

CAPÍTULO XXV

Sumario: 1. De la compraventa. 2. Definición. 3. Elementos esenciales de la compraventa: 3.1. Consentimiento. 3.2. Objeto. 3.3. Forma. 3.4. Precio. 4. Caracteres de este contrato. 5. Sus diferencias con otros contratos. 6. Pago. 6.1. Financiación al empresario o empresa de crédito. 6.2. Tarjeta de crédito. 7. Obligación del comprador. 8. Obligación del Vendedor. 9. Cláusulas especiales. 10. Compra venta a distancia. 10.1. EXW (Ex Works) en fábrica. 10.2. FAS (Free Along Side Ship) Franco al Costado del buque. 10.3. FOB (Free on Borrado) Franco a Bordo. 10.4 CIF (Cost, insurance and freight) Costo, seguro y flete. 10.5. DEQ (Delivered ex quay) Entregado en el muelle. 10.6. DES (Ex slip odelivered ex slip) Sobre embarque o a bordo. 11. Compraventa con pago contra documentos. 12. Compraventa con crédito bancario documentado. 13. Del mandato comercial. 14. Obligaciones del mandatario. 15. Deberes del mandante. 16. Substituciones. 17. Extinción. 18. Mandato irrevocable.

1

a) De la compraventa

El contrato de compra es el acto mercantil por excelencia, la misma desde la creación de la moneda como sistema de cambio, ha sido el instrumento útil para el intercambio de cosas contra dinero. En el tiempo actual que nos toca vivir, solo es posible la infinidad de tráfico comercial gracias a la compraventa; siendo el contrato más extendido, sea ella en pequeña o gran escala, en la cadena del tráfico de productos.

Para José Alberto Garrone y Mario Castro Sammartino²: *“El contrato de compraventa ha sido el instrumento jurídico fundamental para la actividad profesional (el comercio) que motivó el nacimiento de nuestra disciplina como ordenamiento especial”*. Coincidimos con los citados autores, agregando que la compraventa de especulación, sus institutos auxiliares, remates, los de especulación, mediación y producción de empresa, son el núcleo del Derecho Mercantil, además que sus principios son utilizados en otros tipos de contrato, como modelo de contrato bilateral.

2. Definición

El contrato de compraventa mercantil es el vínculo jurídico mediante el cual una persona llamada vendedor se obliga a transferir la propiedad de una cosa u otro derecho patrimonial a otra llamada comprador, por un precio, para a su vez revenderla o alquilar su uso. Nuestro Código Civil, no define la compraventa mercantil, refiriéndose a la compraventa en general en su Art. 737: “La compraventa tiene por objeto la transferencia de la propiedad de una cosa u otro derecho patrimonial, por un precio en dinero que debe pagar el comprador”; sin embargo la Ley del Comerciante se refiere en su Art. 71: De los actos de comercio :a) Toda adquisición a título oneroso de una cosa mueble o inmueble, de derechos sobre ella, o de derechos intelectuales, para lucrar con su enajenación, sea en el mismo estado que se adquirió o después de darle otra forma de mayor o menor valor; la transmisión a que refiere el inciso anterior. La compraventa es civil o comercial, según actúe en la misma los sujetos; es decir persona que ejerce

¹Magíster por la Università Degli Studi di Roma “Tor Vergata”, Profesor Asistente de Obligaciones.

²Garrone José A. y Castro Sammartino Mario E. *“Manual de Derecho Mercantil”*, 2^a. Ed., Abeledo Perrot, Bs As. p. 764.

habitualmente el comercio, el objeto, que la compraventa sea a su vez para revenderla y obtener un lucro, en cuyo caso se trata de una compraventa mercantil³, y en caso de consumo o satisfacción personal del comprador se trata de una compraventa civil.

1. Elementos esenciales de la compraventa

Se denomina elementos esenciales de la compraventa, aquellos elementos indispensables para la realización del acto jurídico, sin los cuales el acto carecería de eficacia y, por ende, no tendría efecto entre las partes; y son los siguientes:

3.1. Consentimiento

El consentimiento es la plena coincidencia de voluntades sobre idéntico contenido del contrato y que perciben los mismos efectos jurídicos; esa manifestación de la voluntad cuya concordancia constituye el acuerdo, se llama oferta y aceptación; al respecto el Art. 674 dice: “El consentimiento debe manifestarse por la oferta y la aceptación”.

En la compraventa existen diversas maneras de manifestar el consentimiento, y ella se presume cuando el comprador recibe voluntariamente la cosa ofrecida o pedida; o porque quien haya de manifestar su aceptación hiciere lo que en caso contrario no hubiere hecho, o dejare de hacer lo que habría hecho, si su intención fuere la de rechazar la oferta. Así mismo, para que exista consentimiento, la oferta hecha a una persona presente deberá ser inmediatamente aceptada (Art. 675 CC).

3.2. Objeto

El objeto de la compraventa mercantil está claramente individualizado en la Ley del Comerciante Art. 71, inc. a): Toda adquisición a título oneroso de una cosa mueble o inmueble, de derechos sobre ella, o de derechos intelectuales. El Código Civil complementa esta disposición estableciendo los caracteres que deben reunir el objeto y son: a) deben estar determinados en cuanto a su especie (Art. 692); b) deben ser posibles (Art. 694); c) deben estar dentro del comercio (Art.299); d) no deben estar prohibidos por la ley (Art. 299).-

3.3. La forma

La compraventa está libre de solemnidades, es decir, aquel conjunto de prescripciones de la ley que deben observarse al momento de la formación del contrato; ello abocado al principio de libertad de formas, o la utilización de las formalidades que aseguren a las partes el fin propuesto. Sin embargo, existen excepciones en cuanto a modificación, transmisión, renuncia y extinción de derechos reales sobre bienes que deban ser registrados, venta de buques, aeronaves, las cuales exigen que el contrato se realice por escritura pública.

3.4. Precio

El elemento precio del contrato de compraventa, para que quede configurado y cumpla sus plenos efectos, debe reunir ciertos requisitos: a) el precio debe ser en dinero; puesto que de otra manera podría tratarse de otro tipo de contrato como, por ejemplo, cuando se entrega una cosa u otra de igual valor, no estamos frente a una compraventa

³Garrigues Joaquín, op. cit. p.70.

sino frente a un permuta; b) debe ser determinado al respecto que el Art. 754 establece: El precio será cierto, cuando las partes lo determinen en una suma que el comprador debe pagar, o fuere determinado en referencia a una cosa determinada, o su determinación se encomendare a un tercero. La determinación no siempre decide las partes contratantes, sino también puede decidir un tercero ajeno a la relación contractual, o a determinarse en relación a una fecha, como ocurre en la fijación de precio conforme a la cotización del dólar en la fecha de entrega, etc.

2. Caracteres del contrato

El contrato de compraventa tiene los siguientes caracteres:

- a) *Oneroso*, porque existe un precio establecido o a determinarse por las partes;
- b) *Bilateral*, porque existen obligaciones recíprocas entre el comprador y el vendedor; una parte entrega un cosa y la otra paga un precio;
- c) *Consensual*; porque requiere el consentimiento de las partes, para que cumpla su pleno efecto.

3. Sus diferencias de otros contratos

El contrato de compraventa se diferencia del:

- a) *Contrato de Permuta*: la principal diferencia entre la compraventa y la permuta, es que en el contrato de permuta existe intercambio de cosa por cosas, si bien ambas cosas deben tener igual valor; en ella no existe cosa por dinero, que es la característica principal de la compraventa.
- b) *Contrato de Locación*: su principal diferencia radica que en la locación existe precio en dinero a cambio del uso y goce de una cosa; sin embargo, en la compraventa existe transferencia de dominio.

6. Pago

El Código Civil (Art.763) establece como obligación del comprador, que este debe pagar el precio de la cosa en el lugar y fecha convenidos. El pago, conceptualizado por el Prof. Silva Alonso, *es el cumplimiento de cualquier obligación (lenguaje jurídico), abono de la suma adeudada (lenguaje profano)*⁴; en uno u otro sentido, el pago alude al cumplimiento de la obligación asumida por el comprador. En materia de compraventa, el pago realizado por el comprador no importa siempre la simultánea tradición o entrega de la cosa del vendedor al comprador, puesto que a veces dicha tradición se realiza en un momento diferente al pago; a la inversa el pago se realiza en un momento diferente a la entrega de la cosa.

Siendo el contrato de compraventa un contrato eminentemente consensual, las partes libremente pueden establecer modalidades de sus actos jurídicos, siendo una de ellas el plazo; es decir, diferir en el tiempo el cumplimiento de sus obligaciones; a este espacio de tiempo se lo puede llamar venta a crédito o venta a plazo. Para Garrone-Castro Sammartino⁵, sintéticamente se habla de *venta a plazo o venta a crédito* que significa otorgar al comprador facilidades para pagar el precio en cuotas. Se puede definir como la venta que, concluida la operación, su precio lo paga el comprador en los

⁴Silva Alonso, Ramón “*Derecho de las obligaciones en el Código Civil Paraguayo*”, Intercontinental Editora, reedición 2003, p.353.

⁵Garrone José A. y Castro Sammartino Mario E. op. cit. p. 770

plazos o según las cuotas convenidas, otorgándose o no garantías, seguridades o privilegios a favor del vendedor.

6.1. Financiación al empresario o empresa de crédito

Cuando interviene un tercero ajeno a la relación jurídica formada entre comprador y vendedor, ya no hablamos de venta a plazo o a crédito, sino más bien de financiación; y ello puede canalizarse a través de las instituciones que operan en el sistema financiero: bancos y financieras. Es una relación formada entre el comprador y una institución financiera a fin de obtener una línea de crédito para financiar la compra de mercaderías, asumiendo obligaciones el comprador con la institución financiera y no con el vendedor.

6.2. Tarjeta de crédito

La tarjeta de crédito es concebida más como prestación de servicios que como sistema de crédito; ello tuvo sus orígenes con las características que hoy conocemos en la década del cincuenta, y tiende a facilitar el pago y evitar la portación de dinero, mediante la exhibición de un plástico o credencial; con lo cual se facilita la operación y se aumenta el consumo.

La tarjeta de crédito puede definirse como el contrato atípico, en virtud del cual, una parte entrega a otra en propiedad una cantidad determinada de dinero, bajo ciertas condiciones y por un tiempo determinado; con obligación de restituir el valor equivalente a tiempo diferido. Lo fundamental de la tarjeta de crédito es que otorga a su tenedor la posibilidad de realizar compra de productos o mercadería y diferir el pago.

7. Obligaciones del comprador

Son obligaciones del comprador, los siguientes:

- a) pagar el precio de la cosa, en el tiempo y lugar convenidos; y
- b) recibir la cosa comprada.

8. Obligaciones del vendedor

El vendedor tiene las siguientes obligaciones:

- a) entregar al comprador el bien vendido con todos sus accesorios, en el lugar y fecha convenidos;
- b) recibir el precio, en el lugar y tiempo pactados; y
- c) garantizar al comprador por la evicción y los vicios de la cosa.

9. Cláusulas especiales

Las partes podrán libremente subordinar los efectos del contrato de compraventa a condiciones, cargo o plazo, o a modificar de cualquier manera los efectos normales del contrato, a través de cláusulas accesorias o cláusulas especiales. Dichas cláusulas están permitidas, toda vez que no viole derecho de terceros o el orden público.

El Art. 768 del C.C. regula las ventas sujetas a ensayo y prueba: La venta sujeta a ensayo y prueba, o a satisfacción del comprador, se presume bajo condición suspensiva de que lo vendido fuere del agrado personal de aquel. El plazo para aceptar no excederá de noventa días. El contrato se juzgará concluido, cuando el adquirente

pagare el precio sin reserva, o dejar de transcurrir el término sin comunicar su respuesta. Situaciones como la prevista por el Código, pueden las partes interesadas subordinar como condición en un contrato de compraventa; de igual manera lo podrían realizar con los plazos de cumplimiento de la obligación o entregas de mercaderías; pactos de preferencia (Art. 771) o pacto de mejor comprador (Art. 774), regulados todos por nuestro Código.

10. Compraventa a distancia

EL principio general establecido en nuestro Código es que el *vendedor tiene la obligación de poner la mercadería en el lugar y fecha convenidos*; Sin embargo, las partes de común acuerdo pueden convenir una forma diversa de entrega de las mercaderías, más aún tratándose de operaciones internacionales de compraventa, donde existe el riesgo de deterioro de las mercaderías, problema de transporte, embarque, lugar de entrega y recepción. Ello resulta importante para nuestra materia, puesto que no estando regulados expresamente en nuestro Código, la misma fue suplida por los usos y costumbres de la compraventa internacional.

Los *Incoterms*, sigla en inglés que significa *International Commerce Terms*, término que fue diseñado por la Cámara de Comercio Internacional de París en 1936, a fin de precisar los derechos y obligaciones de las partes, así como el punto de transmisión de riesgos. Para Sienrralta Ríos⁶: “La finalidad esencial de Los Incoterms es determinar claramente el punto en que una de las partes trasmite el riesgo a la otra, a fin de garantizar el derecho de pago y el de libre disposición de las mercaderías. Definen la responsabilidad de los contratantes y el lugar físico de su cumplimiento de una forma simple y segura, eliminando cualquier zona gris en la entrega o puesta a disposición de las mercaderías”.

Los incoterms han sufrido una serie de revisiones (1953, 1967, 1976, 1980 y 1990), con lo cual se han ido actualizando a fin de unificar las distintas costumbres mercantiles. Cuando las partes contratantes acuerdan uno de los términos incoterms, para que la misma tenga validez, se debe hacer una mención expresa, indicando la modalidad y el año, amén de incluir otras modalidades y detalles de la operación, siempre que no desnaturalicen el término seleccionado. Existen en la actualidad 13 términos, clasificados en 4 grupos, según la última versión de la Cámara de Comercio Internacional, citamos las más frecuentes:

10.1 EXW (Ex Works). En Fábrica

En fabrica, término utilizado a fin de significar que la única obligación del vendedor es la de poner a disposición las mercaderías en su fabrica, local o factoría, no asume ninguna obligación de carga y transporte. El comprador asume la obligación y costo de transporte y carga hasta su destino. Dicha modalidad es la más conveniente para el vendedor, quien asume una mínima responsabilidad, limitándose a poner en condiciones las mercaderías y a suministrar toda ayuda para obtener la licencia de exportación gubernamental.

10.2 FAS (Free Along Side Ship). Franco al Costado del Buque

⁶Sienrralta Ríos, Aníbal. “*Contratos de Comercio Internacional*”, 3ra. Ed. Pontificia Universidad Católica del Perú, 1998, Lima, p. 326.

Con dicho término se alude a la operación en la cual el vendedor tiene la obligación de poner las mercaderías al costado del buque, en el muelle o barcaza, hasta donde surge su responsabilidad; por lo tanto, el comprador a partir de ahí asume el riesgo, sea ella de transporte, carga y descarga de la mercadería.

Así mismo, el comprador tiene a su cargo el despacho de exportación de las mercaderías; sin embargo, dicha modalidad no puede ser invocada cuando el comprador, directa o indirectamente, no puede atender dicha formalidad.

10.3. FOB (Free on Board). Franco a Bordo

Con la modalidad FOB, el vendedor tiene la obligación de entregar las mercaderías a bordo de la embarcación, buque o barcaza, en el puerto de embarque establecido; su responsabilidad concluye una vez que la mercadería haya sido cargada en el buque, a partir del cual el comprador asume todo riesgo y pérdida que sufre su mercadería.

10.4. CIF (cost, insurance and freight). Costo, seguro y flete

Con el CIF, el vendedor tiene la obligación de llevar la mercadería hasta el muelle, pagar los costos y fletes necesarios para llevar la mercadería hasta el punto de destino acordado con el comprador, asegurar y pagar la prima de las mercaderías; su responsabilidad culmina cuando las mercaderías hayan pasado la borda del buque, en el puerto de embarque; a partir de ahí, corre la responsabilidad del comprador.

10.5. DEQ (delivered ex quay) Entregado en muelle

Entregado en el muelle quiere decir que el vendedor pone las mercaderías a cargo del comprador en el muelle designado por este último. El vendedor corre a cargo de todos los gastos, fletes y entrega en muelle de las mercaderías.

Las partes contratantes, cuando utilicen este término de transporte, deben aclarar expresamente si el DEQ, utilizado es “*sobre muelle libre de derechos*” o “*sobre muelle derechos a cargo del comprador*”, a fin delimitar la responsabilidad por dichos trámites.

10.6 DES (Ex ship o delivered ex ship). Sobre Embarque o a bordo

Este modo de realizar la compraventa quiere decir que el vendedor debe poner las mercaderías a bordo del buque, en el punto convenido en el contrato de compraventa. El vendedor debe hacerse responsable hasta la llegada del buque en el puerto de destino acordado con el comprador.

11. Compraventa con pago contra documentos

Las partes pueden, independientemente a la modalidad de entregas de mercaderías (DES, CIF, FOB), convenir la forma de pago de la obligación; entre ellas se destaca la compraventa contra pago de documentos. Esta modalidad implica que el comprador deberá efectuar el pago del precio convenido, o aceptar la letra que le remita el vendedor, al serle presentado los documentos que acreditan que este ha cumplido las obligaciones que el contrato le impone; tales documentos pueden ser facturas,

conocimiento (con la cual se acredita el embarque), recibo de pago del flete; póliza de seguro de embarque de mercaderías.

Estos documentos pueden ser presentados por el vendedor o su representante, que generalmente es un banco, a fin de que el comprador pague y cumpla el contrato.

12. Compraventa con crédito bancario documentado

Este medio de pago nació con el auge de las compraventa internacional, a fin de otorgar garantías suficientes tanto al exportador, que por este medio se asegura el cobro del precio de sus productos y el importador, de que el pago no se efectivice hasta que no exista la seguridad de que las mercaderías fueron embarcadas o la entrega de los documentos que representen de la propiedad las mercaderías.

Podemos definir la compraventa con crédito bancario documentado, como el vínculo jurídico mediante el cual un comprador-importador de mercaderías conviene con un banco -emisor- que este pague, acepte pagar o negociar letras de cambio, o hacerlas pagar, a aceptar o negociar por otro banco -corresponsal- en favor del vendedor-exportador y contra la entrega de ciertos documentos a ser presentados por el vendedor-exportador o su representante a dicho banco.

13. Del mandato comercial

El Art. 880 establece: “Por el contrato de mandato una persona acepta de otra poder para representarla en el manejo de sus intereses o en la ejecución de ciertos actos”. El mandato es el instrumento idóneo para ejercer la representación de las personas para el manejo de sus intereses; si bien la redacción de la norma señalada no alude a la definición de mandato civil o mandato comercial, posiblemente producto de la unificación de las obligaciones; sin embargo, podemos definir el mandato comercial como el vínculo jurídico mediante el cual una persona llamada mandante otorga poder a otra llamada mandatario, a fin de que administre sus negocios o un establecimiento comercial, mediante el pago de un precio.

La diferencia central entre el mandato civil y el comercial radica específicamente en el sujeto, que necesariamente debe ser comerciante o capacitado para ejercer el comercio, el objeto, puesto que la representación consiste en la administración de un establecimiento comercial o la administración de un negocio; y el precio, ya que el contrato comercial supone el pago de un precio por la representación ejercida.

Un caso típico de este tipo de contrato, encontramos en el factor: “Factor es la persona legalmente capacitada para el ejercicio del comercio, a quien el principal encarga mediante mandato la administración de sus negocios o la de un establecimiento comercial” (Art. 53, Ley del Comerciante).

14. Obligaciones del mandatario

Son obligaciones del mandatario

- a) actuar dentro de los límites del mandato, ejecutando fielmente el contrato de acuerdo con la naturaleza del negocio;
- b) ejercer fielmente y de la manera más ventajosa todos los actos de administración

- y dirección del establecimiento mercantil; absteniéndose de realizar actos cuando de ello resulte daño manifiesto para el poderdante; y
- c) dar cuenta de sus operaciones.

15. Deberes del mandante

- a) pagar la retribución convenida;
- b) rembolsar los anticipos, no obstante que el negocio no le hubiese resultado favorable;
- c) liberarle de las obligaciones que hubiese contraído con terceros en cumplimiento del mandato.

16. Substituciones

En caso de substituciones, siendo la naturaleza del mandato comercial, elementos personales y capacidad tenida en cuenta, la misma salvo convenio en contrario, es personalísima, no pudiendo ser substituido o delegado sin autorización expresa del instituyente.

17. Extinción

El mandato se extingue, conforme a lo establecido en el Art. 909 del C.C.:

- a) por cumplimiento del negocio para el que fuere constituido;
- b) por renuncia del mandatario;
- c) por muerte; en cuyo caso el mandato continua vigente para aquellas situaciones urgentes, hasta que los herederos dispongan otra cosa;
- d) por revocación del mandante; y
- e) por enajenación del establecimiento comercial.

18. Mandato irrevocable

El mandato es un contrato, y como acto jurídico puede ser revocado; sin embargo por imperio de la Ley, existen dos situaciones en las cuales no se puede revocar el mandato recibido;

- a) en los caso en que fuere condición de un contrato bilateral, o el medio de cumplir una obligación contratada, como el mandato a pagar letras u ordenes; y
- b) cuando fuese conferido al socio, como administrador, o liquidador de la sociedad por disposición del contrato social, salvo cláusula en contrario, o disposición especial de la ley.

Bibliografía

- **GARRONE**, José A. y **CASTRO SAMMARTINO**, Mario E. “*Manual de Derecho Mercantil*”, 2^a. Ed., Abeledo Perrot, Bs. As.
- **GARRIGUES**, Joaquín, op. cit.
- **SILVA ALONSO**, Ramón “*Derecho de las obligaciones en el Código Civil Paraguayo*”, Intercontinental Editora, reedición 2003.
- **SIENRRALTA RÍOS**, Aníbal. “*Contratos de Comercio Internacional*”, 3ra. Ed. Pontificia Universidad Católica del Perú, 1998, Lima.