

En el mercado secundario confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda sobre valores que ya fueron **previamente emitidos** y que han sido **admitidos a negociación**.

Es, por tanto, el mercado donde los inversores (propietarios de los títulos) intercambian entre sí los valores. Sin la existencia de este mercado, difícilmente se sostendría el mercado primario; con dificultad se respaldarían las emisiones si luego no existiese la posibilidad de satisfacer la inversión (recuperar el dinero) transmitiéndolos. (Imagina comprar acciones de MassMobile y luego no poder quitártelas "ni regalándolas porque el mercadillo donde se venden no abre ni los domingos").

"Este mercado proporciona liquidez a las inversiones, pero sin afectar directamente a la financiación de las empresas emisoras."

Los ejemplos más vivos son la **Bolsa de Valores** (Wall Street en Nueva York) o el **Mercado de Divisas (FOREX)**, donde se negocian los valores de las diferentes monedas, especulando con sus fluctuaciones.

Ejemplo: Marcos el Pescador

Si te decides a comprar un valor de MassMobile en el mercado secundario, el vendedor (Marcos, un pescador que invirtió en su día) recibe dinero a cambio del mismo. Pero **MassMobile (la empresa que lo emitió) no adquiere ningún fondo nuevo**. MassMobile solo adquirió fondos cuando sus valores se vendieron por primera vez en el mercado primario. El que se lleva un dinero es Marcos, que ha decidido vender su acción a un precio más alto del que la adquirió. La empresa ya emitió 10.000 acciones, y 10.000 acciones son las que hay; que el mercado juegue con ellas.

6.1 La Bolsa de Valores

La Bolsa es una **entidad privada** que facilita las negociaciones entre sus miembros. En España, está controlada por el grupo **Bolsas y Mercados Españoles (BME)**, que es el operador de todos los mercados de valores de la bolsa española.

7. Organización de la Bolsa: SIBE y Estructura

A. El Mercado Continuo (SIBE)

Laura no acude físicamente a un parqué a gritar. La negociación se realiza mediante un sistema electrónico llamado Mercado Continuo.

En España, este sistema informático encargado de ejecutar y distribuir los datos en tiempo real y simultáneamente en todas las bolsas (Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao) es el **SIBE (Sistema de Interconexión Bursátil Electrónico)**.

En el SIBE, Laura puede encontrar a Marcos. Marcos, en su momento, compró 5 acciones de MassMobile a 200 euros. Ahora, por razones personales, las quiere vender a 250 euros para sacarles rentabilidad. Laura, si está de acuerdo con el precio, las comprará a 250 euros.

B. Organización de la Bolsa (Clave de examen)

La Bolsa se organiza a través de:

01

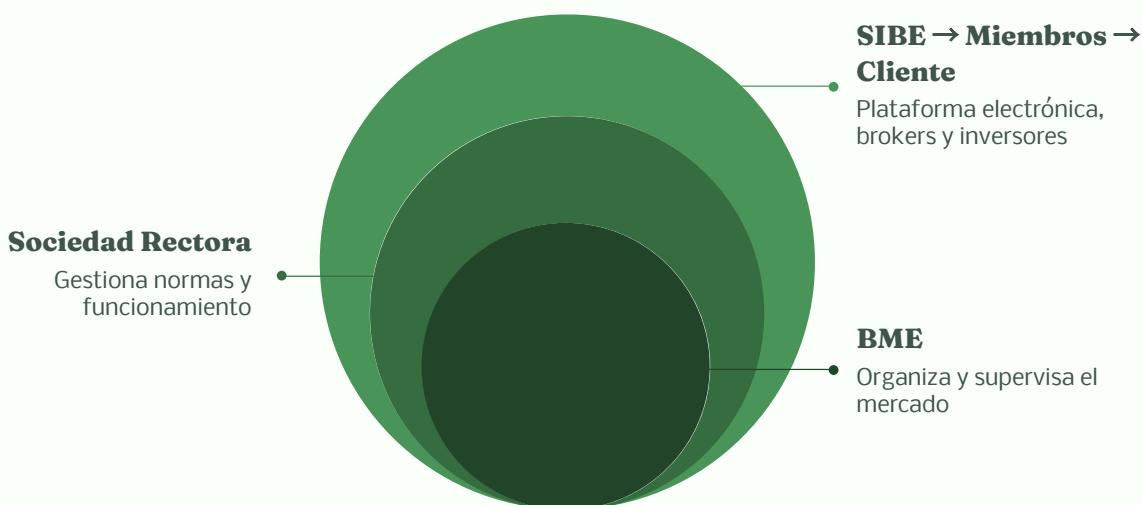
Sociedad Rectora de la Bolsa de Valores

Es una S.A. que se encarga de **organizar el funcionamiento** de la bolsa y es titular de los medios necesarios para ello. Debe ser autorizada por la CNMV. Esta Sociedad Rectora *no* es miembro del mercado y *no* *puede* realizar intermediación financiera.

02

Miembros del Mercado

Son los únicos autorizados para actuar en la bolsa. Son los **intermediarios** (conocidos como *brokers*) autorizados por la CNMV para poder acceder al mercado bursátil y transmitir las órdenes de compra y venta desde el cliente final (Laura, Marcos) hasta el mercado (SIBE). Son miembros del mercado las ESIS (Sociedades y Agencias de Valores, etc.) y las Entidades de Crédito.



8. Otros Mercados Secundarios y Conclusión

8.1 Mercado de Deuda Pública en Anotaciones

Es otro mercado secundario crucial, creado debido al gran volumen de gasto público. Su finalidad es **financiar la deuda pública** (el dinero que España pide prestado) mediante la emisión y negociación de valores públicos (Letras del Tesoro, Bonos y Obligaciones del Estado). No se diferencia mucho de las emisiones de una empresa, salvo que el deudor es el Estado y la fecha de cobro está fijada (1, 3, 5 o 10 años).

8.2 Mercado de Futuros y Opciones

Es el mercado secundario donde se negocian los **derivados financieros** (vistos en la clase anterior). Su objeto no es una acción en sí misma, sino el **riesgo de que se modifique el precio** de la acción (el activo subyacente).

Ejemplo: Opción de Laura

Laura contrata una *opción* con MassMobile. Tendrá el *derecho* (no la obligación) de comprar acciones (subyacente) en un plazo de 3 meses a un precio pactado de 5 euros (*strike*). Si en ese plazo, la acción subyacente cotiza en el SIBE a 6 euros, Laura ejercerá su derecho y comprará las acciones a 5 euros (ganando 1 euro por acción). Si, por el contrario, las acciones estuviesen a 4 euros, obviamente Laura no ejercitará su derecho a pagarlas a 5 euros (dejará "morir" la opción).

9. Conclusión

En resumidas cuentas:

Mercado Primario

- 👉 Se negocian los títulos por **primera vez** (OPS y OPV)
- 💰 Sirve para la **financiación** de las empresas
- 📄 Requiere **folleto informativo**
- 🎯 El dinero va al **emisor**

Mercado Secundario

- 👉 Se negocian títulos **ya emitidos**
- 💧 Facilita la **líquidez** de las inversiones
- 🏢 Institución principal: **Bolsa de Valores**
- 👤 El dinero va al **inversor vendedor**

"Las funciones esenciales del mercado secundario son: facilitar la rápida conversión de los instrumentos en dinero (gran liquidez) y hacer más atractivas las emisiones del mercado primario (pues el inversor sabe que podrá revenderlas)."



Tema 4: Mercado de Valores IV

Prosiguiendo el análisis del mercado secundario, y tras definir su función (proporcionar liquidez a los títulos ya emitidos), procede analizar las operaciones típicas que en él se desarrollan.

1. Operaciones en el Mercado Secundario

El **artículo 83.1 de la Ley del Mercado de Valores (LMV)** enuncia las operaciones propias de dichos mercados. La más habitual es la compraventa de valores.

La **compraventa de valores** se define, en rasgos generales, como un contrato consensual, cuya especialidad radica en que la oferta y la aceptación se realizan en el seno del mercado organizado, conforme a su propia reglamentación. Produce los efectos típicos de obligar al vendedor a la entrega (tradición) de los valores o instrumentos negociados y al comprador al pago de su precio.

"La compraventa bursátil es la transmisión a título de compraventa de valores admitidos a cotización en la bolsa de valores."

Se define como la transmisión a título de compraventa de valores admitidos a cotización en la bolsa de valores. Estas operaciones se regulan en detalle en el **Real Decreto 878/2015, de 2 de octubre**, sobre compensación, liquidación y registro de valores negociables.

En esta operación debe intervenir, al menos, un **miembro de la bolsa de valores** (intermediario financiero). La ejecución de la compraventa (consumación) se materializa con la **transferencia contable** de las anotaciones en cuenta al comprador (ej. Laura) y el pago simultáneo del precio al vendedor (ej. Marcos) por parte del miembro correspondiente del mercado, actuando como un garante formal de la transmisión.

2. Garantías y Modalidades de Compraventa

Conviene precisar que, para garantizar la seguridad del tráfico y evitar el riesgo de incumplimiento de la contraparte, el sistema exige la interposición de una **Entidad de Contrapartida Central (ECC)**. Esta entidad suple la obligación de la parte incumplidora (sea la entrega de valores de Marcos o el pago de Laura), asegurando así el buen fin de la operación frente a la parte cumplidora.

Contratos al Contado

Son aquellos en los que las obligaciones recíprocas de los contratantes (entrega y pago) han de consumarse en el mismo día de la celebración del contrato (o en el plazo mínimo técnico de liquidación).

17 Contratos a Plazo

Responden a una condición marcadamente especulativa. Pese a quedar fijado el precio de modo definitivo en el momento de la perfección del contrato, las obligaciones de las partes no han de quedar satisfechas hasta el **vencimiento de un plazo convenido**.

En estas operaciones, es habitual que en el momento de contratar el vendedor aún no posea los valores (espera que bajen de precio para comprarlos antes de la entrega) o que el comprador no disponga de la totalidad del precio (espera que suban para venderlos obteniendo plusvalía).

3. Operaciones a Plazo: Subtipos

Las operaciones a plazo, a su vez, admiten subtipos:

Operaciones en Firme

El contrato se ejecuta en la fecha convenida de forma inalterable, mediante el pago del precio y la transferencia de los valores.

Operaciones Condicionales

Una de las partes se reserva el derecho a modificar las condiciones de su prestación (o desistir del contrato) mediante el **pago de una compensación (prima)** a la otra.

Tres subtipos de operaciones condicionales:

- **Con opción:** Una parte (ej. Laura) se reserva el derecho de aumentar la cantidad de valores (ej. 10 acciones en lugar de 5).
- **Con prima (Desistimiento):** Una parte (ej. Marcos, vendedor) se reserva el derecho de resolver el contrato (no entregar) pagando una prima pactada a la contraparte (Laura).
- **A voluntad:** Ambas partes quedan obligadas, pero pueden exigir la ejecución del contrato en cualquier momento *antes* del vencimiento del plazo, comunicándolo a la contraparte con la antelación pactada (ej. 24 horas).

3.1 Operaciones Complejas (Dobles y Repo)

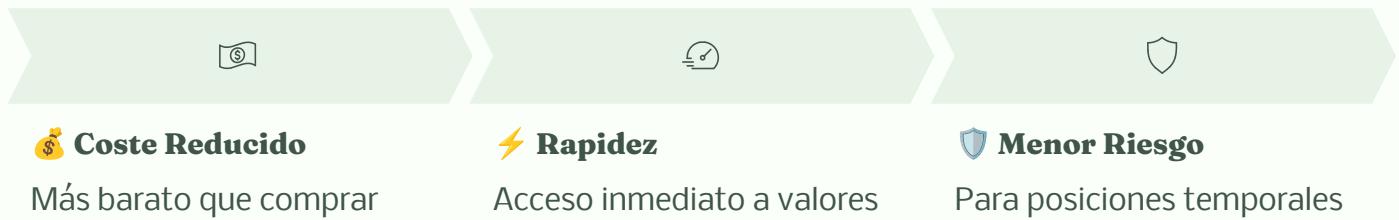
A. Operaciones Dobles (de Reporto o Simultáneas): Consisten en la compra de valores (al contado o a plazo) y su reventa simultánea a la misma persona, en un plazo y a un precio (distinto) ya determinados.

Ejemplo: Marcos vende acciones a Laura (fase 1) y, en el mismo acto, pacta su recompra a un precio superior en una fecha futura (fase 2). La función económica es la financiación: Marcos obtiene liquidez inmediata (precio de la fase 1) y Laura obtiene una rentabilidad (diferencia de precio fase 2). Es análogo a un préstamo con garantía pignorática (similar a una casa de empeños).

B. Operaciones con Pacto de Recompra (Repo): Conceptualmente similar al reporto, una parte (Marcos) vende las acciones a otra (Laura) para obtener liquidez, pero se compromete a recomprárselas en el futuro a un coste adicional.

4. El Préstamo de Valores

Se trata de un contrato (regulado en el **artículo 84 de la LMV**) por el cual el prestamista (Marcos) transmite valores al prestatario (Laura), quien adquiere su propiedad. A cambio, el prestatario (Laura) se obliga a devolver al prestamista, al vencimiento, **otros tantos valores de la misma clase e idénticas condiciones** (el *tantundem*) o sus equivalentes (si aquellos se hubiesen extinguido), salvo pacto en contrario.



La finalidad económica es que si un valor se necesita solo temporalmente (ej. para cubrir una posición corta o *short selling*), resulta más barato, rápido y menos arriesgado tomarlo prestado que comprarlo. Conforme al art. 84 LMV, la finalidad de este préstamo puede ser la disposición de los mismos para su venta posterior, para ser objeto de otro préstamo o para servir como garantía en una operación financiera.



5. El Contrato de Comisión Bursátil

Es el mandato por el cual un cliente (Laura, la comitente) encarga a un miembro de la bolsa (la ESI, comisionista) la realización de la compraventa de valores (en el ejemplo, las acciones de Marcos).

Su naturaleza jurídica es la **comisión mercantil** (siguiendo el esquema del **art. 244 del Código de Comercio**): tiene por objeto una operación de comercio (la compraventa de valores) y el mandatario (el miembro de la bolsa) es siempre comerciante.

El cliente (Laura) puede celebrar el contrato directamente con el miembro de la bolsa o a través de un tercero (ej. un banco que canaliza la orden). La ESI que actúa por cuenta ajena (ejecutando la orden de Laura) **responderá** ante ella de la **entrega de los valores** (si es compra) o del **pago de su precio** (si es venta).

Tipos de Instrucciones (Órdenes)

Según Discrecionalidad

- **Orden Imperativa:** Laura da órdenes completas y precisas (ej. "compre 100 acciones de Iberdrola el lunes").
- **Orden Indicativa (de gestión):** Laura deja a elección de la entidad algunos detalles (ej. "invierta 300 euros en Endesa a la mejor cotización").
- **Orden Facultativa (discrecional):** Laura ordena que inviertan una cantidad a elección de la entidad (propio de la gestión de cartera).

Según el Precio

- **A cambio fijo (Limitada):** Especifica el precio límite (máximo si es compra, mínimo si es venta).
- **Alrededor de:** Fija un rango de precios.
- **Por lo mejor:** Se ejecutará al mejor precio disponible en el mercado en el momento de su introducción.
- **De ejecución mínima:** Señala una cantidad mínima de valores que deben ser ejecutados en la orden.

6. La Oferta Pública de Adquisición (OPA)

Una OPA es una operación de compraventa (una oferta pública) por la cual una empresa (oferente, ej. Vodafone) anuncia su intención de **tomar el control** de otra empresa cotizada (afectada u *target*, ej. ONO) mediante la **compra de todas o parte de sus acciones** a cambio de un precio.

"Este precio suele ser superior a la cotización de mercado (prima de control) para incentivar a los accionistas de la target a vender."

Este precio suele ser superior a la cotización de mercado (prima de control) para incentivar a los accionistas de la *target* a vender. (Ej. La OPA de Vodafone sobre ONO valoró la compañía en 7.200 millones de euros, muy por encima de su cotización de 686 millones, si bien la cifra incluía la deuda).

La finalidad puede ser adquirir la totalidad de las acciones o simplemente convertirse en accionista mayoritario para tener el control. **Aceptar la OPA es voluntario**; los accionistas de ONO deciden libremente si aceptan o no la oferta en función de sus intereses.

OPA Amistosa

Se lanza cuando hay un acuerdo explícito entre la empresa oferente (Vodafone) y la dirección (Consejo de Administración) de la empresa *target* (ONO).

OPA Hostil

La oferente (Vodafone) realiza la oferta directamente a los accionistas, sin acuerdo previo y en contra de la voluntad de la dirección de la *target* (ONO). (Frecuente en series como *Suits*).

OPA Obligatoria

En determinadas situaciones, la ley *obliga* a realizar una OPA para defender los derechos de los accionistas minoritarios. Esto ocurre principalmente en procesos de **toma de control** (cuando un accionista supera un determinado umbral de participación), en casos de **exclusión de cotización** en bolsa, o en algunas **reducciones de capital**.

Si la OPA es obligatoria, debe cumplir requisitos legales estrictos de precio y alcance.

- **OPA Total vs. Parcial:** Según se dirija al 100% del capital o solo a un porcentaje del mismo.
- **OPA de Exclusión:** Se produce cuando se persigue expulsar del mercado bursátil a la empresa *target*, comprando todas las acciones en circulación.
- **OPA por Reducción de Capital:** La sociedad pretende reducir su capital social mediante la compra de sus propias acciones para su posterior amortización.

⚠ 6.1 Consecuencias del Incumplimiento de la OPA Obligatoria

Si una entidad obligada por ley a lanzar una OPA no lo hace ("no le da la gana"), las consecuencias son severas:

01	02	03
Sanciones Administrativas Se impondrán sanciones graves o muy graves a la sociedad y a sus administradores por parte de la CNMV.	Privación de Derechos Políticos El incumplidor no podrá ejercer los derechos de voto de las acciones que motivaron la obligación.	Nulidad de Acuerdos Serán nulos los acuerdos sociales adoptados cuando la concurrencia de los votos del incumplidor fuera necesaria para la constitución del órgano o para la adopción del acuerdo.

↙ 6.2 Derechos de Venta Forzosa (*Squeeze-out*) y Compra Forzosa (*Sell-out*)

Tras una OPA (como la de Masmóvil sobre Euskatel), si el oferente alcanza un porcentaje de aceptación muy elevado (ej. 97,67% del capital), la ley le concede el derecho a **exigir la venta forzosa** de la totalidad de las acciones restantes que no posea, pagando la misma contraprestación ofrecida en la OPA.

Correlativamente, los accionistas minoritarios que no vendieron tienen el derecho de *compra forzosa (sell-out)*, es decir, el derecho a exigir que el accionista mayoritario les compre sus acciones al mismo precio.

Tras esto, el oferente (Masmóvil) podrá solicitar la **suspensión de la negociación** de las acciones de Euskatel, como paso previo a su **exclusión definitiva** de negociación.



7. Esquemas y Recapitulación

7.1 Esquema 1: Tipos de Operaciones de Compraventa Bursátil

Criterio	Tipo	Subtipo	Descripción
Temporalidad	Al Contado	-	Las obligaciones se consuman en el día o plazo mínimo de liquidación.
Temporalidad	A Plazo	En Firme	Las obligaciones se consuman en la fecha futura pactada, de forma inalterable.
Temporalidad	A Plazo	Condicionales	Se pacta una prima o compensación para modificar/resolver el contrato (Opción, Prima, A voluntad).
Estructura	Complejas (Dobles)	Reporto (Repo)	Compraventa + Reventa simultánea pactada. (Función de financiación/garantía).

7.2 Esquema 2: La Oferta Pública de Adquisición (OPA)

Criterio	Tipo de OPA	Descripción
Acuerdo	Amistosa	Pactada con la dirección de la empresa <i>target</i> .
Acuerdo	Hostil	No pactada; se lanza directamente a los accionistas.
Obligación	Obligatoria	Exigida por Ley (toma de control, exclusión, reducción de capital).
Obligación	Voluntaria	Lanzada por iniciativa estratégica del oferente.
Alcance	Total	Se dirige al 100% del capital.
Alcance	Parcial	Se dirige solo a un porcentaje del capital.
Finalidad	De Exclusión	Busca comprar todas las acciones para sacar a la empresa de la Bolsa.

8. Recapitulación

En resumidas cuentas:

Compraventa de Valores

La **compraventa de valores** se caracteriza porque se comercia en el mercado secundario (Bolsa) y siempre debe intervenir en la operación un miembro de la bolsa de valores (ESI).

Préstamos de Valores

Los **préstamos de valores** (art. 84 LMV) consisten en transmitir temporalmente la propiedad de las acciones a un inversor a cambio de una comisión y garantías.

Comisión Bursátil

La **comisión bursátil** es el mandato mercantil (art. 244 C.Com.) por el que el inversor encarga a la ESI la ejecución de dichas operaciones.

OPAs

Las **OPAs** son operaciones societarias complejas, configuradas como compraventas públicas de acciones, cuyo fin principal es la toma de control de una sociedad cotizada.



Tema 5: Títulos Valores

Se definen como aquellos **documentos mercantiles** mediante los cuales el firmante (emisor) confiere al receptor (tenedor) un **derecho subjetivo que se encuentra literalmente incorporado** en dicho documento.

🔑 1. Características Fundamentales de los Títulos Valores

De esta definición se extraen sus notas características fundamentales. En primer lugar, su naturaleza de **bienes muebles**, al tratarse de documentos. Ello conlleva una segunda nota esencial: la **incorporación** del derecho al título, lo que implica que para el ejercicio del derecho es presupuesto indispensable la posesión del documento.

En tercer lugar, destaca su **transmisibilidad**. Los títulos valores están diseñados para circular; el firmante transfiere un derecho (generalmente de crédito) al receptor, facilitando su transmisión ulterior. A modo de ejemplo, un sujeto (Juan) puede conferir un derecho de cobro recogido en un pagaré a otro (Pedro).

"El derecho incorporado se adquiere a título originario"

Una cuarta característica esencial es la **autonomía**. El derecho incorporado se adquiere a título originario. Esto significa que la posición jurídica del adquirente del título es independiente de la que ostentaba el transmitente. El nuevo tenedor adquiere un derecho *ex novo*, no derivativo, quedando protegido frente a las excepciones personales que el deudor pudiera oponer a los poseedores anteriores.

A modo de ejemplo: si un sujeto (Pedro) posee un cheque al portador, y un tercero (Raúl) se lo sustrae aprovechando su estado de ebriedad y lo utiliza para saldar una deuda con (Juan), este último (Juan) adquiere el derecho de cobro plenamente, con independencia del vicio (robo) en la adquisición de Raúl. Al igual que ocurre con los billetes de curso legal, cuando Juan presente el cheque al banco, la entidad deberá abonarle el importe.

La quinta nota es la **literalidad**. El contenido, alcance y límites del derecho incorporado son, exclusivamente, los que figuran en el tenor literal del documento. El adquirente obtiene el derecho en los términos y condiciones exactos estipulados en el título (p. ej., la cuantía, la fecha de vencimiento y el lugar de pago expresados en un pagaré).

Finalmente, cabe mencionar la **individualidad**, dado que los títulos valores suelen identificarse mediante sistemas de numeración que facilitan el control de su titularidad.

Bienes Muebles

Naturaleza jurídica de documento (cosa mueble)

Incorporación

El derecho está indisolublemente unido al documento. **Imprescindible la posesión**

Transmisibilidad

Diseñados para circular en el tráfico mercantil de forma ágil

Autonomía

El derecho del adquirente es originario (*ex novo*), no derivativo

Literalidad

El contenido, alcance y límites del derecho son **únicamente** los que figuran por escrito en el título

Individualidad

Identificación mediante numeración para control de titularidad

Legitimación

La posesión del título faculta para exigir el derecho y para transmitirlo

2. Legitimación y Finalidad de los Títulos Valores

A mayor abundamiento, debe analizarse la **legitimación** que confiere el título. El poseedor del documento está legitimado por la mera posesión para ejercitar dos facultades principales: 1) **Exigir al creador (deudor) identificado en el título el cumplimiento del derecho incorporado;** y 2) **Transmitir el título a un tercero.**

Esta legitimación opera de forma similar a los títulos de deuda pública (Letras o Bonos del Tesoro), donde el Estado (emisor) paga al portador del título en las condiciones literales del mismo, con independencia de las transmisiones previas. Nótese, sin embargo, que para que el poseedor pueda exigir el cumplimiento de la obligación del creador, debe, a su vez, cumplir con la prestación que se le exija (p. ej., la presentación del documento).

"La finalidad primordial de estos instrumentos es agilizar el tráfico mercantil"

La **finalidad** primordial de estos instrumentos es agilizar el tráfico mercantil, permitiendo la transmisión de derechos de crédito de forma sencilla y rápida, evitando la mayor complejidad formal de una cesión de créditos ordinaria.

Su regulación, si bien no exhaustiva, se centra en los títulos más habituales (letra de cambio, cheque y pagaré) en la **Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque** (en adelante, LCCh).

3. La Letra de Cambio: Concepto y Sujetos Intervinientes

Habiendo definido el marco general, procede analizar el título valor paradigmático: la **letra de cambio**.

-  **Concepto (Clave de Examen):** La letra de cambio es un **título valor formal** que incorpora una **orden incondicional** dada por una persona (librador) a otra (librado) de pagar una suma determinada de dinero en una fecha y lugar específicos, a la orden de una tercera persona (tomador) o del propio librador.

En caso de que el deudor (librado) no atienda el pago en la fecha de vencimiento, el acreedor (tenedor) podrá ejercitar la acción cambiaria contra su patrimonio para cobrar la deuda.

La dinámica de la letra de cambio exige diferenciar con precisión a los sujetos intervenientes originarios:

01	02	03
 El Librador	 El Librado	 El Tomador (o Tenedor)
Es la persona física o jurídica (acreedor) que emite el documento, dando la orden de pago	Es la persona (deudor) que recibe la orden y debe efectuar el pago	Es la persona a quien debe realizarse el pago

Conviene precisar que la posición del librador y del tomador pueden coincidir en la misma persona (cuando el librador emite la letra "a la propia orden").

A modo de ejemplo (las "letras del coche"): un sujeto (Lucas) desea adquirir un vehículo valorado en 20.000 euros. El concesionario (librador) emite una letra de cambio por dicho importe, que constituye una orden incondicional de pago. Dicha orden se dirige contra Lucas (librado/deudor), quien deberá aceptar y pagar la cantidad. El tomador (beneficiario del pago) será, en este caso, el propio concesionario (librador).

3.1 El Endoso

Además de estos sujetos originarios, en la vida de la letra pueden intervenir sujetos adicionales. El supuesto principal es el **endoso**.

Si el tenedor de la letra (p. ej., el concesionario del ejemplo) desea transmitirla a un tercero (p. ej., un proveedor), se convierte en **endosante**. El endoso es la declaración, contenida en el dorso del título ("al endoso"), mediante la cual el tenedor (endosante) cede el documento de crédito a un tercero (el **endosatario**).

Requisitos del Endoso

-  Formalizarse por escrito en el propio título
-  Entregar materialmente la letra de cambio al endosatario

Tipos de Endoso (Clave de Examen)

- **Endoso Pleno:** Transmite la propiedad de la letra y la titularidad de todos los derechos
- **Endoso Limitado:** Transfiere la propiedad del documento, pero no la titularidad plena del derecho

3.2 El Avalista

Un segundo sujeto adicional relevante es el **Avalista**. El aval es una declaración cambiaria que garantiza el pago total o parcial de la letra. El avalista asume una posición de garantía, respondiendo en los mismos términos que el obligado cambiario (el avalado) en caso de incumplimiento.

A modo de ejemplo: si una persona solicita un préstamo hipotecario y la entidad bancaria exige garantías adicionales (aval), el avalista (p. ej., un familiar) responderá del pago si el deudor principal incumple.

El aval debe figurar en el propio documento (generalmente en el anverso mediante la expresión "por aval") e ir firmado por el avalista, indicando la identidad del sujeto al que se avala (el avalado).

Aval Total

El avalista se compromete en la misma medida que el avalado

Aval Parcial

La garantía se limita a una cantidad inferior al importe total de la letra

La posición del avalista se caracteriza por la **solidaridad** y la **autonomía**. Si el avalado incumple, el tenedor de la letra puede dirigirse indistintamente contra el librado, contra el avalista, o contra ambos conjuntamente. Si el avalista finalmente efectúa el pago, ostentará un **derecho de regreso** contra el avalado y los demás responsables cambiarios, pudiendo reclamar el importe principal de la letra, más los intereses y gastos en que haya incurrido.

Sujeto (Posición)	Función / Definición	¿Cuándo interviene?
SUJETOS ORIGINARIOS		
<i>Librador</i>	Acreedor. Emite la letra (da la orden de pago)	Creación
<i>Librado</i>	Deudor. Recibe la orden de pago	Creación (Destinatario)
<i>Tomador / Tenedor</i>	Beneficiario. Persona a quien se debe pagar	Creación (Beneficiario)
SUJETOS ADICIONALES (EVENTUALES)		
<i>Endosante</i>	Tenedor que transmite la letra	Circulación (Transmisión)
<i>Endosatario</i>	Tercero que recibe la letra por endoso	Circulación (Adquisición)
<i>Avalista</i>	Garante. Asegura el pago (total o parcial) de un obligado cambiario (avalado)	Creación o Circulación

4. Requisitos Formales Esenciales de la Letra de Cambio

-  **Clave de Examen:** Para que una letra de cambio sea considerada válida, debe cumplir con los **requisitos formales rigurosos** establecidos en los **arts. 1 y 2 de la Ley Cambiaria y del Cheque (LCCh)**. La omisión de alguno de estos elementos (salvo las suplencias previstas por la propia ley) desnaturaliza el documento, impidiendo que sea tratado como letra de cambio.

Para que una letra de cambio sea considerada válida, debe cumplir con los requisitos formales rigurosos establecidos en los **arts. 1 y 2 de la Ley Cambiaria y del Cheque (LCCh)**. La omisión de alguno de estos elementos (salvo las suplencias previstas por la propia ley) desnaturaliza el documento, impidiendo que sea tratado como letra de cambio.

1 Denominación de "Letra de Cambio"

Debe figurar la expresión "Letra de Cambio" en el texto mismo del título, en el idioma empleado para su redacción

2 Mandato puro y simple de pago

Debe contener una **orden incondicional** (sin sujeción a condición alguna) de pagar una cantidad determinada de dinero

3 Nombre del Librado

La identidad de la persona que debe pagar (deudor)

4 Fecha del Vencimiento

El momento en que la obligación es exigible

5 Lugar de pago

El lugar designado para el cumplimiento

Suplencia (art. 2.c LCCh): A falta de indicación específica, el lugar de pago será el domicilio del librado

6 Nombre del Tomador

La identidad de la persona a quien (o a cuya orden) se debe efectuar el pago

7 Fecha y lugar de libramiento (emisión)

Suplencia (art. 2.d LCCh): Si no se especificara el lugar de libramiento, se considerará como tal el domicilio del librador

8 Firma del Librador

Requisito insubsanable: la firma autógrafa de quien emite la letra

✓ 5. La Aceptación de la Letra de Cambio

Finalmente, debe abordarse la figura de la **aceptación**. La aceptación es la declaración incondicional del librado (deudor), contenida en la letra, por la cual asume la obligación de pagar la cantidad estipulada al vencimiento.



"La aceptación debe ser pura y simple, es decir, no puede estar sujeta a ninguna condición"

Importante: La aceptación debe ser **pura y simple**, es decir, no puede estar sujeta a ninguna condición.

Si el librado no acepta la letra, no asume la obligación cambiaria directa de pago.

✗ ¿Qué ocurre si el librado rehúsa la aceptación?

En tal supuesto, el tenedor no queda desprotegido. El **librador** (quien emitió la orden) actúa como **garante último del pago**.

➡ Acciones de Regreso

La falta de aceptación (o la falta de pago al vencimiento) abre las denominadas "**acciones de regreso**" contra el librador, endosantes y sus respectivos avalistas.

A modo de ejemplo: una empresa (librador) emite una letra de cambio para que un empleado (Lucas, el librado) adquiera un camión de un concesionario (tenedor). Si Lucas (librado) no acepta la letra, el concesionario (tenedor) no podrá exigirle el pago a él, pero la obligación de pago recaerá sobre la empresa (librador), que deberá satisfacer la deuda para que el tenedor no vea frustrado su crédito.

La falta de aceptación (o la falta de pago al vencimiento) abre las denominadas "acciones de regreso" contra el librador, endosantes y sus respectivos avalistas.

- 💡 Conviene precisar que, si bien la letra de cambio ha visto reducida su utilización en la práctica mercantil moderna frente a otros instrumentos (como el pagaré o el cheque), su estudio sigue siendo **fundamental desde una perspectiva académica y de examen**, dado que su estructura y mecánica sirven como base dogmática para la comprensión del resto de títulos valores.

Tema 6: Títulos y Valores (Parte 2): Cheques y Pagarés

En este capítulo se analizará a las **acciones cambiarias**. Estas se definen como los instrumentos procesales que asisten al tenedor de una letra de cambio para exigir judicialmente el pago de la misma en caso de incumplimiento voluntario. Retomando el supuesto fáctico de la clase anterior (la adquisición de un camión por parte de Lucas, librado, mediante una letra emitida por su empresa, libradora, a favor del concesionario, tenedor), las acciones que se exponen son las que el concesionario podría ejercitar.



1. Acciones Cambiarias: Directa y de Regreso

Para el ejercicio de estas acciones, es presupuesto indispensable que el tenedor haya presentado la letra al pago, que esta haya resultado impagada y, fundamentalmente, que se haya levantado el **protesto notarial**. El protesto es el acto notarial formal que acredita fehacientemente la falta de aceptación o de pago, siendo el requisito que legitima al tenedor para proceder judicialmente.

"El protesto notarial es el requisito que legitima al tenedor para proceder judicialmente."

Se distinguen dos acciones principales:



1 Acción Cambiaria Directa

Esta acción se ejerce contra el aceptante de la letra y su eventual avalista. En el ejemplo propuesto, el concesionario (tenedor) podría dirigirse directamente contra Lucas (si aceptó la letra) y contra el avalista de este, si existiera. El tenedor puede reclamar el principal, los intereses correspondientes y los gastos derivados.

Nótese que esta acción no requiere requisitos adicionales más allá de la falta de pago.

⚠ Clave de Examen: El plazo de prescripción para la acción directa es de **tres años**, contados desde la fecha del vencimiento del pago.



2 Acción Cambiaria de Regreso

Esta acción permite al tenedor dirigirse contra el resto de obligados cambiarios (el librador, los endosantes y sus avalistas). Para su ejercicio, la ley exige el cumplimiento de requisitos más estrictos:

-  La falta de pago o de aceptación de la letra
-  El levantamiento del protesto notarial en tiempo y forma, acreditando dicha falta



1.1 Esquema I: Comparativa de Acciones Cambiarias

Característica	Acción Directa	Acción de Regreso
Sujetos Pasivos	Aceptante (Librado) y sus avalistas	Librador, Endosantes y sus avalistas
Requisito Clave	Falta de pago al vencimiento	Falta de pago O falta de aceptación
Protesto	No necesario (Regla general)	Indispensable (Salvo cláusula "sin gastos")
Prescripción	3 años desde el vencimiento	1 año (desde el protesto) o 6 meses (entre obligados)

2. Excepciones Cambiarias: Personales y Reales

Frente al ejercicio de las acciones cambiarias, el deudor (en el ejemplo, Lucas) puede oponer determinadas **causas de oposición** o excepciones cambiarias. La ley y la doctrina distinguen dos grandes categorías:

Excepciones Personales

Son aquellas que se derivan de la relación subyacente (el "negocio causal") que une al deudor concreto con el acreedor que le reclama el pago (la relación entre Lucas y el acreedor específico).

En virtud del principio de autonomía del título, estas excepciones no pueden emplearse contra terceros tenedores de buena fe.

Excepciones Reales

Son aquellas que derivan directamente del título (del derecho de crédito incorporado) o de vicios en la declaración cambiaria.

Dada su naturaleza objetiva, el deudor podrá oponerlas frente a cualquier tenedor de la letra, sea quien sea.

"Las excepciones reales pueden oponerse frente a cualquier tenedor, mientras que las personales solo contra quien mantiene la relación causal."

⚠ Clave de Examen: Según la Ley Cambiaria y del Cheque (LCCh), las excepciones reales tasadas son, principalmente:

Invalidez de la firma

La invalidez o inexistencia de la firma o de la declaración cambiaria del deudor demandado.

Incumplimiento formal

El incumplimiento de las formalidades esenciales de la letra de cambio (requisitos del **art. 1 LCCh**).

Falta de legitimación

La falta de legitimación del tenedor (p. ej., por una cadena de endosos rota).

Extinción del crédito

La extinción del crédito cambiario cuyo cobro se exige (p. ej., por pago ya realizado).

3. El Cheque: Concepto y Características

Procede ahora analizar el **cheque**. Se define como un documento mercantil (título valor) a través del cual una persona (librador) ordena de manera incondicional a una entidad de crédito (librado) que pague una suma determinada de dinero al tenedor legítimo del título.

Ejemplo Práctico

Susana (librador) entrega un cheque a Yolanda (tenedor/beneficiario), modista, como pago por unos servicios (vestidos). Para cobrar, Yolanda deberá presentar el cheque en la entidad de crédito (librado) donde Susana tiene fondos, para que el banco transfiera la cantidad indicada desde la cuenta de Susana a la de Yolanda.

💡 2.1 Notas Características del Cheque

01

Orden de pago incondicional

Al igual que la letra de cambio, no puede sujetarse a condición alguna.

02

Vinculación a fondos

Es una orden de pago contra los fondos que el librador (Susana) debe tener disponibles en la entidad de crédito (banco). **Es presupuesto necesario que Susana disponga de esa cantidad en su cuenta.**

03

Pago "a la vista"

⚠️ **Clave de Examen:** El cheque es siempre pagadero a su presentación. Debe desembolsarse de forma inmediata. Aunque figure una fecha posterior en el cheque (cheque "postdatado"), el tenedor podrá disponer del dinero en el momento que lo desee (siempre que lo presente dentro de los plazos máximos).

04

Plazos de presentación

El tenedor debe presentarlo al cobro dentro de unos plazos máximos legales. El **art. 135 de la LCCh** establece:

- **15 días:** Para cheques emitidos y pagaderos en España
- **20 días:** Para cheques emitidos en el resto de Europa
- **60 días:** Para cheques emitidos fuera de la Unión Europea

05

Acuerdo previo

Debe existir un acuerdo (pacto de cheque) entre el librador (Susana) y la entidad de crédito (su banco) que le faculte para disponer de fondos mediante este instrumento.

📋 2.2 Requisitos Formales del Cheque (Art. 106 LCCh)

Para su validez, el cheque debe cumplir los siguientes requisitos formales:

- La **denominación de "cheque"** inserta en el texto, en el idioma de redacción
- El **mandato puro y simple** de pagar una suma determinada
- El **nombre del que debe pagar (Librado)**, que imperativamente ha de ser un banco o entidad de crédito
- El **lugar de pago** (con reglas de suplencia complejas)
- La **fecha y lugar de emisión** del cheque
- La **firma del que expide el cheque (Librador)**

Conviene precisar que el cheque puede emitirse a favor del propio librador (firmante) o que alguien lo emita en su nombre.

3. El Pagaré y Comparativa de Títulos Cambiarios

3.1 El Pagaré: Concepto y Características

Finalmente, el **pagaré** es un título valor que representa una **promesa de pago**, a diferencia del cheque o la letra, que son *órdenes* de pago.

"El pagaré es una promesa de pago directa del firmante, no una orden a un tercero."

Mediante el pagaré, la persona firmante (emisor) se compromete (se obliga) a abonar al tenedor (receptor) una cantidad determinada en una fecha y lugar recogidos en el título.



Ejemplo Práctico

José Luis debe 1.200 euros a Laura. Al no poder pagar en el momento, emite un pagaré (promesa de pago) a favor de Laura, donde figura la cantidad adeudada y se establece la fecha y lugar futuros en los que José Luis (firmante) pagará a Laura (tenedora).

El firmante responde personal y directamente del pago de dicha cantidad. El documento debe incluir la denominación "pagaré" e ir inexcusadamente firmado por la persona que lo otorga y se compromete al pago.

Conviene señalar una especialidad terminológica: en el pagaré, la persona que lo emite se denomina **firmante** (no librador, como en la letra o el cheque), y la persona que lo recibe (acreedor) es el **tenedor**. (En el ejemplo, José Luis es el firmante y Laura la tenedora). **El firmante de un pagaré queda obligado cambiariamente de forma directa, en los mismos términos que el aceptante de una letra de cambio.**



3.2 Esquema II: Comparativa Estructural Títulos Cambiarios

Característica	Letra de Cambio	Cheque	Pagaré
Naturaleza Jurídica	Orden de pago	Orden de pago	Promesa de pago
Sujetos (Inicio)	3: Librador (ordena), Librado (debe pagar), Tomador (cobra)	3: Librador (ordena), Librado (Banco), Tenedor (cobra)	2: Firmante (promete pagar), Tenedor (cobra)
Sujeto Pagador	El Librado (si acepta)	La Entidad de Crédito (Librado)	El Firmante (obligado directo)
Vencimiento	A plazo (generalmente)	Siempre a la vista	A plazo (generalmente)
Aceptación	Requerida (para obligar al Librado)	No existe (se presenta al pago)	No existe (el Firmante ya está obligado)

Si bien es cierto que la letra de cambio ha visto reducida su utilización en la práctica mercantil habitual, el cheque mantiene cierta vigencia, por ejemplo, en la entrega de premios o pagos formales. No obstante, a efectos mercantiles, **el pagaré se ha consolidado como el instrumento fundamental de financiación y pago a plazo en el tráfico empresarial.** Pese a su escasa visualización en el despacho profesional, su dominio es fundamental para la superación de la materia.