

# **Las obligaciones del vendedor y la transmisión del riesgo en el contrato de compraventa mercantil**

---



ZUZENBIDE  
FAKULTATEA  
FACULTAD  
DE DERECHO

**Grado en Derecho**

**2021-2022**

Trabajo realizado por: Javier Arteta De Andrés

Trabajo dirigido por: Jose Manuel Martín Osante

*“A mi Padre, que es un gran luchador y a mi madre, la mejor consejera,  
pues siempre me enseñaron que el éxito en la vida no se mide por lo que logras,  
sino por los obstáculos que superas”*

# ÍNDICE

<b>1.</b>	<b>ACRÓNIMOS</b> .....	4
<b>2.</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	5
<b>3.</b>	<b>NOCIONES GENERALES Y RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL</b> .....	7
<b>4.</b>	<b>CONTENIDO DEL CONTRATO</b> .....	10
<b>5.</b>	<b>LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR</b> .....	11
<b>5.1.</b>	<b>Obligación de entregar la cosa</b> .....	12
<b>5.2.</b>	<b>Obligación de Saneamiento</b> .....	16
5.2.1.	Regulación legal .....	16
5.2.2.	Concepto .....	16
5.2.3.	La evicción .....	18
5.2.4.	Vicios y defectos ocultos.....	19
5.2.5.	Régimen de Garantías.....	22
<b>6.</b>	<b>LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL</b> ..	23
6.1.	Casos especiales de transmisión y legislación complementaria.....	26
<b>7.</b>	<b>CONCLUSIONES</b> .....	28
<b>8.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	29
<b>9.</b>	<b>LEGISLACIÓN</b> .....	30
<b>10.</b>	<b>JURISPRUDENCIA</b> .....	30

## **1. ACRÓNIMOS**

**CC:** Código Civil

**Ccom:** Código de Comercio

**LGDCU:** Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios.

**LGVBC:** Ley de Garantías en las Ventas de Bienes de Consumo

**LOCM:** Ley de Ordenación del Comercio Minorista

**SAP:** Sentencia de la Audiencia Provincial

**STS:** Sentencia del Tribunal Supremo

**TS:** Tribunal Supremo

## **2. INTRODUCCIÓN**

El motivo por el que he escogido realizar mi Trabajo de Fin de Grado sobre la rama del Derecho Mercantil, y más concretamente, sobre los contratos de compraventa, ha sido por un lado la curiosidad que me suscitaba el conocer a fondo la materia en cuestión, ya que pese a poder verla en la carrera, la cantidad de materia impedía profundizar e indagar adecuadamente sobre el tema, y por otro lado, por mi opinión personal acerca del mismo, ya que se trata de un tipo de contrato que resulta ser el más habitual en nuestra sociedad y sobre el cual conocemos poco.

Centrándome en lo que ahora atañe, ha sido primordial para este trabajo el ir analizando las ramas del derecho que lo configuran, así como realizar una correcta distinción sobre las mismas, ya que, como vais a poder leer, el contrato de compraventa es regulado mayoritariamente tanto por el Código Civil como por el Código de Comercio. Esto lleva a que sea necesaria una distinción entre ambas figuras, pues pese a que en principio parezca que la regulación es idéntica en los dos casos, esto no es del todo correcto, ya que dependiendo la rama del derecho en la que nos encontremos, hallaremos diferencias reseñables en cuanto a la hora de regular las mismas, ejemplo de ello encontraremos en la transmisión del riesgo, figura que es regulada de manera distinta tanto en el ámbito Civil como el Mercantil.

Para poder completar la información ha sido preceptiva no sólo la lectura de diversos manuales, sino el empleo de la jurisprudencia para contrastar dicha información, así como artículos de revista en los que los diferentes autores exponen sus teorías sobre este contrato, que pese a parecer quizá el más simple, por ser el más conocido en la sociedad, está claro que es uno de los más extensos que hay, necesitando por ende, una regulación que lo fortifique y compacte, de modo que no se vean perjudicadas las relaciones que a diario suceden entre individuos mediante este contrato tan habitual.

Finalmente destacar, que uno de los principales objetivos de este trabajo, tal y como haré ver en el mismo, es visibilizar la necesidad de una regulación unitaria del mismo, a saber, una reforma en el propio Código de Comercio que permita al jurista poder acudir al mismo y encontrar soluciones óptimas en cuanto a la regulación de este contrato se refiere, pues en muchas situaciones, nos veremos obligados a acudir a normativa supletoria así como a

legislación complementaria para poder abrirnos paso a lo largo de la regulación de este contrato, lo cual en situaciones puede suponer un maremágnum que dificulte al lector el poder concretar la legislación aplicable. Cuestión que resulta curiosa, pues un contrato tan extendido y conocido en nuestra sociedad debería estar regulado y dotado de la mayor seguridad jurídica posible, en aras de poder entender y aplicar las normas relativas al contrato de la mejor de las maneras, y poder así revestir de mayor protección a las partes que lo conforman.

Es por esta razón, y como he mencionado con anterioridad, por lo que he procurado plasmar en el trabajo todas estas situaciones, para así llegar a hacer ver, una situación en la que es necesaria una reforma. Finalmente, y para poder vislumbrar lo expuesto, destacar que analizaré la parte obligacional del contrato, concretamente la relativa a las obligaciones del vendedor así como la transmisión del riesgo en el mismo contrato, figuras jurídicas que harán comprender la necesidad expuesta.

### 3. NOCIONES GENERALES Y RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL

Antes de analizar el régimen jurídico del contrato de compraventa mercantil, conviene realizar una definición del mismo, sin embargo, el Ccom no establece una definición completa de esta figura y se remite al CC para suplir la fragmentación de la norma mercantil, permitiéndonos establecer de esa manera una definición combinando lo establecido por ambas normas.

En primer lugar tenemos el artículo 1445 del CC, que define el contrato de compraventa como aquel en el que dos partes se obligan de manera bilateral a entregar un determinado bien a cambio de un precio, que se tratará generalmente, de la entrega de una cantidad de dinero, aunque esto último no es estrictamente necesario. Y en segundo lugar tenemos el artículo 1450 del mismo código, y es que a tenor de lo establecido por el mismo, podríamos determinar que el contrato de compraventa mercantil es *“un contrato consensual, bilateral, oneroso y sinalagmático que adquiere naturaleza mercantil cuando se cumple con lo estipulado en el artículo 325 del Ccom”*<sup>1</sup>

Sin embargo, este artículo no es suficiente para definir correctamente la compraventa mercantil, y pese a que la teoría determine como requisito para la consideración del contrato como mercantil el hecho de que una de las partes del contrato tenga su giro o tráfico profesional habitual en el ámbito mercantil, es necesario acudir al Ccom (tal y como nos indica el anterior articulado), para poder distinguir entre la compraventa entendida desde el punto de vista civil, de la compraventa entendida desde el punto de vista mercantil. Es así como llegamos a estos artículos 325 y 326 del Código de Comercio, mediante los cuales, se determina qué tipo de contratos de compraventa podrían circunscribirse dentro de este ámbito o giro mercantil.

En este primer artículo, es decir, el 325 Ccom<sup>2</sup>, se nos introduce el primer requisito para que el contrato de compraventa pueda entenderse como mercantil y es que se incluye la intencionalidad de ánimo de lucro. Este elemento *“aparece así como determinante de la*

---

<sup>1</sup>RUIZ DE VELASCO, A. *Manual de derecho mercantil*, Madrid, Universidad Pontificia de Comillas, Segunda edición, 2007, pág 621.

<sup>2</sup> Artículo 325 Código de Comercio: *“Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa.”*

*calificación del contrato; independientemente de que sean o no comerciantes quienes lo realicen*”<sup>3</sup> Según este precepto, debe existir este doble requisito de intencionalidad, ya que no podrá ser considerada como mercantil, aquella compraventa cuyo objetivo no sea otro que el de la reventa (y poder así, mediante dicha reventa, poder lucrarse aquel que compra).

Esto mismo debe ser puesto en relación con el artículo 326<sup>4</sup> del mismo código, en cuya redacción, se determinan cuáles son los casos en los que no puede ser entendida una compraventa como mercantil

La unión de estos dos artículos, plantea una problemática a la hora de delimitar una compraventa como mercantil, ya que la ley se centra en esa doble intención que tiene el comprador, es decir, el adquirente tiene dos intenciones con este contrato, la primera es la de adquirir, valga la redundancia, un determinado bien, mientras que la segunda es vender ese mismo bien a un mayor precio para poder obtener un beneficio. Por lo tanto, se pretende establecer la mercantilidad del contrato haciendo hincapié en el punto de vista del comprador.

Hasta este punto no se plantea problemática alguna, no obstante, si analizamos el primer apartado del artículo 326, se indica que se excluyen las compras que se realicen para consumo del comprador, es decir, el código nos indica, que no se reputarán como mercantiles, aquellas compras que el consumidor adquiera con la mera intención de consumir esos productos y no con la finalidad de revender los mismos, cosa que en principio parece lógica pues quien no haya adquirido el bien con la intencionalidad lucrativa ya mencionada, no puede acogerse a la normativa relativa a la contratación mercantil, pues no cumple con esa doble intencionalidad.

Sin embargo, el apartado cuarto de ese mismo precepto (326.4 Ccom) excluye el carácter mercantil de aquellas reventas realizadas por personas que no son consideradas como comerciantes, presumiendo que al comprar los bienes en cuestión, no existió ese *animus* de querer lucrarse de manera ulterior con la reventa de dichos bienes. Esto mismo viene

---

<sup>3</sup> VÉRGEZ SÁNCHEZ, M., “*El contrato de compraventa y contratos afines*”, en MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A. / ROJO FERNÁNDEZ A. (dir.), *Lecciones de derecho mercantil*, volumen II, duodécima edición, Cizur Menor,, Editorial Aranzadi S.A., 2014, pág 73.

<sup>4</sup> Artículo 326 Código de Comercio: “*No se reputarán mercantiles:*

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

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

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

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

respaldado por la jurisprudencia, ejemplo de ello tenemos las STS 672/2008 o STS 242/2015<sup>5</sup> en la que el tribunal, entiende, que la nota característica de la compraventa mercantil *“es el elemento intencional, que se desdobra en un doble propósito por parte del comprador: el de revender los géneros comprados, (...) y el ánimo de lucro, consistente en obtener un beneficio en la reventa”*.<sup>6</sup> Del mismo modo, sentencias más recientes como la SAP 85/2019 definen a esta figura de persona que compra para revender como *“una especie de mediador entre el productor de los bienes comprados y el consumidor de los mismos”*<sup>7</sup> todo ello, como bien he mencionado, con la intención de lucrarse a costa de la posterior reventa.

Antes he mencionado que la mercantilidad del contrato se determina desde el punto de vista del comprador, sin embargo, este último precepto, el 326.4 del Ccom, contradice en parte dicha teoría, ya que da la sensación de que el legislador se posiciona en el lugar del vendedor para excluir dicha situación de reventa cuando, y cito textualmente: *“Debería ser mercantil ésta reventa, cuando en quien compra del sujeto que adquirió para consumir, concurren los requisitos del artículo 325: propósito de revender con ánimo de lucro”*<sup>8</sup>

Sin embargo, somos conocedores de que en la práctica difícilmente se constituirá la mercantilidad sobre el contrato de compraventa cuando en ella no se integre un tráfico en el que una de las partes se dedique de manera profesional a la adquisición de bienes para su posterior reventa, por tanto podemos pensar que quizá el legislador ha podido excluir ese tipo de situaciones, para así poder evitar que las disposiciones recogidas en el Ccom, no sean aplicables a los individuos particulares que no sean puramente comerciantes y que no se dediquen de manera profesional a la compra y venta de bienes.

Es por todo ello, por lo que son diferenciables la compraventa civil y la compraventa mercantil, y es que en puridad, *“no existe un concepto mercantil de contrato que sea distinto del concepto general (...) lo que sucede es que cuando el Ordenamiento positivo dispone una disciplina, se hace preciso ofrecer una definición de finalidad delimitadora”*<sup>9</sup> es por ello por

---

<sup>5</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 242/2015 (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 13 de mayo de 2015 (Vlex ECLI:ES:TS:2015:2219)

<sup>6</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 672/2008 (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 9 de julio de 2008 (Vlex ECLI:ES:TS:2008:4620)

<sup>7</sup> Sentencia de la Audiencia Provincial de Tarragona 89/2019 (Sección 3) de 12 de marzo de 2019. (Vlex ECLI:ES:APT:2019:207)

<sup>8</sup> BROSETA PONT, M. y MARTÍNEZ SANZ, F. *Manual de derecho mercantil*, decimosexta edición, volumen II, Madrid, Editorial Tecnos (Grupo Anaya S.A.), 2009, pág 64.

<sup>9</sup> GARCÍA-PITA Y LASTRES, J.L. *Introducción al Derecho de los Títulos-Valores y de las Obligaciones Mercantiles*, 3ª Edición, tomo II, La Coruña, Andavira Editora, 2002, pág 159

lo que reparamos en los artículos del Ccom previamente mencionados, para hacer posible esa acotación o delimitación.

Finalmente, encontramos figuras como la de los ganaderos, agricultores... Estos del mismo modo que los empresarios, se dedican a comprar productos para aumentar sus cosechas para así poder posteriormente vender las mismas, por lo tanto, estos no son excluidos del tráfico mercantil, *“y máxime cuando hoy en día existe sociedades dedicadas a la explotación agrícola y dichos entes pueden llegar a tener forma de sociedades mercantiles”*<sup>10</sup>, esto mismo también podría ser de aplicación para el sector de venta de productos artesanos.

#### **4. CONTENIDO DEL CONTRATO**

Centrándonos en el contenido del contrato, cabe destacar que la compraventa mercantil es como ya he mencionado, un contrato bilateral y sinalagmático, lo cual implica que ambas partes del contrato se obligan la una frente a la otra, teniendo ambas partes que cumplir con sus respectivas obligaciones de manera simultánea, pues ambas obligaciones nacen por y con causa de la otra y si una se cumple y la otra no, la incumplida queda privada de causa, así pues, se generan derechos y obligaciones recíprocas para ambas partes.

Dentro de estas obligaciones encontramos las correspondientes a cada una de las partes, es decir, las obligaciones del vendedor por un lado, y las obligaciones del comprador por otro. Dichas obligaciones encuentran su punto de partida en la regulación establecida por el CC siendo el artículo 1461 el relativo a las obligaciones del vendedor (que constituirán el fondo de este trabajo), y el artículo 1500 el relativo a las obligaciones del comprador, que pese a que no vaya a indagar en ellas, es necesario mencionarlas, pues también forman parte del contenido del contrato.

Estos dos artículos contenidos en el código civil, no encuentran análogo alguno dentro del Ccom, que carece de un apartado en el que se recojan dichas obligaciones, por lo tanto, esos dos preceptos del Código Civil son los que se emplean como punto de partida en el ámbito mercantil. Aún así, pese a que dicho punto de partida encuentre su origen en el mismo código, la diferencia entre ambas compraventas (la civil y la mercantil), radica en el régimen

---

<sup>10</sup> CANO RICO, J.R. *Manual práctico de contratación mercantil*, Tomo I, Navarcarnero, Editorial Tecnos S.A., 1999, pág 259

jurídico de dichas obligaciones, en el que la celeridad pasa a formar parte de ser la nota característica de la compraventa mercantil, frente a la “lentitud” de la compraventa civil.

Del mismo modo, el contenido del contrato mercantil se desdobra en tres elementos caracterizadores; en primer lugar, un elemento personal que sería aquel que conforman el comprador y el vendedor. Estas dos figuras no pueden ser ocupadas por cualquier persona y es por esto por lo que el CC establece una lista *numerus clausus* relativa a determinar quienes tienen la capacidad de formar parte del contrato (mayores de edad no incapacitados y menores emancipados, aunque a estos últimos se le prohíbe participar en compraventas de bienes inmuebles), además de establecer prohibiciones directas sobre quienes no pueden participar en una compraventa mercantil por su posición, ejemplo de ello tenemos a los Abogados y Procuradores respecto de los bienes y derechos que fueren objetos de litigio en el que intervengan.

En segundo lugar tenemos los elementos reales, que se conforman por el objeto y el precio. Este precio *“ha de ser cierto y determinado o determinable y en dinero (...) además la fijación del precio no podrá dejarse al arbitrio de uno de los contratantes”*<sup>11</sup>

Y finalmente encontramos los elementos formales, para los cuales la normativa a aplicar se remite o se somete a lo establecido por la normativa general de contratación mercantil, con excepción de los casos en los que la ley señale otra cosa, como podría ser el caso de los inmuebles, ya que el artículo 1280 del CC establece que deberán constar en documento público.

## **5. LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR**

Antes de entrar a destacar cada una de las obligaciones que conforman este apartado, es preciso mencionar lo establecido por el artículo 1461 del CC, del cual se desgranar las dos obligaciones principales que tiene el vendedor, siendo estas; en primer lugar, la entrega efectiva de la cosa que se pretenda vender y en segundo lugar, el saneamiento de los desperfectos que la misma pudiera tener.

Así pues, el CC regula la primera de las obligaciones del artículo 1462 al 1473, mientras que la segunda de las obligaciones viene regulada del artículo 1474 al 1499. De esta manera, esa será la regulación aplicable en caso de que el código de comercio no contenga una norma específica respecto a dichas obligaciones y es que *“la regulación que el código de comercio*

---

<sup>11</sup> CANO RICO, J.R. op. cit. pág 261

*hace de las obligaciones del vendedor es efectivamente parcial e incompleta. Unos pocos preceptos (...) matizan las obligaciones del vendedor en la compraventa mercantil”<sup>12</sup>*

### **5.1 Obligación de entregar la cosa**

La primera y fundamental obligación que tiene el vendedor es la entrega de la cosa que haya vendido. Esta obligación, encuentra su regulación en los artículos 1445, 1461 y 1462 del CC.

Antes de entrar de lleno sobre la misma, cabe destacar que el CC establece dos supuestos en los que el vendedor no estará obligado a entregar la cosa, y es que a tenor de lo establecido en el artículo 1466, *“el vendedor no estará obligado a entregar la cosa si el comprador no le paga el precio”<sup>13</sup>* siempre que no se haya acordado un aplazamiento. Aún así, puede darse la situación en la que habiéndose pactado aplazamiento *“después de celebrado el contrato se descubre que el comprador es insolvente”<sup>14</sup>* de este modo el vendedor correría el riesgo de perder el precio pero se vería liberado de la obligación de entrega (1467 CC)

Entrando ya a lo que nos preocupa, de esta primera obligación de entrega, destacamos dos aspectos importantes que deben formar parte de la diligencia del vendedor para con esta figura. Y es que en primer lugar, el vendedor debe conservar la cosa que sea objeto de compraventa con la diligencia de un buen comerciante y es que en este caso, pese a hablar de una compraventa mercantil, se aplica el principio jurídico de conservación de la cosa recogido en el CC, más concretamente en su artículo 1094, en el cual se determina que toda persona que tiene una obligación de entregar un bien a quien la vaya a adquirir, tiene el deber jurídico de cuidar y conservar dicho bien.

En segundo lugar, el vendedor también tiene la obligación de entregar la cosa en el tiempo y el lugar que hayan sido pactados por ambas partes, esta entrega puede consistir en darle de manera física y tangible al comprador la cosa o cosas que hayan sido objeto de compraventa, o, sin embargo, cabe la posibilidad de realizar una entrega simbólica, esto es, no entregar de manera física la cosa en cuestión, pero entregar un equivalente de la misma, como puede ser el caso de la entrega de documentos que representen unas determinadas mercancías o la entrega de unas llaves de un vehículo.

---

<sup>12</sup> SECO CARO, E., *“Contenido, incumplimiento y extinción del contrato mercantil de compraventa”*; en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J. (Coord.), *Derecho Mercantil II*, undécima edición, Barcelona, Editorial Ariel S.A., 2006, pág 319.

<sup>13</sup> SERRANO ACITORES A., ÁLVAREZ-CIENFUEGOS GONZÁLEZ M. GARCÍA SÁNCHEZ C. *“El contrato de compraventa mercantil”*, en ABRIL A. (Coord), *Los contratos mercantiles y su aplicación práctica*, Hospitalet de Llobregat, Wolters Kluwer España S.A, 2017, pág, 81.

<sup>14</sup> Ídem

Estas no conforman la cosa vendida en sí, pero se materializan como un símbolo que funciona como equivalente. Y es en esta entrega, donde se destaca la figura de la *traditio* la cual resulta imprescindible para la perfección del contrato, y es que como acabo de decir, es necesaria la entrega de la cosa o de un equivalente para la correcta perfección del contrato.

Por lo tanto, podemos determinar que *“al vendedor le corresponde, pues, únicamente realizar todos los actos necesarios para que el comprador pueda tomar posesión de la cosa vendida”*<sup>15</sup>.

Por lo tanto, el vendedor debe hacer todo lo posible para que la cosa objeto de contrato, pase a estar bajo la posesión y poder del comprador, sin embargo, la mera entrega de la cosa no es suficiente, ya que es necesario que el comprador otorgue su consentimiento o su aceptación para que se pueda entender que la cosa ha sido entregada. Es aquí donde diferenciaré entre la entrega de la cosa y la puesta a disposición de la misma, ya que no son lo mismo. De este modo, el Ccom recoge en sus artículos 338 y 339 la distinción entre estas dos figuras. En el primero de ellos, se indica que los gastos de entrega de las mercancías, deben ser cubiertos por la parte vendedora del contrato de compraventa mercantil y los gastos que se ocasionen al recibir esas mercancías o extraerlas, correrán a cargo del comprador. Mientras que en el segundo, se menciona el inicio de la obligación de pago por parte del comprador, es decir, una vez el vendedor hace entrega de las mercancías, en ese momento, nace la obligación para su contraparte de realizar el desembolso que ambos hubiesen pactado.

Teniendo en cuenta estos dos artículos, podríamos determinar que la distinción entre ambas figuras reside en que por un lado, la entrega supone la obligación que ambas partes adquieren, de modo que la entrega supone ser un *“acto bilateral que exige la colaboración entre vendedor y comprador”*<sup>16</sup>. Esta entrega supone para el vendedor realizar todos los actos posibles para que se efectúe correctamente la entrega, mientras que *“el comprador tendrá, a su vez, que participar en ese acto recibiendo (...) la mercancía vendida”*<sup>17</sup>.

Mientras que por otro lado, la puesta a disposición supone la *traditio* física de la cosa objeto de contrato. Esa participación del comprador es necesaria para que se pueda cumplir con la entrega, cosa distinta sería la negativa sin motivo aparente por parte del comprador de querer recibir esas mercancías, sin embargo, esa cuestión no es objeto de análisis en este trabajo por lo que no profundizaré en ello, pero es necesario comentarlo.

---

<sup>15</sup> VÉRGEZ SÁNCHEZ M., op. cit., pág 75.

<sup>16</sup> SECO CARO, E., op. cit., pág 322

<sup>17</sup> Ídem

Siguiendo con lo que nos atañe, la puesta a disposición, deberá realizarse en el lugar donde se deban entregar las cosas objeto de contrato, y son estos artículos (338 y 339 Ccom) los que determinan cómo se procederá en aquellos casos en los que la puesta a disposición por parte del vendedor se deba realizar en el mismo lugar donde se encuentre el establecimiento del vendedor o en lugar distinto a este. Y es que cuando el lugar pactado entre las partes sea distinto del establecimiento del vendedor, el vendedor deberá hacer todo lo posible para que la cosa vendida llegue a ese lugar en el tiempo y lugar que se hayan pactado y es que *“ha de darse la entrega en el establecimiento mercantil de las declaraciones de voluntad contractual”*<sup>18</sup>. Distinto sería el caso en el que el lugar pactado entre las partes fuese el mismo establecimiento del vendedor, en cuyo caso *“éste cumplirá teniendo sencillamente los géneros vendidos a disposición del comprador en sus almacenes el día señalado en el contrato”*<sup>19</sup>

¿Y cómo se decide dónde se entregan las mercancías objeto de compraventa? La doctrina indica que el lugar donde se deban entregar será aquel que las partes hayan convenido, sin embargo, en el caso de que las partes no hayan decidido un lugar concreto para la entrega de dichas mercancías, el lugar adecuado será aquel que tanta jurisprudencia del TS ha mencionado, dándose el caso en el que; *“no consta tampoco el lugar de entrega de aquéllos, ha de decidirse la cuestión, siguiendo la muy reiterada doctrina de esta Sala (...) la mercancía debe entenderse entregada en el domicilio del vendedor, que es donde debe realizarse el pago”*.<sup>20</sup> Por lo tanto, en caso de que las partes nada hayan acordado, la entrega deberá realizarse en el domicilio del vendedor.

Además de esto, esta puesta a disposición por parte del vendedor debe realizarse en el tiempo convenido, entendiéndose que si nada se hubiese establecido en el contrato, el vendedor deberá poner las mercancías objeto de compraventa a disposición del comprador en las veinticuatro horas siguientes al contrato, así lo determina pues el artículo 337 del Ccom. También es preciso recordar el carácter ágil y celeridad de la compraventa mercantil en contraposición a los plazos más extensos establecidos para la compraventa civil, destaco esto debido a que *“el mero retraso en la entrega sin necesidad de entrar a considerar si el retraso es o no culpable,*

---

<sup>18</sup> VÉRGEZ SÁNCHEZ. M, “La regulación de las obligaciones y de los contratos mercantiles en general”, *Revista de Derecho Mercantil*, N° 292, 2014, pág 16.

<sup>19</sup> URÍA GONZÁLEZ R.; ROJO FERNÁNDEZ A., VÉRGES SÁNCHEZ M., *“El contrato de compraventa mercantil: disciplinas generales”*, en ROJO FERNÁNDEZ A. / URÍA GONZÁLEZ R. (dir), *Curso de derecho Mercantil*, Vol II, Madrid, Civitas Ediciones, 2001, Tomo II, pág, 102.

<sup>20</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 15 de octubre de 1985 (Vlex ECLI: ES:TS:1985:321)

*faculta al comprador para pedir el cumplimiento o la rescisión del contrato*”<sup>21</sup> a todo ello, también habría que sumarle una indemnización por daños y perjuicios con independencia de la opción que adopte el comprador en caso de un retraso o demora.

Finalmente, cabe destacar la regulación propia que ha recibido esta obligación de entrega por parte del vendedor, recogida en la LGDCU redactada por la Ley 3/2014, de 24 de marzo, en cuyo artículo 66 bis, se determina, que la puesta a disposición de los bienes supondrán la entrega de la cosa debida. Además establece un plazo temporal para que se efectúe dicha entrega y es que esta entrega debe realizarse sin demora alguna en un plazo de 30 días naturales como límite desde que se celebre el susodicho contrato.

Dejando la entrega y la puesta a disposición a un lado, cabe destacar el tema relativo a la calidad de los productos que el vendedor debe entregar. A esta calidad, hace alusión el Ccom en su artículo 327<sup>22</sup> en el cual, se determina la posibilidad de que ambas partes discrepen sobre la calidad de los productos que se pretenden entregar, en este caso la norma es clara, determinando así para este tipo de casos la necesidad del nombramiento de peritos, que serán los que finalmente decidan si la calidad de los productos entregados se adecúa a lo pactado.

Del mismo modo, bien es cierto que las partes pueden acordar y plasmarlo así en el contrato, que la cosa no podrá ser entregada hasta que no alcance las condiciones óptimas de calidad que las partes hubieren determinado, y así viene establecido en el artículo 334 del Ccom, más concretamente en su tercer párrafo, sin embargo, y como bien he dicho con anterioridad, en caso de discrepancia entre las partes se podrá acudir al ya citado artículo 327 del mismo código.

---

<sup>21</sup> VÉRGEZ SÁNCHEZ, M “*Contratos de intercambio de bienes mercantiles*”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO. (dir.), *Contratos mercantiles*, volumen I, tercera edición, Cizur Menor., Editorial Aranzadi S.A., 2007, pág 135.

<sup>22</sup> Artículo 327 Código de Comercio: “*Si la venta se hiciera sobre muestras o determinando calidad conocida en el comercio, el comprador no podrá rehusar el recibo de los géneros contratados, si fueren conformes a las muestras o a la calidad prefijada en el contrato.*

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

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

## **5.2 OBLIGACIÓN DE SANEAMIENTO**

### **5.2.1 Regulación Legal**

La obligación por saneamiento es la segunda de las obligaciones que forman parte de la esfera del deudor. Esta obligación viene recogida en el artículo 345 del Ccom, determinando así que dicha obligación recae de manera directa sobre la figura del vendedor, debiendo responder este que responder de la evicción y saneamiento en favor del comprador, a no ser que las partes hagan uso de su libre disposición a la hora de determinar qué sucederá con el saneamiento.

Bien es cierto que esta definición puede ser un tanto escueta, pero tenemos la posibilidad de acudir al CC y así ahondar más en este concepto, así pues, en el artículo 1461 y posteriormente en el 1474 (que hace alusión al 1461 CC), se habla también de esta obligación por parte del vendedor, de hecho, en su apartado segundo se menciona esta obligación que recae sobre la figura del vendedor, de responder frente a los vicios o defectos que pueda ocultar la cosa vendida en cuestión.

Esta doble regulación se debe una vez más, al carácter fragmentario e incompleto de la norma la cual supone mayor carga de trabajo a la hora de profundizar en este tipo de conceptos.

### **5.2.2 Concepto**

Antes de entrar a analizar de lleno que suponen la evicción y los vicios ocultos, debemos entender en qué consiste el saneamiento. Sabemos que la compraventa supone ser aquella operación que se perfecciona cuando un comprador y un vendedor se ponen de acuerdo para intercambiar un bien o una cantidad de bienes concretos a cambio de un precio. Este acuerdo se materializa, debido a que quien compra entiende que los bienes que pretende adquirir, serán los idóneos para el objetivo que pretenda conseguir con los mismos. No obstante, esos bienes deben ser apropiados para el uso que su comprador pretende darles, por lo tanto, debe tratarse de bienes cuyas condiciones sean las mejores para su ulterior uso. Es aquí donde hablamos del saneamiento de dichos bienes.

El artículo 1484 del CC, nos da unas directrices muy útiles para entender este concepto de saneamiento, y es que ese mismo precepto, nos da a entender que si los bienes en cuestión que se pretenden vender adolecen de defectos, que resulten ser impropios del uso al que posteriormente se van a destinar, será el propio vendedor quien tenga la obligación de sanear los mismos. Esto podría ser aplicable también a todas aquellas situaciones en las que el bien

en cuestión tuviere una serie de defectos, que de ser conocidos por quien los compra, hubiere rehusado a la operación de compraventa por no poder satisfacer el bien las necesidades del comprador. Posteriormente, se incluye un matiz mediante el cual, si la persona que adquiere el bien se tratase de un perito o una persona que por razón de su profesión debiera ser capaz de reconocer dichos defectos en el bien, el vendedor no se haría cargo del saneamiento de los mismos.

Se trata pues de un precepto muy exigente, ya que no solo contempla la posibilidad de que el bien que se pretende en cuestión resulte ser completamente inútil para el fin que pretende darle su comprador, sino que se contempla la posibilidad, como bien he mencionado, de que el bien en cuestión tenga defectos que de haber sido conocidos, se hubiese pagado menos o no se hubiese comprado directamente. Sin embargo, la jurisprudencia exige, y así lo vemos en ejemplos como la STS 907/2010, que esos defectos deben ser “*consistentes en defectos graves, ocultos o no aparentes, con existencia anterior o coetánea a la enajenación de la mercadería y no susceptibles de ser apreciados a simple vista*”<sup>23</sup>.

Del mismo modo, la doctrina entiende que el saneamiento es una obligación que recae directamente sobre una persona, existiendo así esta obligación y pudiendo ser exigible aunque no se hubiese pactado nada con respecto al saneamiento en el contrato privado. Esto implica que aunque las partes no hayan dicho nada sobre cómo se debe proceder en caso de que los bienes o mercaderías puestas en venta adolezcan de algún defecto, se tratará de una obligación exigible en virtud de la ley. Sin embargo, cabe destacar, con base a lo establecido por el Ccom, más concretamente en su artículo 345, que no se trata de una obligación inherente al contrato, dado que existe la posibilidad de que las partes, haciendo uso de su autonomía de voluntad, puedan excluir dicha obligación en su contrato privado, exceptuando aquellos casos en los que la exclusión de la obligación se hubiese producido en aquellos casos en los que el vendedor hubiese obrado de mala fe.

Destacar que la norma supletoria, esto es, el Código Civil, también recoge esto mismo en su artículo 1475 párrafos segundo y tercero, los cuales vienen a indicar un poco lo mismo del ya mencionado artículo 345 del Código de Comercio .

---

<sup>23</sup> Sentencia del Tribunal Supremo 907/2010 (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 17 de febrero de 2010 (Cendoj, ECLI:ES:TS:2010:907)

### **5.2.3 Saneamiento por evicción**

El saneamiento por evicción es aquella situación en la que al comprador de un bien concreto, se le priva del mismo en todo, o en parte, y siempre mediante sentencia firme (es un requisito preceptivo) de lo que hubiese comprado, con razón de un derecho anterior a que se produjese la compra en cuestión. Esta figura del saneamiento por evicción encuentra su regulación en el artículo 1475 del CC, y del mismo modo, en concordancia al punto anteriormente expuesto, recoge la posibilidad de que los contratantes puedan reducir o incluso suprimir esta obligación legal de su contrato privado.

Del mismo modo, cabe señalar lo controvertida que ha sido esta figura desde la regulación del Código de Comercio de 1829. Cuando el código de 1829 estaba en vigor, este regulaba el saneamiento por evicción, sin embargo, se derogó para que no entrase en conflicto con el actual artículo 85 del Código de Comercio de 1885. Y es que en el anterior código, los artículos 380 y 381 (actualmente derogados) entendían que *“el vendedor saneará la venta defendiendo a su costa la legitimidad de esta”*<sup>24</sup> pudiendo ser lícito el pacto que la excluyera y debiendo el vendedor devolver el precio y los gastos que se hubieren causado en caso de que el vendedor fuese vencido, del mismo modo, contemplaba la obligación por parte del comprador a pedir que se citara a juicio al vendedor (en caso de reivindicación), pues de no hacerlo podría perderse esa garantía.

Esta redacción dista de lo establecido por el actual artículo 85 del Ccom, donde se dispone que la compra de bienes que se efectúen en almacenes o tiendas abiertas al público, causan prescripción de derecho a favor de quien compra esos bienes, y se le otorga a quien haya adquirido los bienes, la posibilidad de ejercer acciones civiles o criminales contra la persona que se los hubiera vendido de haber obrado de manera indebida, *“pero privándole de acción reivindicatoria”*<sup>25</sup> (Cosa que el anterior código sí contemplaba).

Es por este mismo motivo, por el que parte de la doctrina entiende que el legislador cometió un fallo a la hora de redactar el actual código suprimiendo las anteriores normas, relativas a los ya mencionados artículos 380 y 381, debido a que se trataban de normas completamente aceptables, y pudiendo del mismo modo, haber salvado la contradicción de aquellas con el actual artículo 85 añadiendo en el artículo 345 (que es el que establece la obligación de evicción y saneamiento) una excepción en los casos en los que se deba aplicar el actual

---

<sup>24</sup> SECO CARO, E. op. cit., pág 326

<sup>25</sup> Ídem

artículo 85. Todo esto ha provocado, que nuevamente se tenga que acudir al código supletorio, y se tengan que aplicar las normas establecidas para la evicción civil en el ámbito mercantil. Haciendo así muestra una vez más, del carácter incompleto y fragmentado de la norma, cuando lo digamos “lógico” debía haber sido revestir de mayor énfasis la actual norma para que pudiese encajar con la actual, y así poder regular adecuadamente con base en los establecido por el Ccom, sin necesidad de tener que acudir a normativa supletoria por falta de legislación. De hecho, en relación a la evicción se refiere, actualmente es necesario remitirse a los artículos 1478 hasta 1482 del CC, para legislar sobre esta materia.

Finalmente, encontramos las consecuencias del saneamiento por evicción establecidas en el CC, más concretamente en los artículos 1477 al 1479. Estos hacen referencia a la devolución del precio, frutos y gastos que se hubieren podido generar por esta figura, y siempre excluyendo los casos en los que el comprador asume el riesgo de la evicción.

#### **5.2.4 Saneamiento por vicios ocultos**

El saneamiento por vicios ocultos (o defectos ocultos) consiste en una obligación cuya finalidad es la de garantizar que el vendedor entregue la posesión de la cosa objeto de compraventa al comprador, y que esta cosa que es entregada sea útil para quien la adquiere. A efectos prácticos, esta figura se revierte de mayor importancia pues recoge como bien he mencionado, todos aquellos defectos que la cosa vendida pueda tener. No se habla únicamente de defectos visuales o de materia, sino que se habla de defectos de calidad o de cantidad de las mismas cosas vendidas. Del mismo modo, mediando pacto entre las partes se puede excluir de la esfera del vendedor esta obligación de saneamiento por vicios ocultos (345 Ccom), sin embargo, cabe destacar que no serán considerados como tales vicios, “*los que estén a la vista, ni los que no lo estén si el comprador es un perito que por razón de su profesión debiera conocerlos*”.<sup>26</sup>

En cuanto a la regulación de la figura se refiere, encontramos un escueto artículo en el Ccom, concretamente el 342, el cual se refiere a los vicios ocultos como vicios internos. Dentro de este artículo se estipula que el plazo que tiene el comprador para poder denunciar o manifestar su disconformidad con los productos que ha recibido, es de 30 días desde que se tiene conocimiento de dichos defectos. Cabe destacar, que este plazo es el que el Código Civil establece para los casos de los artículos 1486 y 1490, pero que la doctrina y la jurisprudencia mercantil vienen considerándolo como un plazo de caducidad y no de

---

<sup>26</sup> VÉRGEZ SÁNCHEZ M., “*El contrato de compraventa y contratos afines*”. cit., pág 77.

prescripción, de hecho, en la sentencia de 10 de marzo de 1994, establece que *“tanto la doctrina, como la jurisprudencia, han venido sosteniendo criterios distintos, puesto que, en épocas pasadas, una y otra, se inclinaron en favor de la prescripción, pero desde hace años el criterio imperante es favorable a la caducidad”*<sup>27</sup>, esto mismo también es contrastado por sentencias aún más recientes como la STS de 14 de octubre de 2003 cuando dice que, *“las acciones por vicios ocultos, plazo que tiene carácter de «disposición especial», conforme a lo que señala el artículo 1969 del Código civil, con la advertencia, además, de que, según pacífica opinión doctrinal y reiterada jurisprudencia de la Sala, el tal plazo es de caducidad y no prescripción”*<sup>28</sup>.

Por lo tanto, si transcurriese el periodo de los treinta días estipulados por la norma mercantil, y el comprador en cuestión no ejercitase acción alguna destinada a la subsanación de dichos defectos ocultos, este comprador perderá todo su derecho de reclamarlos frente al vendedor. Finalmente, mencionar que si el comprador ejercita a tiempo la acción y cumpliendo con los requisitos establecidos en la ley, con base en el artículo 1486 del CC este podrá optar entre desistir del contrato de compraventa, o reducir la cantidad a pagar, cuya reducción sería establecida por el juicio de un perito.

Dejando a un lado el marco teórico aplicable a la obligación por saneamiento, cabe diferenciar entre los vicios ocultos y los defectos aparentes. Y es que en primer lugar serán verdaderos vicios ocultos o vicios internos, los cuales suponen ser, a ojos del Código Civil, todos aquellos defectos que la cosa tenga y que estos mismos la hagan impropia para el uso al que se van a destinar. No obstante y concretando un poco más, la jurisprudencia determina en sentencias como la STS de 10 de septiembre de 1996, que debemos entender como vicio la ausencia de una cualidad en la mercancía que se entrega, estos es, *“una anomalía por la cual se distingue la cosa que lo padece de las de su misma especie y calidad”*<sup>29</sup>

Mientras que en segundo lugar, los defectos aparentes, suponen ser defectos de cantidad o calidad, los cuales consisten simplemente una desviación o diferencia entre lo que se pacta y lo que se entrega, por ejemplo; que se solicitan 100 unidades de un producto y se entreguen solo 90.

---

<sup>27</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 10 de marzo de 1994 (Aranzadi Instituciones, RJ 1994/1734).

<sup>28</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 14 de octubre de 2003 (Aranzadi Instituciones, RJ 2003/7033).

<sup>29</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) de 10 de septiembre de 1996 (Aranzadi Instituciones, RJ 1996/6556)

Estos defectos de calidad vienen también recogidos en el artículo 336 Ccom, que establecen plazos aún más breves para poder reclamarlos y es que si “*la mercadería se recibió enfiada o embalada, la denuncia del vicio o defecto deberá ser hecha dentro de los cuatro días (...)*”<sup>30</sup> o en el momento en el que se reciban las cosas. Este tipo de defectos, le dan la posibilidad al comprador de rescindir el contrato u obligar a su efectivo cumplimiento, todo ello acompañado siempre de una indemnización por los daños y perjuicios que se le pudieren haber causado al mismo, por adolecer las mercancías de dichos defectos.

Del mismo modo, el vendedor puede evitar que se le hagan esas reclamaciones y es que el propio artículo 336, contempla la posibilidad de que el vendedor exija en el mismo acto de entrega de las mercancías que se realice un reconocimiento de las mismas, a fin de que mediando buena fe, ambas partes queden conformes en ese mismo acto de que la calidad y cantidad de lo entregado se ajusta a la petición principal, haciendo así, que no se pueda interponer reclamación alguna ex-post.

De todos modos, es destacable el hecho de la dificultad que supone en situaciones poder distinguir entre estas dos figuras como es el caso de la STS de 20 de diciembre de 2000 en la que se discute sobre si las mercancías entregadas adolecen de tal forma que debieran ser consideradas como un vicio oculto o si por el contrario, simplemente se tratase de un *aliud pro alio* (entrega de cosa distinta a la que inicialmente se pactó), por lo que la propia jurisprudencia establece unos requisitos de “*inidoneidad, inhabilidad, o inaptitud total del objeto, o defecto tan grave que produzca la absoluta insatisfacción del comprador*”<sup>31</sup>.

Asimismo, también merece mención la brevedad de los plazos que de manera previa hemos visto, y es que ese rigor en los plazos, se justifica por el carácter célere del Derecho Mercantil tanto en el supuesto de vicios ocultos, como en el de defectos de calidad ya que estos plazos tan escuetos, pueden suponer una dificultad añadida a la figura del comprador a la hora de realizar las reclamaciones correspondientes.

Ya que hemos mencionado la figura del “*aliud pro alio*” cabe destacar respecto de la misma, que en caso de que existiere al entregar las mercancías, (esto es, el vendedor le entrega al comprador algo distinto de lo que se pactó inicialmente) no se estaría ante un caso de prestación defectuosa, “*sino que estaríamos ante un incumplimiento total de entrega por*

---

<sup>30</sup> URÍA GONZÁLEZ R.; ROJO FERNÁNDEZ A., VÉRGES SÁNCHEZ M. op. cit., pág 104.

<sup>31</sup> Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) 20 de diciembre de 2000 (Aranzadi Instituciones RJ 2000/10128)

*parte del vendedor por prestación de cosa diversa*”<sup>32</sup>, lo importante de esto (y siguiendo así con el tema de los plazos), sería la consecuencia de esta situación, pues se aplicaría el plazo de prescripción de quince años previsto en el artículo 1964 CC debido a lo injusto que pudiera resultar el hecho de dejar al comprador sin acciones legales por defectos especialmente graves habiendo transcurrido un plazo tan breve como es el de un solo mes.

Sin embargo, y en opinión de reputados juristas, esta solución no parece ser dogmáticamente satisfactoria. Lo mismo sucede con los casos a los que se les predica una solución equivalente a la de los vicios ocultos, y es que la interpretación abierta del artículo 1484 del Código Civil cubre todos aquellos casos en los que los objetos en cuestión que hayan sido entregados *“sean impropios del uso al que se vayan a destinar”* que a su vez, es la misma doctrina que emplea la jurisprudencia (anteriormente mencionada) para aplicar la doctrina del *aliud pro alio*.

Por lo tanto nos encontramos una vez más ante el carácter fragmentado e incompleto de las normas tanto mercantiles como supletorias (en este caso el Código Civil), para la solución de situaciones controvertidas sobre esta figura que es la de los vicios ocultos.

### **5.2.5 Régimen de Garantías**

Otra de las consideraciones generales que debemos realizar en torno a esta obligación es la del carácter dispositivo de la norma, recogido en el artículo 345 del Ccom y que dan lugar a la figura conocida como garantías comerciales. Y es que requiere de especial atención el reparar en dichas garantías, pues hay que tener en cuenta las normas imperativas que rigen sobre estas garantías, determinando cuáles se pueden y deben ofrecerse al consumidor, esto último se determina por la LGDCU en sus artículos 125 a 127 o las establecidas por la LOCM en su artículo 12, mediante los cuales se determina que el vendedor responde de las faltas de garantía que se hayan estipulado en el contrato de compraventa. Por ejemplo, la LOCM obliga al importador, que los compradores gocen de un buen servicio técnico, facilitando así piezas de recambio durante un plazo mínimo de cinco años a contar desde la fecha en la que dicha pieza dejó de fabricarse, por lo tanto, en caso de que dicha garantía no pudiera ser cubierta, será el propio vendedor quien deba responder frente al adquirente.

Del mismo modo, el régimen de responsabilidad por vicios ocultos recibió una regulación especial *“con peculiaridades propias en los casos de ventas de bienes de consumo”*<sup>33</sup> entre

---

<sup>32</sup> BROSETA PONT, M. y MARTÍNEZ SANZ, F, op. cit., pág 73.

<sup>33</sup> VÉRGEZ SÁNCHEZ M., *“El contrato de compraventa y contratos afines”*. cit., pág 78.

los vendedores cuyo giro o tráfico habitual es el mercantil y los propios consumidores, a través de la LGVBC de 10 de julio de 2003. Esta ley, cuyos preceptos han sido incorporados a la LGDCU en sus artículos 115 y ss. han establecido la obligación para el vendedor de *“entregar al consumidor un bien que sea conforme con el contrato de compraventa en los términos que en ella se establecen”*<sup>34</sup>.

De este modo, se ha conseguido unificar todas aquellas situaciones que comprendan un supuesto de entrega defectuosa en los que existe de manera aparente un ánimo por parte de quien vende el producto, de querer cumplir con su obligación, pero que a su vez, dicha entrega no satisface el interés del comprador. Así pues, mediante esta unificación se le otorga al comprador consumidor la posibilidad de ejercer derechos y acciones que tienen como objetivo la subsanación de esos vicios ocultos, defectos de calidad o defectos de cantidad respectivamente racionalizando las mismas. De esta manera, en caso de que el consumidor no se quede satisfecho con lo que efectivamente ha recibido, la norma le ofrece la posibilidad de, en primer lugar, un derecho de reparación o sustitución del bien y en segundo lugar un derecho a la rebaja del precio de ese mismo bien y a la resolución del contrato.

Finalmente también se establecen unos nuevos plazos en la nueva Ley que resultan ser más razonables que los establecidos para los regímenes generales de la compraventa, dentro de estos plazos han de manifestarse las faltas de conformidad y de prescripción de las acciones correspondientes para poder ejercitarlas.

## **6. LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL**

Respecto a este último apartado del trabajo, analizaremos lo que se conoce como la transmisión del riesgo. Ya hemos visto que la compraventa mercantil viene determinada por dos fases, a saber, la perfección del contrato, donde ambas partes del mismo ponen de común acuerdo cuál será la cosa objeto de compraventa y cuál será el precio de la misma. La segunda fase es la entrega; que supone el cumplimiento de la obligación por parte del vendedor de entregar la cosa o mercancía pactada en el lugar y tiempo determinados.

Esta lógica de reciprocidad nos lleva a entender, que en las compraventas en las que no existe un intervalo temporal entre la perfección del contrato y la entrega del mismo, el comprador se convierte en propietario de la cosa o mercancía adquirida, asumiendo así los riesgos por

---

<sup>34</sup> Ídem

deterioro o destrucción, así como el riesgo de pérdida que la cosa pudiese sufrir, esto se debe a que, al adquirir el bien concreto, automáticamente el comprador se convierte en su propietario, por lo que ese bien queda bajo su responsabilidad.

El problema mayoritario surge en el momento en el que la operación de compraventa no se realiza de manera inmediata, es decir, surge en aquellos casos en los que entre la perfección del contrato y la entrega del mismo transcurre un intervalo de tiempo. Esto puede suceder en situaciones en las que la mercancías han de ser enviadas a otro lugar para ponerlas a disposición del comprador en cuestión. Y es precisamente en este tipo de casos en los que surge esta figura, pues, si la mercancía o el bien en cuestión se destruye o deteriora o se pierde en ese intervalo de tiempo en el que el contrato ha sido perfeccionado pero no ha sido entregado, ¿Quién se ve en la obligación de responder ante esa situación? Antes de responder, cabe aclarar que esta figura solo será posible en aquellos casos en los que el deterioro o pérdida no le sean imputables al vendedor, es decir, que el mismo vendedor no haya tenido culpa alguna en que los bienes desapareciesen en ese intervalo temporal.

Se trata en definitiva de ser capaces de determinar si la transmisión de riesgos sucede en el mismo instante en el que se da la transmisión de la propiedad, o si por el contrario, *“el comprador asume tales riesgos desde el momento en el que alcanza la posición del comprador aunque no se haya producido todavía la transferencia de la propiedad”*<sup>35</sup>. Así pues es importante la determinación de esta figura ya no solo a efectos de determinar quién asume el riesgo, sino a efecto de calificación de consecuencias, ya que si este riesgo es soportado *“por el vendedor, tendrá que entregar otra cosa en sustitución (...) sin recibir precio adicional, mientras que si el riesgo es soportado por el comprador, tendrá que pagar el precio sin recibir la cosa”*<sup>36</sup>

Para poder llegar a encontrar una solución legislativa a lo anteriormente expuesto, cabe destacar que existen dos sistemas, el primero, que es el sistema germánico que se inspira en el principio *res perit domino*, y por otro lado el sistema romano, inspirado en el principio *res perit emptori*. El primero de ellos, hace soportar el riesgo al propietario de lo que se vende en cuestión, este principio *“vincula la transferencia del riesgo a la solución que se adopte sobre la transmisión de la propiedad en la compraventa”*<sup>37</sup>. Esto significa que dependiendo lo que

---

<sup>35</sup> BROSETA PONT, M. y MARTÍNEZ SANZ, F, op. cit., pág 80.

<sup>36</sup> SERRANO ACITORES A., ÁLVAREZ-CIENFUEGOS GONZÁLEZ M. GARCÍA SÁNCHEZ C., op. cit., pág 91.

<sup>37</sup> URÍA GONZÁLEZ R.; ROJO FERNANDEZ A., VÉRGES SÁNCHEZ M. op. cit., pág 110

las partes hayan acordado, el riesgo lo asume uno u otro en función de si son propietarios o no, por ejemplo; si las partes hubiesen determinado que la perfección del contrato tuviese eficacia real, por la simple conclusión del mismo el comprador se convertiría en propietario de la cosa vendida, por lo que se vería en la obligación de responder por esos riesgos. Por el contrario si las partes hubiesen determinado que para la transmisión de la propiedad se necesitase, además de la perfección del contrato, la entrega efectiva de la cosa, entonces sería el vendedor quien se vería en la obligación de asumir dicho riesgo, pues no hubiese transmitido propiedad alguna y seguiría siendo propietario de la misma.

El segundo de estos sistemas, es decir, el romano, se basa en el principio *res perit emptori*, como ya he mencionado. Mediante este sistema, el riesgo deberá ser soportado por el comprador desde que se diese la perfección del contrato con independencia de que las cosas objeto de compraventa hayan sido efectivamente entregadas o no.

Además de estos principios, es preciso destacar, que en nuestro sistema la compraventa no tiene efectos traslativos si la operación no va acompañada de la tradición, es por esto mismo, por lo que puede resultar lógico pensar, que los riesgos se transmiten al comprador desde el momento en el que se realiza la entrega, y es por esto mismo por lo que el artículo 331 del Ccom establece que el deterioro o pérdida que se produjese con anterioridad a la entrega por un accidente que no le es imputable al vendedor, daría el derecho al comprador a rescindir el contrato.

Sin embargo, encontramos un punto controvertido y es que si el contrato de compraventa tiene naturaleza bilateral, la correcta ejecución del mismo no depende única y exclusivamente del vendedor, pues es necesaria la colaboración del comprador para que esta pueda materializarse. Por lo tanto, en los casos en los que el vendedor cumple su obligación principal poniendo a disposición del comprador los bienes y realizando todos los actos necesarios para que esto suceda, no tendría mucho sentido dejar a su cargo los riesgos referentes a lo que ya ha vendido. Es por esto por lo que el artículo 333 del Ccom también encuentra sentido ya que a tenor del mismo, se establece que los daños que puedan sufrir las mercancías una vez se haya perfeccionado el contrato y el vendedor haya puesto los efectos a disposición de la otra parte en el tiempo y lugar estimados, serán a cargo del comprador, a excepción de los casos en los que el deterioro o pérdida se hubiesen dado por culpa o negligencia por parte del vendedor.

De esta manera, si somos capaces de entender estos dos artículos tal y como he expuesto, nos damos cuenta que no son para nada contradictorios sino que ambos en conjunto armonizan de alguna manera la regulación referente a la transmisión del riesgo en la compraventa mercantil. Del mismo modo, no encuentran diferencia con la regulación internacional en esta materia, así pues, la Convención de Viena de 11 de abril de 1980, y más concretamente en su artículo 67 determina que: *“Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador (...)”*<sup>38</sup> Por lo tanto vemos que la norma establecida por el Ccom se ajusta a lo regulado de manera internacional.

### **6.1 Casos especiales de transmisión y legislación complementaria**

Asimismo encontramos el artículo 334 del Ccom, que regula una serie de casos especiales *“que no quedan sometidos al principio de transmisión del riesgo (...) incluso aunque haya entrega material de las mercancías”*<sup>39</sup>, casos en los que el vendedor se verá en la obligación de hacerse cargo de los menoscabos que sufran las mercaderías por caso fortuito. Se trata de tres casos, que son los siguientes:

- Ventas hechas por número, peso o medida, en las que la cosa objeto de compraventa no es una cosa cierta y determinada, que además contenga marcas o señales que la identifiquen. Esta excepción de venta de cosas genéricas sucede *“en razón a que el género nunca perece y por lo cual hace necesaria su especificación”*<sup>40</sup> de ahí a que la norma haga referencia a las marcas o señales.
- Las ventas en las que el comprador tenga la facultad de reconocer y examinar las mercancías objeto de compraventa de manera previa.
- Las ventas con condición de no hacer entrega hasta que la cosa que se vaya a vender no adquiera unas condiciones estipuladas por las partes de manera previa.

Estos son pues los casos en los que con base en lo establecido por el Ccom, el vendedor deberá hacerse cargo de los daños que puedan sufrir las mercancías por caso fortuito.

---

<sup>38</sup> Artículo 67.1 de la Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, de 11 de abril de 1980.

<sup>39</sup> VÉRGEZ SÁNCHEZ M., *“Contratos de intercambio de bienes materiales”*. cit., pág 142

<sup>40</sup> Ídem

Finalmente y para terminar con la transmisión del riesgo se refiere, encontramos la Ley 3/2014, de 27 de marzo que establece una serie de normas para la venta a consumidores y usuarios. Estas normas establecidas por la Ley mencionada, determinan que el riesgo por pérdida o deterioro de las mercaderías objeto de compraventa solo se transmite cuando el consumidor o quien las vaya a adquirir en cuestión, obtiene las mismas de manera física, es decir, cuando obtiene la posesión material de las mismas, independientemente de que haya recibido las mismas por la persona que las venda efectivamente o de un tercero indicado por él.

Esto último es importante pues nuestro Código de Comercio no recoge referencia alguna relativa a si un tercero entrega las mercancías al adquirente de las mismas (una vez más se nos presenta el carácter incompleto de la norma mercantil), de ahí la necesidad de que esta Ley también regule la posible situación en la que los bienes se deterioran o desaparecen cuando es un tercero ajeno a las partes del contrato privado de compraventa quién entrega el bien en cuestión al adquirente.

Así pues, el comprador no asumirá el riesgo cuando el bien en cuestión esté en manos de un transportista elegido por el vendedor, sin embargo, si fuese el propio comprador quién se encargase del transporte de los bienes entonces si responderá de ese riesgo, asimismo también responderá el comprador en aquellos casos en los que el transportista seleccionado para realizar el transporte no entre dentro de los presupuestos del empresario.

## **7. CONCLUSIONES**

Para dar punto y final al presente trabajo, es preciso hacer una breve reflexión del mismo. Como he podido explicar y defender a lo largo del trabajo, la regulación respectiva a la compraventa mercantil es muy amplia, obligando al investigador o al jurista en cuestión a moverse a través de diferentes códigos. La regulación de la compraventa mercantil prevista en el código de comercio de 1885, no ha sido objeto de regulación posterior en el seno de dicho código, lo cual supone, al igual que sucede con gran parte de la normativa en nuestro Ordenamiento Jurídico, una necesidad de reforma o de actualización de la misma.

Asimismo, las actualizaciones que se fueron introduciendo en el año de publicación del código, supusieron en alguna situación una involución del mismo, como es el caso de la

regulación del saneamiento por evicción, mediante el cual se derogaron normas que hoy serían perfectamente compatibles con el resto de figuras jurídicas contenidas en el código.

De igual manera, en referencia a la transmisión del riesgo, la regulación resulta ser más caótica. Como bien he mencionado, se da una dicotomía a la hora de establecer cuál de las dos partes del contrato asume el riesgo ya que dependiendo de las distintas teorías, el riesgo puede ser asumido por cualquiera de las partes respectivamente. Si es cierto que entendiendo conjuntamente las normas establecidas por el Código de Comercio se puede encontrar una solución armonizada que de alguna manera encaja con lo previsto por la normativa internacional, pero a mi entender, en ocasiones puede resultar muy abierta a interpretación, lo cual podría derivar en una ineficacia práctica al aplicar la misma, en definitiva, se trata de un punto que necesita ser reformado por el legislador y así revestir la figura de mayor seguridad jurídica.

Finalmente hacer la referencia a lo que he intentado vislumbrar a lo largo de este trabajo y es el carácter incompleto y fragmentado del Código de Comercio, pues obliga en demasía a acudir a la norma supletoria y atender a lo establecido para la regulación sobre la compraventa civil. Esto supone que en determinadas situaciones como las expuestas a lo largo del trabajo, no existe una regulación especial para la compraventa mercantil obligando al jurista, a acudir a la norma común para poder comprender estas figuras. Además el contrato de compraventa es de los contratos más comunes y típicos que suceden en la vida de los comerciantes y las personas, por tanto, resulta curioso que un contrato tan abundante y continuo en nuestra sociedad, carezca de una regulación unitaria y actualizada, además de que esta se encuentre fragmentada al rededor del Ordenamiento Jurídico.

Dicho esto, es necesaria una regulación más completa y compacta de esta figura, que consiga dotar de mayor seguridad jurídica a quienes afecta, pues no se puede estar eternamente regulando sobre materia de compraventa mercantil con lo establecido para la compraventa civil, pues no son lo mismo y cada una contiene sus especificidades.

## **8. BIBLIOGRAFÍA**

BROSETA PONT, M. y MARTÍNEZ SANZ, F. *Manual de derecho mercantil*, decimosexta edición, volumen II, Madrid, Editorial Tecnos (Grupo Anaya S.A.), 2009.

CANO RICO, J.R. *Manual práctico de contratación mercantil*, Tomo I, Navalmorcuero, Editorial Tecnos S.A., 1999.

GARCÍA-PITA Y LASTRES, J.L. *Introducción al Derecho de los Títulos-Valores y de las Obligaciones Mercantiles*, 3ª Edición, tomo II, La Coruña, Andavira Editora, 2002.

RUIZ DE VELASCO, A. *Manual de derecho mercantil*, Madrid, Universidad Pontificia de Comillas, Segunda edición, 2007.

SECO CARO, E., “*Contenido, incumplimiento y extinción del contrato mercantil de compraventa*”; en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J. (Coord.), *Derecho Mercantil II*, undécima edición, Barcelona, Editorial Ariel S.A, 2006, pp 319-326

SERRANO ACITORES A., ÁLVAREZ-CIENFUEGOS GONZÁLEZ M. GARCÍA SÁNCHEZ C. “*El contrato de compraventa mercantil*”, en ABRIL A. (Coord), *Los contratos mercantiles y su aplicación práctica*, Hospitalet de Llobregat, Wolters Kluwer España S.A, 2017, pp 81-91.

URIA GONZÁLEZ R.; ROJO FERNANDEZ A., VÉRGES SÁNCHEZ M., “*El contrato de compraventa mercantil: disciplinas generales*”, en ROJO FERNANDEZ A. / URIA GONZÁLEZ R. (dir), *Curso de derecho Mercantil*, Vol II, Madrid, Civitas Ediciones, 2001, Tomo II, pp, 102-110.

VÉRGEZ SÁNCHEZ, M “*Contratos de intercambio de bienes mercantiles*”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO. (dir.), *Contratos mercantiles*, volumen I, tercera edición, Cizur Menor,, Editorial Aranzadi S.A., 2007, pp 136-142.

VÉRGEZ SÁNCHEZ, M., “*El contrato de compraventa y contratos afines*”, en MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A. / ROJO FERNÁNDEZ A. (dir.), *Lecciones de derecho mercantil*, volumen II, duodécima edición, Cizur Menor,, Editorial Aranzadi S.A., 2014, pp 73-78

VÉRGEZ SÁNCHEZ. M, “*La regulación de las obligaciones y de los contratos mercantiles en general*”, *Revista de Derecho Mercantil*, N° 292, 2014, pp 16.

## **9. LEGISLACIÓN**

- Instrumento de Adhesión de España a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980.
- Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil
- Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista
- Ley 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo
- Real Decreto Legislativo 3/2014, de 24 de marzo por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la defensa de Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias

## **10. JURISPRUDENCIA**

- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 15 de octubre de 1985 (Vlex ECLI: ES:TS:1985:321)
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 10 de marzo de 1994 (Aranzadi Instituciones, RJ 1994/1734).
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), 10 de septiembre de 1996 (Aranzadi Instituciones, RJ 1996/6556)
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) 20 de diciembre de 2000 (Aranzadi Instituciones RJ 2000/10128)
- Sentencia del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 14 de octubre de 2003 (Aranzadi Instituciones, RJ 2003/7033).
- Sentencia del Tribunal Supremo 672/2008 (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 9 de julio de 2008 (Vlex ECLI: ES:TS:2008:4620)
- Sentencia del Tribunal Supremo 907/2010 (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 17 de febrero de 2010 (Cendoj, ECLI:ES:TS:2010:907)
- Sentencia del Tribunal Supremo 242/2015 (Sala de lo Civil, Sección 1ª), 13 de mayo de 2015 (Vlex ECLI:ES:TS:2015:2219)
- Sentencia de la Audiencia Provincial de Tarragona 89/2019 (Sección 3) de 12 de marzo de 2019. (Vlex ECLI:ES:APT:2019:207)

