

MANUALES

Principios de Derecho Mercantil

Tomo II

31.^a Edición

Fernando Sánchez Calero

Juan Sánchez-Calero Guilarte

Mónica Fuentes Naharro

**Si quieres adquirir esta
obra haz click aquí**



III ARANZADI

© Fernando Sánchez Calero, Juan Sánchez-Calero Guilarte y Mónica Fuentes Naharro, 2026
© ARANZADI LA LEY, S.A.U.

ARANZADI LA LEY, S.A.U.

C/ Serrano Galvache 26

28033 Madrid

www.aranzadilaley.es

Atención al cliente: <https://areacliente.aranzadilaley.es/publicaciones>

Décima edición (1ª en Aranzadi), 2005
Undécima edición (2ª en Aranzadi), 2006
Duodécima edición (3ª en Aranzadi), 2007
Decimotercera edición (4ª en Aranzadi), 2008
Decimocuarta edición (5ª en Aranzadi), 2009
Decimoquinta edición (6ª en Aranzadi), 2010
Decimosexta edición (7ª en Aranzadi), 2011
Decimoséptima edición (8ª en Aranzadi), 2012
Decimotava edición (9ª en Aranzadi), 2013
Decimonovena edición (10ª en Aranzadi), 2014
Vigésima edición (11ª en Aranzadi), 2015

Vigésima primera edición (12ª en Aranzadi), 2016
Vigésima segunda edición (13ª en Aranzadi), 2017
Vigésima tercera edición (14ª en Aranzadi), 2018
Vigésima cuarta edición (15ª en Aranzadi), 2019
Vigésima quinta edición (16ª en Aranzadi), 2020
Vigésima sexta edición (17ª en Aranzadi), 2021
Vigésima séptima edición (18ª en Aranzadi), 2022
Vigésima octava edición (19ª en Aranzadi), 2023
Vigésima novena edición (20ª en Aranzadi), 2024
Trigésima edición (21ª en Aranzadi), 2025
Trigésima primera edición (22ª en Aranzadi), 2026

Depósito Legal: M-25062-2026

ISBN versión impresa: 978-84-1085-781-0

ISBN versión electrónica: 978-84-1085-782-7

Diseño, Preimpresión e Impresión: ARANZADI LA LEY, S.A.U.

Printed in Spain

© ARANZADI LA LEY, S.A.U. Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, ARANZADI LA LEY, S.A.U., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a **Cedro** (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no asumirán ningún tipo de responsabilidad que pueda derivarse frente a terceros como consecuencia de la utilización total o parcial de cualquier modo y en cualquier medio o formato de esta publicación (reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación pública, transformación, publicación, reutilización, etc.) que no haya sido expresa y previamente autorizada.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

ARANZADI LA LEY no será responsable de las opiniones vertidas por los autores de los contenidos, así como en foros, chats, u cualesquiera otras herramientas de participación. Igualmente, ARANZADI LA LEY se exime de las posibles vulneraciones de derechos de propiedad intelectual y que sean imputables a dichos autores.

ARANZADI LA LEY queda eximida de cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que puedan deberse a la falta de veracidad, exactitud, exhaustividad y/o actualidad de los contenidos transmitidos, difundidos, almacenados, puestos a disposición o recibidos, obtenidos o a los que se haya accedido a través de sus PRODUCTOS. Ni tampoco por los Contenidos prestados u ofertados por terceras personas o entidades.

ARANZADI LA LEY se reserva el derecho de eliminación de aquellos contenidos que resulten inveraces, inexactos y contrarios a la ley, la moral, el orden público y las buenas costumbres.

Nota de la Editorial: El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de ARANZADI LA LEY, S.A.U., es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

Si quieres adquirir esta
obra haz click aquí



Índice General

	<i>Página</i>
NOTA PRELIMINAR A LA TRIGÉSIMA PRIMERA EDICIÓN	35
ABREVIATURAS	37

PARTE PRIMERA TÍTULOS Y VALORES

CAPÍTULO 1

LOS TÍTULOS-VALORES Y VALORES ANOTADOS EN CUENTA	43
I. Concepto y regulación	43
A. Concepto y función	43
B. Disciplina de los títulos-valores	44
II. El derecho incorporado al título.	44
A. Caracteres del derecho incorporado	44
B. Ejercicio del derecho incorporado	45
III. La declaración contenida en el título y la relación fundamental	46
A. Forma de la declaración y obligación del deudor	46
B. El título y la relación fundamental.	46
IV. Clases de títulos-valores	47
A. Títulos constitutivos y declarativos.	48
B. Títulos emitidos individualmente y en serie.	48
C. Títulos cambiarios, de participación y de tradición	49



	<u><i>Página</i></u>
a. Títulos cambiarios	49
b. Títulos de participación	49
c. Títulos de tradición	50
D. <i>Títulos nominativos, a la orden y al portador</i>	50
a. Títulos nominativos	50
b. Títulos a la orden	51
c. Títulos al portador	51
V. La crisis de la función de los títulos-valores	53
VI. Los valores mobiliarios anotados en cuenta	54
A. <i>Caracteres generales del sistema de anotaciones en cuenta</i> ..	54
B. <i>Disposiciones comunes sobre los valores anotados en cuenta.</i>	55
a. Caracteres generales	55
b. Formalización de la emisión	56
c. Referencia a la titularidad sobre los valores	56
d. Transmisión y constitución de derechos reales	56
e. Legitimación del titular y ejercicio de los derechos inherentes a los valores	57
VII. La incidencia de los sistemas de representación electrónica sobre los efectos del comercio.	59
VIII. Régimen jurídico de los criptoactivos.	60
 CAPÍTULO 2	
LA LETRA DE CAMBIO	63
I. Consideraciones generales	63
A. <i>Noción y caracteres esenciales</i>	63
B. <i>Significación económica</i>	64
a. Funciones desarrolladas tradicionalmente	65
b. Funciones que desarrolla en la actualidad	65
c. Importancia del pagaré cambiario	67
C. <i>Evolución del Derecho cambiario</i>	67
II. Requisitos formales de la letra.	68



	<u>Página</u>
A. <i>Requisitos formales esenciales de la letra</i>	68
B. <i>Requisitos formales naturales de la declaración cambiaria original</i>	69
C. <i>Eventuales cláusulas potestativas de la letra</i>	70
D. <i>Consecuencia de la falta de alguno de los requisitos esenciales</i>	71
III. Referencia a la letra en blanco	71
IV. Requisitos materiales de las declaraciones cambiarias ...	72
A. <i>Principio de la autonomía de las obligaciones cambiarias</i> ..	72
B. <i>Poder para obligarse cambiariamente en nombre de otro</i> ...	72
V. El documento en que han de redactarse las declaraciones cambiarias	74
VI. Emisión de la letra y relaciones extracambiarias	75
VII. Pagaré	76
A. <i>Noción y caracteres</i>	76
B. <i>Régimen</i>	77
 CAPÍTULO 3	
ACEPTACIÓN, ENDOSO Y AVAL DE LA LETRA	79
I. La aceptación	79
A. <i>Concepto</i>	79
B. <i>Presentación a la aceptación</i>	80
C. <i>Requisitos de la aceptación</i>	81
D. <i>Aceptación por intervención</i>	82
E. <i>Referencia a la cesión de la provisión</i>	83
a. <i>Existencia de un régimen especial</i>	83
b. <i>Efectos</i>	83
II. El endoso	84
A. <i>Noción</i>	84
B. <i>Forma de endoso</i>	85
a. <i>Requisitos</i>	85



	<u>Página</u>
b. Endoso en blanco y endoso al portador.....	85
C. <i>Efectos</i>	86
D. <i>Los endosos limitados</i>	86
a. Endoso «para cobranza»	87
b. Endoso «para garantía»	87
E. <i>Transmisión de la letra sin endoso</i>	87
III. Concepto y función del aval cambiario	88
A. <i>Concepto del aval</i>	88
B. <i>Contenido de la obligación del avalista: aval general y aval limitado</i>	88
IV. Elementos personales del aval	89
A. <i>El avalista</i>	89
B. <i>El avalado: la falta de su indicación</i>	89
V. Forma y tiempo del aval	89
A. <i>Requisitos formales</i>	89
B. <i>La firma en el anverso de la letra como aval</i>	90
C. <i>Aval en documento separado</i>	90
D. <i>Tiempo del aval</i>	90
VI. La responsabilidad cambiaria del avalista	91
A. <i>El avalista como obligado directo</i>	91
B. <i>El avalista como obligado en vía de regreso</i>	92
a. Introducción	92
b. Ejercicio de la acción de regreso contra el avalista antes del vencimiento	92
VII. El pago por el avalista	93
A. <i>La posición del avalista que paga la letra</i>	93
a. Introducción	93
b. La acción de regreso del avalista.....	93
B. <i>Excepciones oponibles por el avalista</i>	94



CAPÍTULO 4

**EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES
CAMBIARIAS.**

I. El vencimiento de la letra	95
A. <i>Requisitos</i>	95
B. <i>Modalidades de vencimiento</i>	96
II. Presentación de la letra al pago	97
A. <i>Consideraciones generales</i>	97
B. <i>Circunstancias de la presentación</i>	97
a. <i>Legitimación activa y pasiva</i>	97
b. <i>Presentación a un sistema de compensación</i>	98
C. <i>Momento de la presentación</i>	98
D. <i>Falta de presentación</i>	99
III. El pago	99
A. <i>Consideraciones generales</i>	99
B. <i>Objeto del pago</i>	100
C. <i>Pago anticipado</i>	101
D. <i>Prueba del pago</i>	101
E. <i>Pago por intervención</i>	101
F. <i>Efectos del pago</i>	102
IV. Las acciones cambiarias	102
A. <i>Introducción</i>	102
B. <i>Acción directa</i>	103
C. <i>Acción de regreso</i>	104
a. <i>Presupuestos</i>	104
b. <i>Protesto de la letra</i>	105
a'. <i>Concepto y alcance del protesto</i>	105
b'. <i>Protesto notarial</i>	106
c'. <i>Declaración equivalente</i>	106



	<i><u>Página</u></i>
c. Dispensa del protesto mediante la cláusula «sin gastos»	107
d. Deber de comunicación de la falta de aceptación o de pago.....	108
e. Importe de la reclamación	108
D. <i>Letra de resaca</i>	109
V. Las excepciones cambiarias	109
A. <i>Orientación en este punto</i>	109
a. Limitación de las excepciones cambiarias	109
b. Referencia al juicio cambiario	110
B. <i>Excepciones personales</i>	111
C. <i>Excepciones reales</i>	112
D. <i>Régimen especial cuando el deudor sea un consumidor</i>	113
VI. Las acciones extracambiarias	114
A. <i>Acción causal</i>	114
B. <i>Acción de enriquecimiento</i>	114
VII. La prescripción	115
 CAPÍTULO 5	
EL CHEQUE	117
I. Consideraciones generales	117
A. <i>Concepto, función económica y presupuestos</i>	117
a. Concepto.....	117
b. Función económica.....	118
c. Presupuestos	118
B. <i>Requisitos para la validez del cheque</i>	119
II. Posición jurídica del librado en el cheque	120
A. <i>Relaciones entre el librador y el librado</i>	120
B. <i>Relación entre el tenedor del cheque y el librado</i>	121
a. Naturaleza de la obligación asumida por el banco librado	121



	<u>Página</u>
b. Supuesto de cheque visado o conformado	122
III. Transmisión del cheque	122
A. <i>Dependencia de la forma de emisión del cheque</i>	<i>122</i>
B. <i>Transmisión del cheque</i>	<i>122</i>
C. <i>El cheque cruzado y cheque para abonar en cuenta</i>	<i>123</i>
IV. El pago del cheque	124
A. <i>Presentación al pago</i>	<i>124</i>
B. <i>Efectos del pago</i>	<i>125</i>
V. Acciones del tenedor del cheque impagado	125
A. <i>Acción cambiaria de regreso</i>	<i>125</i>
B. <i>Acciones causales</i>	<i>127</i>
C. <i>Acción de enriquecimiento</i>	<i>127</i>

PARTE SEGUNDA LOS CONTRATOS MERCANTILES

CAPÍTULO 6

NORMAS GENERALES SOBRE LAS OBLIGACIONES Y LOS CONTRATOS MERCANTILES	131
I. Introducción	131
II. Especialidades en el régimen general de las obligaciones mercantiles	133
A. <i>Plazo para el cumplimiento del pago en las obligaciones mercantiles</i>	<i>133</i>
B. <i>Morosidad en el cumplimiento</i>	<i>134</i>
C. <i>La prescripción como causa de extinción de las obligaciones</i>	<i>134</i>
III. Normas generales sobre los contratos mercantiles	135
A. <i>Formación del contrato</i>	<i>135</i>
a. Caracteres de la oferta mediante publicidad	135
b. Perfección del contrato entre ausentes	137
c. Derecho de desistimiento en los contratos con consumidores	138



	<u>Página</u>
B. <i>Forma del contrato mercantil</i>	138
C. <i>Prueba de los contratos mercantiles</i>	139
D. <i>Interpretación del contrato</i>	140
E. <i>Cesión del contrato mercantil</i>	140
F. <i>Contratos mercantiles con cláusula penal</i>	141
G. <i>Contratos celebrados fuera del establecimiento</i>	141
IV. Contratos sometidos a condiciones generales	142
A. <i>La contratación mediante cláusulas predispuestas</i>	142
B. <i>Concepto y características</i>	142
C. <i>Función económica</i>	144
D. <i>Naturaleza jurídica de las condiciones generales</i>	144
E. <i>Régimen de las condiciones generales</i>	144
F. <i>Control de las condiciones generales</i>	146
a. Referencia a las acciones colectivas contra la utiliza- ción de condiciones generales ilegales	146
b. Registro de condiciones generales de la contratación	147
c. Deber de información de ciertos profesionales	147
V. Referencia al régimen de las condiciones generales y las cláusulas abusivas en los contratos con los consumidores	147
A. <i>Régimen en la Ley del consumidor</i>	147
B. <i>Noción y alcance del régimen de las «cláusulas abusivas»</i> ...	148
C. <i>Enunciación de supuestos de cláusulas abusivas</i>	148
VI. El impacto de la inteligencia artificial en la contratación mercantil	150

CAPÍTULO 7

LOS CONTRATOS DE COMISIÓN, LOS PUBLICITARIOS Y LOS DE DISTRIBUCIÓN	153
I. Concepto y formación del contrato de comisión	153
A. <i>Concepto del contrato y formas de actuar del comisionista</i> ..	153
a. Noción y función del contrato de comisión	153



	<u>Página</u>
b. Formas de actuar del comisionista	154
B. Formación del contrato.....	155
II. Efectos del contrato	156
A. Obligaciones del comisionista	156
a. Ejecución de la comisión	156
b. Rendición de cuentas	156
c. Caso de la llamada comisión de garantía	157
d. Prohibición de autoentrada del comisionista	157
e. Sustitución del comisionista y subcomisión	158
B. Obligaciones del comitente	158
a. Pago de comisión	158
b. Abono de gastos y desembolsos efectuados por el comisionista	159
c. Derechos de retención y preferencia del comisionista	159
III. Comisión de transporte	159
A. Agencias de transportes	160
B. Agencias de viajes.....	160
IV. Extinción del contrato de comisión.....	161
V. Los contratos publicitarios	161
VI. Contrato de agencia	162
A. Noción y régimen	162
B. Notas características	163
C. Obligaciones de las partes.....	164
a. Obligaciones del agente	164
b. Obligaciones del empresario principal (o comitente).	164
D. Extinción del contrato.....	165
a. Causas de extinción	165
b. Indemnización a cargo del empresario	166
c. Acuerdo de las partes sobre la cuantía de la indemnización	167



	<u>Página</u>
<i>E. Prescripción</i>	167
VII. El contrato de concesión mercantil y el de franquicia	167
<i>A. Contrato de concesión</i>	167
a. Noción y función.	167
b. Contenido del contrato.	168
c. Extinción del contrato	169
<i>B. Contrato de franquicia</i>	170
VIII. El contrato de mediación o corretaje	172
IX. El contrato de «factoring»	172
<i>A. Noción y funciones</i>	172
<i>B. Obligaciones de las partes</i>	173

CAPÍTULO 8

COMPRAVENTA MERCANTIL Y OTROS CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE COSAS	175
I. Delimitación de la compraventa mercantil	175
<i>A. Introducción</i>	175
<i>B. Delimitación según el C de c</i>	176
<i>C. Normas sobre venta a consumidores</i>	177
II. Referencia al régimen de la compraventa internacional de mercancías	177
III. Efectos del contrato	178
<i>A. Obligaciones del vendedor</i>	178
a. Obligación de entrega	178
b. Obligación de garantía	178
a'. Denuncia de los vicios y defectos de la cosa	179
b'. Plazos para efectuar la denuncia.	179
c'. Efectos de la denuncia.	180
d'. Modificación convencional de la obligación de garantía por vicios	180



	<i>Página</i>
e'. Régimen especial en el caso de venta a los consumidores	181
a''. La obligación de garantía.....	181
b''. Garantía comercial adicional.....	181
c''. Servicio técnico posterior a la venta	182
B. <i>Obligaciones del comprador</i>	182
a. Pago del precio.....	182
b. Recepción de la mercancía.....	182
IV. La transmisión de los riesgos	183
V. El incumplimiento del contrato	184
A. <i>Incumplimiento de la obligación de entrega</i>	184
B. <i>Incumplimiento de la obligación de pagar el precio</i>	184
C. <i>Incumplimiento de la obligación de recibir las mercancías</i> ..	185
VI. Régimen especial de la compraventa a plazos	186
A. <i>Introducción</i>	186
B. <i>Concepto y notas del contrato de venta a plazos</i>	186
C. <i>Reserva de dominio</i>	187
D. <i>Demora en el pago de los plazos</i>	188
VII. Contrato de suministro	188
A. <i>Noción y caracteres</i>	188
B. <i>Contenido del contrato</i>	189
C. <i>Incumplimiento del contrato</i>	189
VIII. Contrato de arrendamiento financiero (leasing)	190
A. <i>Noción y caracteres</i>	190
B. <i>Contenido del contrato</i>	191
a. Obligaciones del arrendador financiero.....	192
b. Obligaciones del usuario	192
C. <i>Tutela del derecho de propiedad del bien arrendado</i>	193
D. <i>Cesión del contrato</i>	193



CAPÍTULO 9

LOS CONTRATOS DE DEPÓSITO, AFIANZAMIENTO Y PRÉSTAMO

	195
I. El contrato de depósito mercantil	195
A. <i>Obligaciones del depositario</i>	196
a. Custodia de la cosa	196
b. Devolución de la cosa	196
B. <i>Obligaciones del depositante</i>	197
II. Normas sobre algunas clases de depósitos	197
A. <i>Depósito irregular</i>	197
B. <i>Depósito administrado</i>	197
C. <i>Depósito en «almacenes generales»</i>	198
III. El contrato de aparcamiento de vehículos	199
IV. El contrato de afianzamiento mercantil	200
V. Contrato de préstamo mercantil	201
A. <i>Noción</i>	201
B. <i>Notas características</i>	202
C. <i>Clases</i>	202
D. <i>Contenido del contrato</i>	203
a. Obligaciones del prestamista	203
b. Obligaciones del prestatario	203
a'. Obligación de restitución	204
b'. Obligación del pago de los intereses	205
VI. Préstamo con garantía de valores cotizables	206
A. <i>Carácter mercantil</i>	206
B. <i>Constitución de la prenda</i>	206
C. <i>Posición del acreedor pignoraticio</i>	207
D. <i>Ejecución de la garantía</i>	207
E. <i>Aplicabilidad del procedimiento de ejecución en el caso de cuentas corrientes de crédito</i>	208



CAPÍTULO 10

RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS MERCADOS DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

I.	Regulación de los mercados de instrumentos financieros .	210
A.	<i>La Ley 6/2023 de los mercados de valores y de los servicios de inversión como una ley marco</i>	210
B.	<i>La Ley 6/2023 de los mercados de valores y de los servicios de inversión como una ley europea</i>	211
C.	<i>Los objetivos de la LMV de los mercados de valores y de los servicios de inversión</i>	212
D.	<i>Los ejes de la nueva regulación establecida por la LMV de los mercados de valores y de los servicios de inversión</i>	212
II.	Supervisión del mercado de instrumentos financieros	213
A.	<i>Supervisión pública en el nivel centralizado de la UE</i>	214
B.	<i>Supervisión pública descentralizada en España por la CNMV</i>	214
III.	Estructura del mercado de instrumentos financieros	215
A.	<i>Objetos: los instrumentos financieros</i>	215
a.	Los valores negociables	215
b.	Otros instrumentos financieros	215
c.	Referencia a los criptoactivos	215
B.	<i>Sujetos: Emisores, intermediarios e inversores</i>	216
a.	Los emisores públicos y privados	216
b.	Los intermediarios: entidades de crédito y empresas de servicios de inversión	217
c.	Los inversores: La protección del inversor	217
C.	<i>Empresas de servicios de inversión</i>	218
a.	Los servicios y las actividades de inversión	218
b.	Clases de empresas de servicios de inversión	219
c.	Cumplimiento de los requisitos prudenciales por las empresas de servicios de inversión conforme a su dimensión y al principio de proporcionalidad	221



	<i><u>Página</u></i>
d. Requisitos o condiciones que deben cumplir las empresas de servicios de inversión	222
e. Los proveedores de servicios de suministro de datos	222
IV. Funcionamiento del mercado de instrumentos financieros	222
V. El mercado primario	223
A. Referencia a los negocios del mercado primario	223
B. Ofertas públicas de venta o suscripción de valores	224
VI. Los mercados secundarios	225
A. Los centros de negociación	225
a. Noción	225
b. Tipos	225
B. Noción de operaciones de mercado	227
C. Clases de operaciones de mercado	227
a. Operaciones por cuenta propia o ajena	227
b. Transparencia sobre operaciones	228
D. Evolución de la negociación de instrumentos financieros en mercados regulados	228
E. Órdenes de ejecución de operaciones de mercado secundario	229
a. Función y naturaleza	229
b. Contenido de las órdenes	230
c. Especialidades del contrato de comisión	230
F. Postcontratación: compensación y liquidación de operaciones de valores	231
VII. Ofertas públicas de adquisición de valores (OPAs)	235
A. Noción y régimen jurídico	235
B. Rasgos relevantes de su régimen	237
C. Otros supuestos de OPAs	238
VIII. Las normas de conducta	239
A. Normas de conducta especiales aplicables a quienes presten servicios de inversión	239



B.	<i>Las normas de conducta generales que pueden implicar a cualquier persona física o jurídica que opere en el mercado de valores y, en especial, a los emisores</i>	240
IX.	Los mercados de criptoactivos	241

CAPÍTULO 11

**LAS ENTIDADES Y LOS ESTABLECIMIENTOS
FINANCIEROS DE CRÉDITO. LOS CONTRATOS
BANCARIOS.**

		245
I.	Las entidades de crédito	246
A.	<i>Noción</i>	246
B.	<i>Clases</i>	247
II.	Los establecimientos financieros de crédito	247
A.	<i>Características comunes y clases de establecimientos financieros de crédito</i>	248
B.	<i>Régimen jurídico</i>	249
C.	<i>Supervisión</i>	249
D.	<i>EFC y servicios de pago</i>	249
III.	Delimitación del concepto de «contrato bancario». Sus características y elementos.	250
A.	<i>Noción y objeto de los contratos bancarios</i>	250
a.	<i>Noción</i>	250
b.	<i>Objeto de los contratos bancarios</i>	250
B.	<i>Características de la contratación bancaria</i>	251
IV.	Las cuentas bancarias	253
A.	<i>Introducción</i>	253
B.	<i>El contrato de cuenta corriente bancaria</i>	254
a.	<i>Noción y función</i>	254
b.	<i>Contenido</i>	255
C.	<i>La transferencia bancaria y los servicios de pago</i>	256
D.	<i>La ciberdelincuencia</i>	257
V.	Los depósitos bancarios de dinero	258



	<u>Página</u>
A. <i>Noción y naturaleza</i>	258
B. <i>Clases</i>	258
VI. Operaciones bancarias activas	259
A. <i>La terminación o reducción de la financiación de una PYME</i>	259
a. El deber de preaviso a cargo de la entidad	259
b. El deber de entregar la Información Financiera-PYME	260
c. La solicitud de Información Financiera-PYME.	261
B. <i>El impacto de la normativa extraordinaria para luchar contra la pandemia del COVID-19 en las operaciones bancarias activas</i>	261
a. En la financiación del mercado inmobiliario: moratorias de las deudas hipotecarias y arrendaticias.	261
b. En la financiación empresarial mediante los créditos bancarios avalados por el ICO	262
C. <i>Préstamo bancario</i>	263
D. <i>La apertura de crédito</i>	264
a. Concepto, naturaleza jurídica y formación del contrato	264
b. Efectos del contrato	264
c. Extinción del contrato	265
d. Los créditos sindicados	265
E. <i>El descuento bancario</i>	266
a. Concepto y naturaleza jurídica. El redescuento	266
b. Características del contrato y clases de descuentos .	267
c. Contenido del contrato de descuento	268
F. <i>Los avales o garantías bancarias</i>	269
VII. Los créditos documentarios	271
A. <i>Concepto y función</i>	271
B. <i>Disciplina de los créditos documentarios</i>	272
C. <i>Contenido del crédito documentario</i>	272



	<u><i>Página</i></u>
a. Relación entre el comprador y el vendedor	272
b. Relación entre el ordenante y el banco emisor	272
c. Relación entre el banco emisor y el beneficiario	273
d. El crédito documentario transferible	274
e. Extinción del crédito documentario	274
VIII. Otras operaciones bancarias.	275
A. <i>Intervención de la banca en el mercado de valores</i>	275
a. Los contratos bancarios de mediación en las emisiones y ofertas públicas de venta de valores	276
b. El contrato bancario de gestión de carteras de inversión	276
El contrato bancario de depósito y administración de valores e instrumentos financieros	277
B. <i>Alquiler de cajas de seguridad</i>	278
C. <i>Informaciones comerciales y a la CIR</i>	279
a. Referencia al deber de secreto y sus limitaciones ...	279
b. Informaciones solicitadas por la clientela	279
CAPÍTULO 12	
EL CONTRATO DE TRANSPORTE Y LOS CONTRATOS PARA EL TURISMO.	281
I. Consideraciones generales	282
A. <i>Noción y caracteres generales del contrato de transporte</i>	282
B. <i>Clases de transporte</i>	282
II. Contrato de transporte terrestre de cosas.	283
A. <i>Delimitación y normas aplicables.</i>	283
B. <i>Elementos personales del contrato</i>	283
a. Porteador	284
b. Cargador	285
c. Destinatario	285
C. <i>La carta de porte</i>	285



	<u>Página</u>
<i>D. Contenido del contrato</i>	286
a. Deberes y obligaciones del cargador.....	286
b. Deberes y obligaciones del porteador.....	287
c. Deberes y obligaciones del destinatario	288
<i>E. Responsabilidad del porteador</i>	288
a. Supuestos	288
b. Causas de exoneración.....	289
c. Cálculo y limitación de la indemnización	289
d. Ejercicio de la acción frente al porteador	290
<i>F. Especialidades del transporte ferroviario de mercancías</i>	290
a. Régimen de los transportes nacionales.....	290
b. Régimen del transporte internacional.....	291
III. Contrato de transporte terrestre de personas	292
<i>A. Caracteres generales</i>	292
<i>B. Efectos del contrato</i>	292
<i>C. Referencia a la disciplina del transporte ferroviario de perso- nas</i>	293
IV. Contrato de transporte aéreo de personas	294
<i>A. Caracteres generales</i>	294
<i>B. Responsabilidad del porteador en caso de accidente</i>	295
a. Alcance de esta disciplina	295
b. Responsabilidad objetiva	296
c. Indemnización en caso de muerte o lesión del pasaje- ro.....	297
d. Indemnización en caso de retraso.....	297
e. Indemnización por retrasos o daños relativos al equi- paje	297
V. Contrato de transporte marítimo de personas o de pasaje	298
<i>A. Noción y régimen</i>	298
<i>B. Efectos del contrato</i>	298
a. Obligaciones del porteador	298



	<u><i>Página</i></u>
b. Obligaciones del pasajero.	299
c. Supuestos de extinción del contrato.	300
d. Régimen de responsabilidad y seguro obligatorio ...	300
VI. Régimen de los llamados «viajes combinados»	301
VII. Agencias de viajes	303
VIII. Contrato de hospedaje	303
A. <i>Noción</i>	303
B. <i>Contenido del contrato</i>	304
IX. Aprovechamiento por turno de inmuebles con fin turístico.	305
A. <i>Referencia a su régimen</i>	305
B. <i>Contrato de aprovechamiento por turno</i>	305
a. Noción y caracteres del derecho del usuario	305
b. Contenido del contrato.	306
CAPÍTULO 13	
EL CONTRATO DE SEGURO	309
I. Concepto, clases y caracteres del contrato de seguro	309
A. <i>Concepto del contrato de seguro</i>	309
B. <i>Clasificación del contrato</i>	311
C. <i>Régimen del contrato</i>	311
D. <i>Características del contrato</i>	313
II. Elementos personales	313
A. <i>Asegurador</i>	313
B. <i>Tomador del seguro y asegurado</i>	314
C. <i>Intervención de los mediadores en la conclusión del contrato de seguro.</i>	<i>315</i>
a. Los mediadores de seguros.	316
b. Referencia a los agentes de seguros.	316
c. Referencia a los corredores de seguros	316



	<u><i>Página</i></u>
III. Formación y documentación del contrato	317
A. <i>Carácter consensual</i>	317
B. <i>Documentos del contrato</i>	317
a. La póliza	317
b. Otros documentos	319
C. <i>Deber de declaración del tomador del seguro</i>	319
D. <i>Duración del contrato y prescripción</i>	320
IV. Obligaciones de las partes	321
A. <i>Obligaciones del asegurador</i>	321
a. De entrega de la póliza	321
b. Cobertura del riesgo	321
c. Pago de la prestación	321
B. <i>Obligaciones y deberes del contratante</i>	323
a. Pago de la prima	323
b. Deberes del tomador del seguro	323
V. Los seguros contra daños: consideraciones generales	325
VI. Valor del interés y suma asegurada	326
A. <i>Relevancia del interés asegurado</i>	326
B. <i>Significado de la suma asegurada</i>	326
C. <i>Relación entre el interés y la suma asegurada</i>	327
VII. Determinación de la indemnización	327
A. <i>La suma asegurada como límite de la indemnización</i>	328
B. <i>Procedimiento pericial para la determinación del daño</i>	329
VIII. Subrogación del asegurador	329
IX. El seguro de responsabilidad civil	330
X. Los seguros de personas: consideraciones generales	331
XI. Modalidades de contratación: los seguros de grupo	332
XII. Ausencia de subrogación en los seguros de personas	333
XIII. Noción de los seguros de vida, de accidentes y de enfermedad y asistencia sanitaria	334



PARTE TERCERA

CRISIS ECONÓMICA DEL EMPRESARIO

CAPÍTULO 14

LA DECLARACIÓN DE CONCURSO Y SUS EFECTOS	339
I. Consideraciones generales sobre la legislación concursal y sus reformas	340
A. <i>La aprobación de la Ley concursal</i>	340
B. <i>El Texto Refundido de la LCon (2020)</i>	341
C. <i>La reforma del Texto Refundido de la LCon (2022)</i>	342
II. El Derecho preconcursal	343
A. <i>El presupuesto subjetivo</i>	344
B. <i>El presupuesto objetivo</i>	344
C. <i>La comunicación de apertura de negociaciones con los acreedores</i>	345
a. <i>Presentación</i>	345
b. <i>Contenido de la comunicación</i>	346
c. <i>Resolución sobre la comunicación</i>	347
d. <i>Efectos de la comunicación</i>	347
a'. <i>Administración del patrimonio del deudor</i>	347
b'. <i>Sobre los créditos</i>	347
c'. <i>Sobre los contratos</i>	347
d'. <i>Sobre acciones y procedimientos ejecutivos</i>	348
e'. <i>Prórroga de los efectos de la comunicación sobre comunicaciones posteriores</i>	348
f'. <i>Sobre la solicitud de concurso</i>	348
e. <i>El deber de solicitar el concurso por no alcanzar el plan de reestructuración</i>	349
III. Los planes de reestructuración	349
A. <i>Los planes de reestructuración</i>	349
a. <i>Concepto, ámbito objetivo y contenido</i>	350



	<u>Página</u>
b. Los créditos afectados	352
c. La aprobación del plan	354
d. La homologación judicial	356
e. El experto en la reestructuración	359
IV. Declaración de concurso	360
A. <i>Presupuestos de la declaración de concurso</i>	360
a. El presupuesto subjetivo	360
b. El presupuesto objetivo	360
B. <i>Solicitud de la declaración de concurso</i>	362
a. Solicitud del deudor	363
b. Solicitud de los acreedores y de los demás legitima- dos.....	363
C. <i>La declaración de concurso</i>	364
D. <i>Publicidad de la declaración de concurso</i>	364
E. <i>El concurso sin masa</i>	364
F. <i>Los concursos conexos</i>	366
V. De la administración concursal	366
A. <i>Condiciones para el nombramiento de administrador con- cursal</i>	367
a. Condiciones subjetivas del administrador concursal y supuestos de nombramiento	367
b. Incapacidades, incompatibilidades y prohibiciones...	367
c. Aceptación, separación y sustitución	368
d. Nombramiento de auxiliares delegados	369
B. <i>Deberes y funciones de la administración concursal</i>	369
C. <i>Retribución de la administración concursal</i>	369
D. <i>Ejercicio del cargo y responsabilidad de los administradores concursoales</i>	370
E. <i>Responsabilidad de los administradores concursoales</i>	371
VI. Efectos de la declaración de concurso sobre el deudor. ...	371
A. <i>Respecto a las facultades del deudor y el ejercicio de su acti- vidad empresarial</i>	371



	<u>Página</u>
B. Efectos sobre el deudor persona jurídica	373
VII. Efectos de la declaración de concurso sobre los acreedores	374
A. Efectos sobre los procedimientos individuales	374
B. Ejercicio de acciones del concursado y ejecuciones y apremios	376
C. Efectos sobre créditos con garantía real	376
D. Efectos sobre los créditos en particular	377
VIII. Efectos sobre los contratos	377
A. Vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas	377
B. Incidencia sobre los contratos de trabajo	378
C. Otros efectos	378
IX. Efectos sobre los actos perjudiciales para la masa activa .	379
A. Reintegración de la masa: cambio respecto al sistema anterior	379
B. Actos rescindibles	380
C. Procedimiento y efectos	381
X. El procedimiento especial para microempresas	381
A. La justificación del nuevo procedimiento	381
B. Disposiciones generales	382
C. La comunicación de apertura de negociaciones	382
D. Apertura del procedimiento	383
E. Efectos de la apertura del procedimiento	383
F. Acciones rescisorias y de responsabilidad	384
G. El procedimiento de continuación	384
a. El plan de continuación	384
b. Aprobación y homologación del plan de continuación	385
c. Cumplimiento e incumplimiento del plan de continuación	386
H. El procedimiento de liquidación	386
a. Apertura y efectos	386



	<i><u>Página</u></i>
b. El plan de liquidación y las operaciones de liquidación	387
c. Calificación abreviada.....	388
I. <i>La conclusión del procedimiento especial para las microempresas</i>	388
 CAPÍTULO 15	
DETERMINACIÓN DE LAS MASAS ACTIVA Y PASIVA. SOLUCIONES DEL CONCURSO Y TERMINACIÓN DEL PROCEDIMIENTO	389
I. Introducción	389
II. Determinación de la masa activa.	390
A. <i>Noción de masa activa</i>	390
B. <i>Normas sobre los bienes conyugales cuando el concursado sea empresario casado</i>	391
C. <i>Cuentas bancarias indistintas</i>	391
D. <i>Separación de bienes de la masa activa</i>	392
E. <i>Formación del inventario de la masa activa</i>	392
F. <i>Conservación y enajenación de la masa activa</i>	393
G. <i>Insuficiencia de la masa activa</i>	393
III. Determinación de la masa pasiva	394
A. <i>La distinción entre créditos concursales y créditos contra la masa</i>	394
B. <i>Comunicación de los créditos y su reconocimiento.</i>	395
C. <i>Clasificación de los créditos concursales</i>	396
D. <i>Créditos privilegiados</i>	397
a. <i>Créditos con privilegio especial.</i>	397
b. <i>Créditos con privilegio general</i>	397
E. <i>Los créditos subordinados</i>	398
F. <i>Formación de la lista de acreedores</i>	399
IV. Publicidad e impugnación del informe de la administración concursal.	400



	<u>Página</u>
A. <i>Publicidad</i>	400
B. <i>Impugnación del inventario y de la lista de acreedores, comunicaciones posteriores y modificaciones del texto definitivo</i>	400
V. Soluciones del concurso	401
VI. Del convenio	402
A. <i>La presentación de la propuesta de convenio y su contenido</i> .	402
B. <i>La admisión a trámite y la evaluación de la propuesta de convenio</i>	405
C. <i>La aceptación de la propuesta de convenio por los acreedores (de la adhesión y las mayorías necesarias)</i>	405
D. <i>Aprobación judicial del convenio</i>	407
E. <i>Alcance de la eficacia del convenio</i>	408
F. <i>Cumplimiento del convenio</i>	410
G. <i>De la modificación del convenio</i>	410
H. <i>Del incumplimiento del convenio</i>	411
VII. De la liquidación	411
A. <i>Apertura de la fase de liquidación</i>	411
B. <i>Efectos de la liquidación</i>	412
C. <i>Realización de la liquidación</i>	413
D. <i>Pago a los acreedores</i>	414
E. <i>Transmisión de unidades productivas</i>	415
F. <i>Exoneración del pasivo insatisfecho</i>	416
VIII. Calificación del concurso	418
A. <i>Calificación del concurso</i>	418
B. <i>Efectos de la declaración del concurso culpable</i>	421
IX. Conclusión del concurso	423
X. Reapertura del concurso	424



Capítulo 1

Los títulos-valores y valores anotados en cuenta

SUMARIO: I. CONCEPTO Y REGULACIÓN. *A. Concepto y función. B. Disciplina de los títulos-valores.* II. EL DERECHO INCORPORADO AL TÍTULO. *A. Caracteres del derecho incorporado. B. Ejercicio del derecho incorporado.* III. LA DECLARACIÓN CONTENIDA EN EL TÍTULO Y LA RELACIÓN FUNDAMENTAL. *A. Forma de la declaración y obligación del deudor. B. El título y la relación fundamental.* IV. CLASES DE TÍTULOS-VALORES. *A. Títulos constitutivos y declarativos. B. Títulos emitidos individualmente y en serie. C. Títulos cambiarios, de participación y de tradición.* a. Títulos cambiarios. b. Títulos de participación. c. Títulos de tradición. *D. Títulos nominativos, a la orden y al portador.* a. Títulos nominativos. b. Títulos a la orden. c. Títulos al portador. V. LA CRISIS DE LA FUNCIÓN DE LOS TÍTULOS-VALORES. VI. LOS VALORES MOBILIARIOS ANOTADOS EN CUENTA. *A. Caracteres generales del sistema de anotaciones en cuenta. B. Disposiciones comunes sobre los valores anotados en cuenta.* a. Caracteres generales. b. Formalización de la emisión. c. Referencia a la titularidad sobre los valores. d. Transmisión y constitución de derechos reales. e. Legitimación del titular y ejercicio de los derechos inherentes a los valores. VII. LA INCIDENCIA DE LOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN ELECTRÓNICA SOBRE LOS EFECTOS DEL COMERCIO. VIII. RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS CRIPTOACTIVOS.

I. CONCEPTO Y REGULACIÓN

A. CONCEPTO Y FUNCIÓN

Podemos definir el título-valor como el documento esencialmente transmisible necesario para ejercitar el derecho literal y autónomo en él mencionado.

Esta noción —aceptada generalmente por la doctrina— pone de manifiesto, junto a la especial aptitud del documento para transmitirse, la vinculación entre el título como documento y el ejercicio del derecho que en él se menciona. Aparece, de esta manera, una conexión entre el elemento corporal (el título) y el incorporeal (el derecho) que es extraordinariamente útil en un doble aspecto: para el ejercicio del derecho y para su posibilidad de transmisión. En efecto, el que aparece legitimado como poseedor del documento (si es al portador, con su



simple posesión; si es nominativo, además de la posesión serán precisos otros requisitos) lo está para el ejercicio del derecho, de manera que no sólo puede pedir la prestación que le corresponde con la sola presentación del documento, sino que ha de hacerlo precisamente presentando el título. La legitimación del poseedor del documento crea una apariencia a su favor de ser titular del derecho mencionado en el título, que el ordenamiento jurídico protege dentro de ciertos límites.

La función esencial que desempeñan los títulos-valores en el tráfico económico, en el que tanta importancia tiene el crédito, es la de facilitar la transmisión de los derechos de crédito (sin tener que acudir al régimen de su cesión), ya que al vincular al documento el derecho que en él se menciona, se considera como una cosa mueble especialmente apta para la transmisión o circulación de esos derechos al aplicarse las normas más sencillas previstas en el ordenamiento jurídico para la transmisión de los bienes muebles. La difusión de los títulos-valores se ha producido en distintos ámbitos de la actividad empresarial, principalmente por la variedad de derechos susceptibles de ser incorporados a un título. De forma que junto a los títulos de crédito, encontramos títulos previstos en la legislación societaria o en la del transporte.

En la actualidad se ha producido una crisis de los títulos valores, descrita como su «desmaterialización», en cuanto los derechos que incorporan se documentan con frecuencia no en papel, sino mediante su inscripción en la contabilidad (se dice, que se «anotan en cuenta») y su transmisión se efectúa por medio de la simple transferencia de una cuenta a otra.

Acontece con los valores un fenómeno similar a la circulación del dinero, en el que son más frecuentes e importantes los pagos mediante la anotación de la transferencia en las cuentas abiertas en las entidades de crédito, que por medio de la entrega de dinero en efectivo (monedas y billetes).

B. DISCIPLINA DE LOS TÍTULOS-VALORES

Dentro de nuestro ordenamiento carecemos de una disciplina general de los títulos-valores. Existen únicamente normas sobre ciertos títulos-valores en particular (letra de cambio, pagaré, cheque, obligaciones, etc.).

II. EL DERECHO INCORPORADO AL TÍTULO

A. CARACTERES DEL DERECHO INCORPORADO

En el título-valor aparece una conexión entre un documento y el derecho que en él se menciona. Utilizando una expresión metafórica, a la que hemos aludido en el número anterior, la doctrina dice comúnmente que el derecho aparece incorporado al título. Veamos, en síntesis, cuáles son los caracteres de este derecho:



1. El derecho que se incorpora es frecuentemente un derecho de crédito que entraña la pretensión de una prestación dineraria. Pero esto no es necesario, pues el título puede incorporar un conjunto de derechos de distinta naturaleza (como sucede en el caso de las acciones) o un derecho relativo a cosas individualizadas (mercancías, en el supuesto de conocimientos de embarque, resguardos de depósitos, etc.). Por esta razón resulta preferible el término título-valor al de título de crédito.
2. El derecho incorporado tiene la nota de la literalidad, lo que quiere decir que cuanto concierne al contenido de este derecho, sus límites y sus modalidades dependen de los términos en que está redactado el título. De aquí la importancia de la forma de la declaración contenida en el título, la cual puede ser completada con otros documentos a los que puede remitirse (*v. gr.*, las acciones, que hacen referencia a su inscripción en el Registro Mercantil, art. 114 LSC). Estos títulos-valores que se remiten a otros documentos extraños suelen denominarse títulos literales incompletos.
3. El derecho incorporado es autónomo en el sentido de que cuando se transmite el título corresponde al nuevo adquirente un derecho que es independiente de las relaciones de carácter personal que hubieran podido existir entre los anteriores titulares y el deudor, siempre que haya existido buena fe. A diferencia de lo que sucede en la cesión ordinaria de un crédito, en la que se transmite al adquirente (cesionario) el mismo derecho que tenía el cedente, en la transmisión de un título-valor el derecho incorporado surge de nuevo con relación a cada uno de los adquirentes, que, como decimos, se ven liberados de las excepciones de carácter personal que podían alegarse contra los anteriores titulares.

B. EJERCICIO DEL DERECHO INCORPORADO

Está legitimada para el ejercicio del derecho incorporado al título-valor la persona que lo posee cumpliendo los requisitos que la naturaleza del título exige (según sea nominativo, a la orden o al portador). La persona legitimada tiene la facultad de pretender la prestación que está indicada en el título y que puede variar según la clase de este.

Esta facilidad que se otorga al poseedor del título —que le exonera de demostrar que es realmente titular del derecho que está en él incorporado— constituye el lado activo de la legitimación. Ésta tiene también su aspecto pasivo, que se corresponde con el anterior, ya que el deudor que paga a la persona que según el título está legitimada queda liberado de su obligación. Este efecto liberatorio se fundamenta en la apariencia que ofrece el título al deudor de que su poseedor puede solicitar de él la prestación. Sin embargo, este efecto



sólo se produce si el poseedor ha obrado de buena fe (sin que exista culpa grave o dolo por su parte).

III. LA DECLARACIÓN CONTENIDA EN EL TÍTULO Y LA RELACIÓN FUNDAMENTAL

A. FORMA DE LA DECLARACIÓN Y OBLIGACIÓN DEL DEUDOR

El título-valor incorpora un derecho —cuyos caracteres acabamos de enunciar— y que se corresponde con una obligación que se manifiesta también en el título. Quien lo emite hace una declaración, que se recoge en el propio documento, por la que su autor queda obligado en los términos previstos por el mismo título y por la ley. Ciertamente, el título podrá recoger posteriormente otras declaraciones (*v. gr.*, una letra de cambio es emitida y posteriormente se estampa en ella un aval, un endoso o la aceptación), pero ahora nos interesa simplemente hacer una referencia a la declaración primitiva.

Esta declaración escrita recogida en el documento ha de tener una serie de requisitos que normalmente son detallados en el régimen concreto de cada título-valor (*v. gr.*, el art. 1 de la Ley 19/1985, de 16 de julio, cambiaria y del cheque —en adelante Lc—, para la letra de cambio, el art. 106 Lc para el cheque, etc.). Estos requisitos son considerados en algunos supuestos como esenciales para que el documento pueda adquirir la naturaleza de título-valor (*v. gr.*, art. 2 Lc para la letra de cambio). Sin embargo, no es necesario que todos estos requisitos estén contenidos en el título en el momento en que se emite la declaración, sino que algunos pueden ser omitidos en el instante en que el título es entregado (se habla entonces de un título en blanco). La declaración puede ser considerada válida si se completa el título antes de su presentación al deudor para el ejercicio del derecho.

Los defectos de forma del título existentes en el momento de su vencimiento pueden ser opuestos por el deudor a cualquier poseedor del mismo. También se le podrán oponer los defectos que lesionen la propia declaración (como sucede cuando la firma es falsa, o cuando el que realizó la declaración no tenía la capacidad suficiente, etc.).

B. EL TÍTULO Y LA RELACIÓN FUNDAMENTAL

La emisión del título se debe normalmente a la existencia de una relación previa (llamada subyacente o fundamental) (*v. gr.*, un comprador, que debe el precio al vendedor, le entrega un pagaré). Se dice, en expresión equívoca, que la relación fundamental es causa de la emisión del título.

De entre las múltiples cuestiones a que da lugar la conexión entre la relación fundamental y el título, vamos a hacer una referencia exclusivamente a la distinción entre títulos causales y abstractos, prestando atención a los efectos que



la relación fundamental tiene sobre el título y también en los efectos que produce la emisión del título sobre la relación fundamental.

1. Se dice que son títulos *causales* aquellos en los que existe una íntima conexión entre el derecho incorporado y el negocio subyacente. Así, por ejemplo, en el caso de una sociedad anónima en la que se emitan títulos, éstos son títulos de participación que incorporan el conjunto de derechos que vienen determinados por los estatutos y la propia Ley como consecuencia del contrato de sociedad.

Son títulos abstractos aquellos en los que el derecho que incorporan es independiente del contrato causal. El poseedor del título tiene un derecho de crédito distinto del que nace de la relación causal o subyacente.

2. Los efectos de la relación fundamental sobre el título son los siguientes: *a)* Si se trata de títulos *causales* se somete el derecho incorporado al título a la disciplina de la relación fundamental (así, en la carta de porte o el conocimiento de embarque los derechos que se incorporan al título están disciplinados por las normas del contrato de transporte); en los títulos *abstractos* esa disciplina no impera; *b)* En las relaciones entre el que emite el título y su primer tenedor, aquél puede alegar ante éste las excepciones u obstáculos que deriven de la relación fundamental que le liberen del cumplimiento de la obligación incorporada al título (*v. gr.*, el comprador extiende una letra para el pago de las mercancías al vendedor, que luego éste no envía; si el vendedor exige el pago de la letra, el comprador alegará el incumplimiento de la otra parte de la entrega de esas mercancías). Pero estas excepciones —consideradas de carácter personal— no son oponibles al tercer poseedor de buena fe del título (en el ejemplo anterior, si la letra se transmite a un tercero —que al adquirirla no ha obrado en daño del deudor—, éste no podrá oponer que no se entregaron las mercancías).

3. En cuanto a los efectos que produce la emisión del título sobre la relación fundamental hemos de decir que, por regla general, esa emisión no significa una extinción (por novación) de la relación fundamental y de los derechos que de ella derivan. Como dice el artículo 1170 Cc, «la entrega de pagarés a la orden, o letras de cambio u otros documentos mercantiles, sólo producirá los efectos del pago cuando hubiesen sido realizados, o cuando por culpa del acreedor se hubiesen perjudicado. Entretanto, la acción derivada de la obligación primitiva quedará en suspenso».

IV. CLASES DE TÍTULOS-VALORES

Los títulos-valores pueden ser clasificados de acuerdo con distintos criterios. Según la naturaleza pública o privada del emisor (títulos-valores públicos y privados), de acuerdo con la aplicación del principio de la literalidad (completos



e incompletos), en su conexión con la relación fundamental (causales y abstractos), etc. De los diversos criterios existentes vamos a fijarnos únicamente en los más significativos.

A. TÍTULOS CONSTITUTIVOS Y DECLARATIVOS

Esta clasificación tiene en cuenta si la emisión del título produce el efecto de hacer nacer el derecho a él incorporado o no.

Son títulos constitutivos aquellos cuya emisión hace nacer el derecho que se incorpora. La emisión de un pagaré, cumpliendo los requisitos previstos en la Ley (art. 94 Lc), hace nacer un derecho a favor del tenedor del pagaré contra quien lo firmó.

Son títulos declarativos aquellos que incorporan un derecho que ha nacido con anterioridad a la emisión del título. Así, los derechos que tiene el accionista en una sociedad anónima surgen una vez constituida la sociedad o con motivo de la ampliación del capital social. Pero sólo posteriormente, si se emiten los títulos —lo que en muchas sociedades no llega a producirse nunca, porque los socios no lo solicitan—, se incorporará la condición de socio al título. Es más, la LSC prevé de forma expresa que, aun cuando los estatutos hayan previsto expresamente que las acciones serán nominativas, puede resultar que tales títulos de hecho sean sustituidos por los «resguardos provisionales» (art. 115) o certificados de inscripción en el libro de acciones nominativas, cuando las acciones tengan este carácter (art. 116.5).

B. TÍTULOS EMITIDOS INDIVIDUALMENTE Y EN SERIE

Este criterio de distinción presta atención a la forma en que son emitidos los títulos. Distinción que parece sencilla pero que en su normativa se complica.

Existen títulos-valores que son emitidos en forma aislada o particular, de manera que el emitente hace una declaración con relación a cada título. Así sucede normalmente en los títulos regulados en la Ley cambiaria: letra de cambio, pagaré y cheque. El firmante del cheque lo rellena y entrega al tenedor haciendo una declaración en el propio documento que está referida a un derecho concreto y determinado.

Otros títulos-valores se emiten como consecuencia de un negocio único (la constitución de una sociedad anónima o la emisión de obligaciones) que da lugar a una serie o masa de ellos de características iguales (*v.* arts. 94 y 401 LSC). El régimen de estos valores está detallado en la legislación de los mercados financieros y, de forma principal, en la vigente Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (en adelante LMV). La noción de estos valores mobiliarios —que el artículo 2.1 LMV denomina «valores negociables»— ha adquirido una amplitud muy grande, ya que dentro de tal



concepto se incluye «cualquier derecho de contenido patrimonial... que por su configuración jurídica propia y régimen de transmisión sea susceptible de tráfico generalizado e impersonal en un mercado financiero» (art. 3.1 del RD 814/2023, de 8 de noviembre, sobre instrumentos financieros, admisión a negociación, registro de valores negociables e infraestructuras de mercado). Amplitud de la noción de valor negociable que viene determinada no sólo por la aparición de nuevas modalidades a la vista de la naturaleza del derecho patrimonial que lo constituye, sino también por la circunstancia de que normalmente ese valor está representado mediante «anotaciones en cuenta» y no por medio de «títulos». Estos valores negociables se incluyen por la LMV como una modalidad de los «instrumentos financieros» [v. su art. 3.1, a)].

Centrándonos en los títulos-valores parece más conveniente referirse a títulos emitidos individualmente y a títulos emitidos en serie o en masa. Respecto a estos últimos, parte de la doctrina distingue, a su vez, entre títulos en masa (no en serie), como aquellos documentos que incorporan prestaciones dirigidas a un colectivo anónimo al que corresponde una determinada prestación (*v. gr.*, el billete del transporte en el metro), y títulos en serie (no en masa), que incorporan un conjunto de derechos, normalmente de carácter económico y corporativo (*v. gr.*, las acciones).

C. TÍTULOS CAMBIARIOS, DE PARTICIPACIÓN Y DE TRADICIÓN

En esta clasificación se tiene en cuenta en especial la naturaleza del derecho incorporado.

a. Títulos cambiarios

Bajo esta denominación se reúne un conjunto de títulos que incorporan un derecho de crédito de carácter pecuniario.

Los títulos cambiarios más importantes son la letra de cambio, el pagaré y el cheque (que estudiaremos en los capítulos siguientes).

b. Títulos de participación

Los títulos de participación confieren a su poseedor legítimo una determinada posición en el ámbito de una organización societaria que se concreta en un conjunto de derechos y poderes. La posición del poseedor del título está dominada por la relación subyacente, que se configura de acuerdo con lo establecido en la Ley y en los estatutos.

Las acciones son los títulos de participación por excelencia, cuyo estudio ya hemos hecho. La participación en una sociedad de responsabilidad limitada, según sabemos, no puede ser incorporada a un título (art. 92.2 LSC) y, por consiguiente, no puede obtener la calificación de título valor.



c. Títulos de tradición

Los títulos de tradición (o representativos) son aquellos que atribuyen a su poseedor el derecho a la entrega de unas determinadas mercancías, la posesión de estas y el poder de disponer de ellas mediante la transferencia del título.

El título otorga, por consiguiente, la posesión de las mercancías. Esto es, una posesión mediata o indirecta de ellas, ya que el poseedor inmediato o directo de las mercancías es otra persona (el portador o el depositario). Esta persona posee las mercancías en nombre del poseedor del título, que representa a la cosa (por esa razón estos títulos se denominan también «representativos»). La posesión mediata del tenedor del título tiene como presupuesto la posesión inmediata de las mercancías por parte del emisor del título (que está obligado a restituirlas), de tal forma que cuando éste pierda su posesión, aquél pierde al mismo tiempo la posesión legal o jurídica de las mercancías.

El poseedor del título, al ser poseedor de las mercancías, puede disponer de ellas mediante la entrega del título (el nombre de título de tradición realza este aspecto). La función económica que cumplen estos títulos consiste, especialmente, en la posibilidad de disponer de las mercancías en el tiempo en que se encuentran viajando en poder del portador o en el que están en manos de un depositario. Las mercancías se venden o se constituye una prenda sobre ellas a través del documento que las representa, es decir, del título de tradición.

Son ejemplos de títulos de tradición, a los que nos referimos al estudiar el contrato que les sirve de causa, la carta de porte —aunque su caracterización en tal sentido está desdibujada en nuestro Derecho (art. 350, 3.º, y exposición de motivos C de c)—, los resguardos de los almacenes generales de depósito (arts. 194 y 195 C de c y el RD de 22 de septiembre de 1917, relativo al resguardo de garantía o warrant) y el conocimiento de embarque como título del transporte marítimo (sobre su eficacia traslativa sobre las mercancías representadas, v. art. 251 LNM).

D. TÍTULOS NOMINATIVOS, A LA ORDEN Y AL PORTADOR

Esta clasificación, de singular importancia, se basa en la forma en que se legitima el poseedor del título, lo que determina su manera o ley de circulación.

a. Títulos nominativos

Título nominativo es aquel que designa como titular a una persona determinada y que no puede ser transmitido sin que se notifique la transmisión al deudor, siendo necesario en algunos casos, además, que éste colabore en cierta manera. Se habla en este caso de título nominativo «directo», para distinguirlo del título a la orden, que también es nominativo pero que tiene un régimen diverso.



La primera característica fundamental de los títulos nominativos es la mención como titular de una persona determinada. Para que el poseedor del título esté legitimado para solicitar la prestación que en él se indica, no sólo es necesaria la presentación del documento, sino la identificación de la persona que lo presenta, que ha de demostrar que es la designada en el título o su cesionario.

Una segunda característica de los títulos nominativos radica en el régimen de su transmisión. Su circulación no es tan simple como en el caso de los títulos a la orden o al portador, pues está sometida a una disciplina más rigurosa, que no es común —en nuestro Derecho— para todos los títulos-valores nominativos, sino que es preciso distinguir entre los títulos emitidos individualmente y los emitidos en serie.

b. Títulos a la orden

Se considera como título a la orden el que designa como titular a una persona determinada o a otra que aquélla o las sucesivas poseedoras legítimas del documento designen en el propio título.

El título a la orden es nominativo, pero por medio de una cláusula de endoso, que ha de estamparse como se ha dicho en el mismo título, puede ser sustituida la persona designada en él, sin permiso ni necesidad de notificarlo al deudor, emitente del título.

Los títulos a la orden tienen, por consiguiente, una circulación más sencilla que los nominativos, aunque no lleguen a la facilidad que representa el título al portador. La legitimación en los títulos a la orden se produce por la coincidencia entre quien lo presenta y la persona que en él se designa como titular, que puede ser la que primero se designó o la que ésta o las sucesivas personas poseedoras del título hayan indicado, debiendo existir en el título una cadena regular de endosos (*cfr.* art. 19 Lc).

Títulos a la orden por excelencia son la letra de cambio, el pagaré y el cheque, pues tienen ese carácter aun cuando en ellos nada se diga. Para perder esta condición es preciso que lleven las palabras de «no a la orden» o una expresión equivalente (arts. 14, 96 y 120 Lc). Por esto se dice que son títulos a la orden natos. Otros muchos documentos pueden extenderse a la orden (carta de porte, póliza de seguro, acciones nominativas, etc.).

c. Títulos al portador

Son títulos al portador aquellos que legitiman a su simple poseedor como titular del derecho incorporado al documento. Estos documentos no designan a una persona determinada como su titular, sino simplemente lo es quien los posee (se utiliza para ello normalmente la cláusula «al portador», si bien en algunos supuestos la falta de indicación del tenedor hace presumir que el título



es al portador; v. art. 111, ap. final Lc donde se declara que el cheque que en el momento de su presentación al cobro carezca de indicación del tenedor, vale como cheque al portador).

La disciplina general de los títulos al portador puede resumirse en las siguientes notas:

- a) Dado que en esta clase de títulos se reconoce al poseedor del documento la titularidad del derecho al que se refiere, el ejercicio de ese derecho incorporado al título se ve facilitado extraordinariamente, porque para ello basta con la presentación del documento. La apariencia jurídica adquiere aquí su mayor sentido, porque el deudor ha de cumplir su prestación cuando le sea presentado el documento, sin tener que examinar si corresponde a su poseedor el derecho incorporado o no.
- b) La posición del acreedor se ve reforzada en el aspecto procesal, ya que del título al portador deriva una acción ejecutiva contra su emisor, que puede ejercitar desde el día de su vencimiento, sin que se puedan oponer a ella otras excepciones que las previstas en la LEC (art. 544 C de c, que ha de completarse con las disposiciones específicas relativas a cada clase de título).
- c) El tenedor del título tiene derecho a confrontarlo con sus matrices siempre que lo crea conveniente (art. 546 C de c); norma que, como se ha dicho, está pensando en los títulos emitidos en serie o masa (*cfr.* arts. 114 y 412 LSC).
- d) Los títulos al portador son transmisibles por la simple tradición del documento (art. 545 C de c, art. 120.2 LSC y art. 120, 1.º Lc), pero para que la tradición transfiera la propiedad del título es preciso que previamente haya existido una causa adecuada (una venta, una transmisión *mortis causa*, etc.; art. 609 Cc). La LMV establece que para la validez de la transmisión de valores negociables representados por títulos al portador será precisa la participación de una sociedad o agencia de valores o entidad de crédito o la intervención de fedatario público o (art. 11.5). La jurisprudencia del Tribunal Supremo tiene declarado sobre el alcance de la intervención del fedatario público, cuando es obligatoria en la transmisión de títulos de esta clase, que la ausencia de tal intervención no afecta a la validez del contrato de transmisión, sino que incide en la validez de la ejecución de ese contrato y más precisamente en su transmisión, que no es eficaz en tanto no se cumpla tal formalidad.
- e) La posición jurídica del poseedor de buena fe del título al portador, que lo ha adquirido sin culpa grave, es en principio prácticamente inatacable, ya que el título es irreivindicable. El artículo 545 C de c señala que «no estará sujeto a reivindicación el título (al portador) cuya posesión



se adquiera por tercero de buena fe y sin culpa grave. Quedarán a salvo los derechos y acciones del legítimo propietario contra los responsables de los actos que le hayan privado del dominio». La irreivindicabilidad exige en el adquirente, por tanto, no sólo la buena fe, sino que haya actuado sin culpa grave.

V. LA CRISIS DE LA FUNCIÓN DE LOS TÍTULOS-VALORES

Con independencia de la problemática que entraña el concepto de título-valor y de lo discutible que resulta la inclusión dentro de él de ciertos títulos que circulan en el tráfico, es lo cierto que el número elevado de títulos-valores que venían emitiéndose planteaba en forma creciente graves problemas a la hora de poderlos manejar. Dificultad que se ha venido manifestando tanto con relación a los títulos emitidos en serie (como pueden ser las acciones o las obligaciones; es decir, los valores mobiliarios) como a los que no lo son (*v. gr.*, la letra de cambio; esto es, los efectos de comercio). La masificación de los documentos hace que éstos, en diversos supuestos, no sean apropiados para cumplir la función que de ellos se espera, en particular la de facilitar la transmisión y el ejercicio de los derechos incorporados al título. De forma que los títulos-valores, en definitiva, han sido víctimas de su propio éxito.

Estas dificultades tratan de superarse por los profesionales que han de manejarlos (en especial las entidades de crédito y demás intermediarios financieros) con la ayuda de la contabilidad y de las nuevas tecnologías. Éstas permiten sustituir la función tradicional de los títulos-valores haciendo que el derecho se transmita, aun cuando el título permanezca inmovilizado, si es que se ha emitido, e incluso que la transmisión del derecho se produzca aun en la hipótesis de que el título no se llegue a emitir.

La unión entre el título, entendido como documento, y el derecho (la llamada incorporación de éste a aquél, que como hemos visto está presente del título-valor) deja de ser relevante, en el sentido de que se ha «desmaterializado» al omitirse el documento. En el título-valor, en estos casos el elemento material se ve desplazado porque, con la ayuda de anotaciones contables y por medio de los ordenadores, se pueden conseguir de forma más rápida y sencilla los fines que venían cumpliendo esos títulos. El ordenador puede hacer anotaciones contables, que sirven de medio de prueba de la existencia del derecho a favor de su titular, y también puede, mediante otra anotación, registrar la transmisión del derecho a otra persona. De esta forma, el sistema informático recoge los elementos delimitadores del derecho (sujeto, contenido, identificación, mediante una referencia técnica de la operación de adquisición y de transmisión del derecho, etc.) y sirve de registro de esos datos, que puede reproducir en el momento preciso, tanto a los efectos de poder entregar al titular del derecho un documento que sirva para su legitimación como para facilitar la circulación de ese derecho.



Compraventa mercantil y otros contratos de prestación de cosas

SUMARIO: I. DELIMITACIÓN DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL. *A. Introducción. B. Delimitación según el C de c. C. Normas sobre venta a consumidores.* II. REFERENCIA AL RÉGIMEN DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS. III. EFECTOS DEL CONTRATO. *A. Obligaciones del vendedor. a. Obligación de entrega. b. Obligación de garantía. a'. Denuncia de los vicios y defectos de la cosa. b'. Plazos para efectuar la denuncia. c'. Efectos de la denuncia. d'. Modificación convencional de la obligación de garantía por vicios. e'. Régimen especial en el caso de venta a los consumidores. a''. La obligación de garantía. b''. Garantía comercial adicional. c''. Servicio técnico posterior a la venta. B. Obligaciones del comprador. a. Pago del precio. b. Recepción de la mercancía. IV. LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS. V. EL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO. *A. Incumplimiento de la obligación de entrega. B. Incumplimiento de la obligación de pagar el precio. C. Incumplimiento de la obligación de recibir las mercancías.* VI. RÉGIMEN ESPECIAL DE LA COMPRAVENTA A PLAZOS. *A. Introducción. B. Concepto y notas del contrato de venta a plazos. C. Reserva de dominio. D. Demora en el pago de los plazos.* VII. CONTRATO DE SUMINISTRO. *A. Noción y caracteres. B. Contenido del contrato. C. Incumplimiento del contrato.* VIII. CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING). *A. Noción y caracteres. B. Contenido del contrato. a. Obligaciones del arrendador financiero. b. Obligaciones del usuario. C. Tutela del derecho de propiedad del bien arrendado. D. Cesión del contrato.**

I. DELIMITACIÓN DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL

A. INTRODUCCIÓN

La compraventa es un contrato por el cual una persona —el vendedor— se obliga a entregar una cosa a otra (comprador), que se compromete a pagar un precio (art. 1445 Cc). Este contrato cumple una función de primer orden desde el punto de vista económico, en cuanto que sirve para la circulación de los bienes por ser instrumento para el cambio de los mismos por dinero, y ocupa una posi-



ción relevante en la actividad empresarial. Desde una perspectiva jurídica la compraventa ha de considerarse como el contrato tipo de los contratos bilaterales, cuyas normas en gran medida se han generalizado para los contratos de prestaciones recíprocas, en los que el principio de equivalencia de las prestaciones tiene un papel de primer orden. Además, la compraventa mercantil ocupa, dentro de la historia del Derecho mercantil, una destacada importancia.

El concepto de la compraventa y las obligaciones que engendra el contrato han de buscarse en el Cc, pero dentro de nuestro ordenamiento surge una normativa especial para aquellas compraventas que se califiquen como mercantiles, que se delimitan por el propio C de c, fundamentalmente por medio de los artículos 325 y 326. Este segundo precepto pretende ser aclaratorio, si bien lo que ha hecho ha sido aumentar la confusión del sistema.

La doble regulación de la compraventa, en el Cc y en el mercantil, no es sino un elemento que incrementa la litigiosidad, por la falta de claridad en el régimen jurídico de este contrato. Se han de tener en cuenta, además, las normas sobre la compraventa mercantil con consumidores contenidas en la Ley 7/1996, de ordenación del comercio minorista, modificada por distintas normas relativas a la tutela de los consumidores, cuando son compradores de mercancías, que se han insertado en el texto refundido de la L Consumidores. Por otro lado, cuando se trate de compraventas internacionales de mercancías aparece un régimen diverso derivado de las llamadas Reglas de Viena (v. en este capítulo, apdo. II).

B. DELIMITACIÓN SEGÚN EL C DE C

El C de c dedica unos artículos a la regulación de la compraventa mercantil, los primeros de los cuales se preocupan de delimitar esta compraventa frente a la civil (arts. 325 y 326). La técnica de delimitación de estos dos artículos es muy deficiente y crea graves problemas de interpretación, además de los generales indicados resultantes del doble régimen de la compraventa dentro de nuestro ordenamiento. La terminología del C de c es también imprecisa, pues unas veces se habla de compraventa y otras de compras o ventas. Esta imprecisión, sin embargo, puede superarse pensando que, como sucede en el uso corriente del tráfico, el mismo contrato recibe esa denominación abreviada según que la iniciativa la lleve el vendedor (y se habla de venta) o el comprador (que suele denominarlo compra).

Aun cuando los criterios doctrinales no son coincidentes, podemos considerar mercantiles:

- a) Las compras de cosas muebles realizadas con la finalidad de lucrarse en la reventa (arts. 325 y 326.1.º). Las cosas pueden haberse adquirido para venderlas en el mismo estado en que se encuentran (como hacen



los comerciantes) o bien en otro diferente (como sucede con las materias primas y productos adquiridos por los fabricantes o industriales).

- b) Las ventas realizadas por los empresarios cuando el comprador también lo sea y adquiera la cosa para su actividad económica (cfr. art. 326, párrs. 1.º y 4.º). La interpretación jurisprudencial —si bien de forma vacilante— ha venido excluyendo del ámbito de la regulación de la compraventa mercantil contenida en el C de c no sólo las ventas efectuadas por los empresarios a los particulares o consumidores, sino también las que realicen de sus productos los artesanos, agricultores o ganaderos (art. 326, párrs. 2.º y 3.º). La normativa complementaria del C de c se ha ocupado, como se ha de ver, de las ventas a los consumidores.

C. NORMAS SOBRE VENTA A CONSUMIDORES

La falta de regulación adecuada en el C de c de las ventas de cosas muebles a los consumidores —y en general al público— se ha ido supliendo dentro de nuestro ordenamiento por algunas disposiciones especiales, que tienen primacía sobre las del propio Código. Puede decirse que el régimen de la compraventa de mercaderías se ha desplazado en gran parte del C de c a normas especiales.

Estas normas sobre las ventas a los consumidores se han recogido en gran medida en la L Consumidores.

Aun cuando sus preceptos en materia contractual han sido objeto de una generalización, el contrato de compraventa por parte de los consumidores tiene una importancia singular. Aun cuando su regulación especial tiene primacía, se complementa con las disposiciones legales que regulan los contratos civiles y mercantiles (art. 59.2 de la L Consumidores). Estas disposiciones de tutela de los consumidores, y la doble regulación de la compraventa en el Código civil, el de comercio y otras disposiciones, ofrecen un deficiente y confuso conjunto normativo de la compraventa mercantil.

II. REFERENCIA AL RÉGIMEN DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

Las compraventas internacionales de mercancías se rigen, en buena parte, por las normas contenidas en la Convención de las Naciones Unidas sobre esta materia, aprobada en Viena el 11 de abril de 1980 y a la que se ha adherido España el 17 de julio de 1990 (publicada en el BOE de 30 de enero de 1991). Normas que, conforme a lo dispuesto en el artículo 1.5 del C. c., han pasado a formar parte del ordenamiento jurídico español.

Este convenio es fruto de una larga y cuidada elaboración, y aun cuando se aplica únicamente a las compraventas de mercancías internacionales —siempre



que concurran las circunstancias que luego se dirán—, sus normas pueden servir de modelo para la modificación del régimen de la compraventa de bienes muebles contenido en nuestros Códigos. Además, determinados «principios generales» pueden tener un valor ejemplar para las normas generales sobre los contratos.

III. EFECTOS DEL CONTRATO

A. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Son obligaciones fundamentales del vendedor la entrega de la cosa y la garantía por evicción y vicios o defectos de la cosa. Pero mientras la primera es un efecto esencial del contrato, pues sin ella éste no puede cumplir su finalidad económica, la obligación de garantía es un efecto natural que puede suprimirse por acuerdo de las partes (v. art. 345). Junto a estas obligaciones aparecen ciertos deberes del vendedor cuyo alcance depende de las características o modalidades del contrato.

a. Obligación de entrega

El vendedor se obliga, como consecuencia del contrato, a entregar al comprador la cosa vendida en el momento y en el lugar convenido. Si la compraventa hace referencia a una cosa determinada será ésta la que deberá entregar, y no otra diversa, aun cuando sea semejante. Si se trata de cosas genéricas, como sucede frecuentemente en el caso de mercancías, el vendedor deberá entregar la cantidad, calidad y tipo de aquellas que correspondan a las estipuladas en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma pactada. La cosa se considera entregada cuando está en poder y posesión del comprador (art. 1462.2.º Cc). A esta entrega se refieren algunos preceptos del C de c que presuponen la recepción material de la mercancía por parte del comprador (así los arts. 336 y 342, que se refieren a los plazos para denunciar los defectos de la cosa). Pero la entrega material de la cosa no es siempre necesaria para que se entienda cumplida la obligación del vendedor, porque se admite —como en el Derecho civil— la tradición ficticia e instrumental. Es más, nuestro C de c estima que la obligación del vendedor se considera cumplida, por regla general, cuando tenga la mercancía puesta a disposición del comprador (arts. 337, 338 y 339). A partir de este momento se considera, como decimos, que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega, que habrá de completarse con la del comprador de retirar la mercancía.

b. Obligación de garantía

Dentro de la obligación de garantía se incluye el saneamiento por evicción —esto es, cuando se prive al comprador de la cosa por sentencia firme y en virtud de un derecho anterior a la compra (art. 1475 Cc)— y por los vicios o



defectos de la cosa. Si esta última garantía afecta a los vicios de la cosa en su entidad material o en su función, la garantía por evicción afecta a la situación jurídica de la cosa misma. Pero mientras el aspecto de la garantía por evicción no tiene gran interés en la compraventa mercantil por la protección que recibe el adquirente de buena fe de una cosa mueble (v. art. 85 del C de c y art. 464 Cc), la relativa a los vicios de la cosa tiene una acusada trascendencia práctica, que vamos a pasar a examinar. El régimen general de garantía por vicios de la cosa no es de aplicación cuando el comprador es un consumidor, cuya protección, según hemos de ver, es superior.

a'. Denuncia de los vicios y defectos de la cosa

La especialidad en el régimen de la compraventa mercantil en este punto consiste esencialmente en que se establece un deber del comprador de denunciar con rapidez la existencia de vicios o defectos de la cosa, pues en caso contrario decae la posibilidad de actuar judicialmente contra el vendedor.

Además, el C de c llega a asimilar la prestación viciosa con ciertos supuestos de prestación diversa. Se dice que hay vicio de la cosa cuando siendo idéntica la cosa entregada a la que fue objeto de contrato, tiene algunas alteraciones anormales (*v. gr.*, el vino se ha agriado por defecto del embotellado). Hay defectos de calidad cuando no es idéntica la cosa contratada y la entregada (*v. gr.*, se entrega un vino de 11 grados cuando se contrató uno de 15). El artículo 336 hace un tratamiento unitario de los vicios, defectos de calidad o cantidad, pero con la finalidad de no perjudicar excesivamente al comprador con una interpretación amplia de ese precepto, se dice que el artículo 336 es inaplicable cuando los defectos son de especial entidad.

b'. Plazos para efectuar la denuncia

El C de c establece unos plazos breves de denuncia del vicio o defecto de calidad. La finalidad de imponer al comprador una celeridad en la denuncia radica en el deseo de que el vendedor pueda enterarse en un término breve que la operación ha concluido felizmente. Por medio de la protección al vendedor se quiere otorgar una protección a la seguridad del tráfico mercantil.

En cuanto al plazo para la denuncia es preciso distinguir:

- a) Que se trate de vicios, defectos de calidad o cantidad que sean aparentes, esto es, que puedan ser conocidos por el comprador al recibir las mercancías. En este primer caso, el comprador debe denunciar los vicios o defectos en el acto de la entrega si examina la mercancía, pues si no hace la denuncia en este momento, el comprador pierde todo derecho a reclamar por estas causas. El examen de las mercancías puede ser voluntario por parte del comprador u obligatorio en el caso



de que el vendedor lo exija (art. 336.1.º y 4.º). Si el comprador no examina las mercancías en el acto de la entrega, como sucede por regla general si vienen enfardadas o embaladas, tiene un plazo de cuatro días desde que las recibió para hacer la denuncia de los vicios o defectos (art. 336.2.º).

- b) Si los vicios son internos, o sea, cuando los defectos no sean reconocibles en el examen de la cosa en el momento de la entrega, el comprador tiene un plazo de treinta días a partir de ésta para denunciarlos (art. 342). Plazo que la jurisprudencia viene considerando como de caducidad y no de prescripción.

Estos plazos, a nuestro juicio, según hemos indicado anteriormente, pueden ser modificados por la voluntad de las partes.

c'. Efectos de la denuncia

Los efectos de la denuncia radican en que el comprador conserva la acción para reclamar contra el vendedor. Si los vicios son aparentes, el comprador puede solicitar la resolución del contrato o su cumplimiento y en cualquiera de los casos la indemnización de los daños y perjuicios (art. 336.3.º). Si se trata de vicios ocultos, el comprador, efectuada la denuncia en el plazo de treinta días indicados en el artículo 342, podrá ejercitar las acciones reconocidas en este caso por el Código civil en el término de seis meses contados desde la entrega (art. 1490 Cc).

d'. Modificación convencional de la obligación de garantía por vicios

El régimen de la garantía por vicios o defectos de la cosa, según quedó expuesto, es a nuestro juicio de carácter dispositivo, de forma que el régimen de tal obligación establecido en el C de c puede ser modificado mediante pactos contractuales (*v. gr.*, alargando los plazos para la denuncia de los vicios aparentes o los ocultos).

Es frecuente, en especial con respecto a la maquinaria, electrodomésticos, materiales, telas y otros muchos productos, la existencia de cláusulas especiales de garantía referidas en general, no ya simplemente a la ausencia de vicios de la cosa o defectos de calidad, sino al buen funcionamiento de la cosa vendida al menos durante un determinado período de tiempo. Esta garantía sin determinación de ese período carece de sentido y habría de estimarse inválida, en cuanto que ha de entenderse que la obligación del vendedor se refiere a un período mínimo en que la cosa debe permanecer en estado de buen funcionamiento.



e'. Régimen especial en el caso de venta a los consumidores

Se ocupan de esta cuestión la Ley 7/1996 del comercio minorista y la L Consumidores. Estas disposiciones crean un régimen especial dominado por la idea de que el comprador es un consumidor, pero no establecen unos límites definidos con la normativa contenida en el C de c y el Cc.

La L Consumidores regula con cierto detalle la garantía de los bienes de consumo, estableciendo una obligación a cargo del vendedor cuyo incumplimiento da lugar a una responsabilidad, al tiempo que se ocupa de la reparación y sustitución del producto (arts. 114 y ss.). Por otro lado, se proyecta sobre los que, no sin cierta tautología, denomina «bienes de consumo». Por otro lado, en general sucede con el carácter imperativo de las normas relativas a la protección de los consumidores, proclama que es nula la renuncia previa de los derechos que esta Ley les reconoce.

a''. La obligación de garantía

El contenido de la obligación de garantía del vendedor frente al comprador, que tenga la consideración de consumidor, es más amplio, ya que parte del llamado principio de «conformidad de los bienes con el contrato», que presupone que la cosa vendida cumple todos los requisitos que en él se expresan o que pueden esperarse de él por el consumidor, dadas las condiciones de calidad y las prestaciones habituales de un bien del mismo tipo. Esta falta de conformidad del bien vendido con el contrato se entiende que se produce no sólo cuando el bien no se ajuste a la descripción realizada por el vendedor, o cuando no sea apto para los usos ordinarios, o para cualquier uso especial requerido por el consumidor, sino que, cuando el bien ha sido instalado por el vendedor, resulta incorrecta la instalación del bien (art. 116 de la L Consumidores). De esta forma se intenta asimilar la prestación con defectos o vicios ocultos y el supuesto de prestación diversa.

La obligación de garantía tiene una duración de tres años desde la entrega del bien y ha de entenderse que se trata de un plazo de caducidad. La acción para el ejercicio de la reclamación judicial contra el vendedor prescribe a los tres años.

b''. Garantía comercial adicional

El vendedor podrá ofrecer al comprador una garantía adicional que amplíe la garantía prevista por la Ley. Esta garantía deberá formalizarse por escrito en el que, además de indicar que tal garantía no afecta a los derechos de que dispone el consumidor conforme a la Ley, deberá detallar la naturaleza del bien, las partes contratantes, el plazo de duración de la garantía adicional y, entre otros extremos, su alcance territorial. La acción para reclamar el cumplimiento de lo



dispuesto en la garantía prescribirá a los cinco años desde la finalización del plazo de esta garantía.

c''. Servicio técnico posterior a la venta

La L Consumidores, establece que el productor o, en su defecto, el importador, garantizará en todo caso frente a los compradores la existencia de un adecuado servicio técnico para los bienes de carácter duradero que fabrique o importe, así como el suministro de piezas de repuesto durante un plazo mínimo de diez años a contar desde la fecha en que el producto deje de fabricarse (art. 127.1). La acción o derecho de recuperación de los bienes entregados por el consumidor o usuario al comerciante para su reparación prescribirá a los tres años a partir del momento de la entrega (art. 127.3).

B. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

a. Pago del precio

Es la obligación fundamental del comprador. El precio ha de reunir las características exigidas por el Derecho civil (ser verdadero, determinado y consistente en dinero o signo que lo represente, art. 1445 del Cc).

El artículo 17.1 de la Ley 7/1996 de ordenación del comercio minorista parte del principio de que el comerciante puede pactar con su proveedor el plazo que estimen conveniente para el pago de la mercancía, pero a falta de pacto deberá efectuar el pago antes de treinta días a partir de la fecha de entrega de las mercancías.

Establece ese artículo determinados límites a la autonomía de la voluntad a los efectos de la fijación del plazo para el pago de productos frescos o perecederos (art. 17.3), y también en el caso de otros productos cuando se pacten plazos superiores a los sesenta días (art. 17.4).

El plazo de prescripción del derecho del vendedor al pago del precio en la compraventa mercantil es igual al de la civil, esto es, de cinco años (cfr. art. 943 C de c y 1964 del Cc). Sin embargo, interesa señalar que en las ventas de los empresarios a los consumidores —que como vimos escapan del ámbito del C de c— el plazo de prescripción es de tres años (cfr. art. 1967.4.º del Cc).

b. Recepción de la mercancía

El comprador debe facilitar la entrega de las mercancías por parte del vendedor haciéndose cargo de ellas. El alcance de esta obligación dependerá del momento y lugar de la puesta a disposición de la cosa por parte del vendedor. El C de c en diversos artículos se refiere a la puesta a disposición del comprador por parte del vendedor (arts. 333, 337, 338, 339). Pero para efectuar esa puesta



a disposición es precisa en distintos supuestos la colaboración del comprador, que debe señalar al vendedor, por ejemplo, cuál es el lugar en que debe efectuarse tal puesta a disposición o cuál ha sido el medio concreto que ha elegido para el transporte de las mercancías. Si no se dice nada se entiende, como se dijo anteriormente, que la puesta a disposición es en el establecimiento del vendedor. Si el comprador rehúsa sin justa causa el recibo de las mercancías compradas, o demora el hacerse cargo de ellas, el art. 332 indica que el vendedor puede depositar judicialmente las mercancías, siendo los gastos por cuenta del comprador. Pero tal precepto es inaplicable en los casos de *traditio ficta*, como sucede por ejemplo en las ventas cif, que las mercancías se entienden entregadas cuando se hace cargo de ellas el porteador.

IV. LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS

La cosa vendida, una vez perfeccionado el contrato, puede destruirse o sufrir deterioro por caso fortuito, o bien por otra causa no imputable al vendedor, de manera que esa cosa puede no llegar a poder del comprador (*v. gr.*, incautación de la mercancía, prohibición de importarla, etc.). El problema de la transmisión del riesgo se centra en saber a partir de qué momento el comprador será deudor incondicional del precio, aunque no reciba ningún beneficio del contrato. Es decir, si el riesgo recae sobre el vendedor, éste no entrega la cosa y pierde el derecho al precio, de forma que si ha recibido parte de él tendrá que devolverlo al comprador (art. 335). Por el contrario, si el riesgo pesa sobre el comprador estará obligado a pagar el precio sin recibir la cosa (o recibéndola con los daños y menoscabos sufridos).

La solución del C de c —que discrepa en parte de la del civil— podemos resumirla de la siguiente forma:

- a) Si se trata de compraventa de cosa determinada, el riesgo es del vendedor hasta que ésta se pone a disposición del comprador (la puesta a disposición se equipara a la entrega, arts. 331 y 333); a partir de este momento se transmite el riesgo al comprador.
- b) Si la venta es de cosa genérica —supuesto de singular importancia en las compraventas mercantiles— el riesgo se transmite al comprador a partir del momento de la especificación de la mercancía (esto es, hasta que «la cosa vendida no fuere cierta y determinada, con marcas y señales que la identifiquen», art. 334.1.º).
- c) En el caso de compraventa con facultad de examinar la mercancía o bajo el presupuesto de que adquiriera alguna condición, el riesgo no se transmite, respectivamente, hasta que la mercancía es examinada o adquiere la condición pactada (art. 334, párrs. 2.º y 3.º).



El régimen del C de c es de carácter dispositivo y aparece modificado con frecuencia por acuerdo de las partes. Precisamente las cláusulas típicas suelen señalar el lugar de la puesta a disposición de la mercancía que determina el momento de la transmisión del riesgo: Ex-fábrica, ex-almacén, franco ferrocarril, fob (*free on board*: esto es, desde que está a bordo del buque), etc. En la compraventa cif —como en general en las ventas a expedición— los riesgos se entienden transmitidos al comprador desde que las mercancías son entregadas al porteador.

V. EL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Al exponer las obligaciones de las partes en el contrato de compraventa ya hemos hecho mención, en especial al tratar de la obligación de garantía, del régimen del incumplimiento de esa obligación; ahora vamos a referirnos en especial al incumplimiento de la obligación del vendedor de entregar la mercancía y al incumplimiento del comprador de sus obligaciones de pagar el precio y recibir la mercancía.

A. INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE ENTREGA

Una de las especialidades más notables de la regulación del C de c en este punto radica en que equipara la falta de entrega de las mercancías en el plazo previsto en el contrato al incumplimiento total, de forma que el comprador que no ha recibido la cosa en dicho plazo puede pedir el cumplimiento o la resolución del contrato, con la indemnización en ambos casos de los perjuicios que se le hayan irrogado por la tardanza (art. 329).

También se muestra especialmente rígido el C de c en el supuesto de que el vendedor se haya comprometido a entregar una cantidad determinada de mercancías en un plazo fijo y sólo entregue una parte, pues el comprador no está obligado a recibir esa parte ni aun bajo la promesa de que se le entregará el resto. Pero si el comprador acepta la entrega parcial, queda consumada la venta en cuanto a los géneros recibidos, aunque permanece a salvo el derecho del comprador a pedir, en lo que se refiere al resto de las mercancías, el cumplimiento del contrato o su resolución (art. 330).

En el caso de que el vendedor entregue una cosa diversa a la pactada o una cosa defectuosa, estará obligado a efectuar la prestación prevista en el contrato o a reparar los defectos, y si éstos tuvieran una cierta gravedad, el comprador podrá resolver el contrato.

B. INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE PAGAR EL PRECIO

Si el comprador no paga el precio en el momento debido se constituye en mora y está obligado a pagar el interés de la cantidad que adeuda al vendedor



(art. 341 C de c). Éste, entregadas las mercancías y no pagadas, tendrá la facultad de resolver el contrato.

En el caso de que se haya previsto el pago anticipado de la mercancía, el vendedor no está obligado a entregar la cosa si no recibe su importe (art. 1466 Cc). Por otro lado, y al margen del derecho de retener la mercancía, el vendedor goza de un derecho real sobre la mercancía vendida que se encuentre en su poder, aunque sea en calidad de depósito, que le consiente enajenar esa mercancía a un tercero para obtener el pago del precio con los intereses ocasionados por la demora (v. art. 340 C de c, que crea una especie de prenda legal). Y una vez que el vendedor haya entregado la mercancía, mientras se mantenga en poder del comprador su crédito por el importe del precio tiene el carácter preferente que le otorga el artículo 1922.1.º del Cc.

El artículo 17.5 de la Ley 7/1996 declara que se producirá el devengo de los intereses moratorios en forma automática a partir del día siguiente del plazo señalado para el pago. El tipo aplicable para determinar la cuantía de tales intereses será el previsto en el artículo 7 de la Ley 3/2004 que regula la morosidad en las operaciones comerciales.

C. INCUMPLIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN DE RECIBIR LAS MERCANCÍAS

El incumplimiento de la obligación del comprador de recibir las mercancías se produce en dos supuestos: *a)* cuando sin justa causa rehúsa el recibo de los efectos comprados; *b)* cuando demora hacerse cargo de ellos (art. 332 C de c).

Si el comprador sin justa causa rehusare el recibo de los efectos comprados podrá el vendedor pedir el cumplimiento del contrato o su resolución, depositando judicialmente, en el primer supuesto, la mercancía (cfr. art. 332.1 C de c). También el vendedor podrá constituir el depósito judicial de las mercancías vendidas cuando el comprador simplemente demore el hacerse cargo de ellas (art. 332.2 C de c). Los gastos del depósito en uno u otro caso serán por cuenta del comprador, salvo que el rehúse de la mercancía o la demora en su recepción sean imputables al vendedor (art. 332.3 C de c).

Si el vendedor en el supuesto del rehúse de la mercancía sin justa causa por parte del comprador opta por la resolución, el comprador deberá abonar los daños y perjuicios que causare. Si el vendedor opta por el cumplimiento, y los efectos vendidos no han sido depositados judicialmente, quedará obligado a su custodia y conservación, según las leyes del depósito (art. 339.2 C de c), sin perjuicio de poder reclamar también los daños y perjuicios.



ARANZADI LA LEY publica la trigésima edición de los Principios de Derecho Mercantil de los que son autores los Catedráticos Fernando Sánchez Calero, Juan Sánchez-Calero Guilarte y Mónica Fuentes Naharro. Los Principios exponen, de forma clara y sencilla, los fundamentos de esta disciplina que se ven actualizados de acuerdo con la evolución que se produce en esta materia.

Este manual universitario ha tenido una amplia difusión en aquellos Centros en los que el estudio del Derecho mercantil se imparte en un **solo curso, bien en dos o tres cuatrimestres**.

Si quieres adquirir esta obra haz click aquí



ARANZADI LA LEY