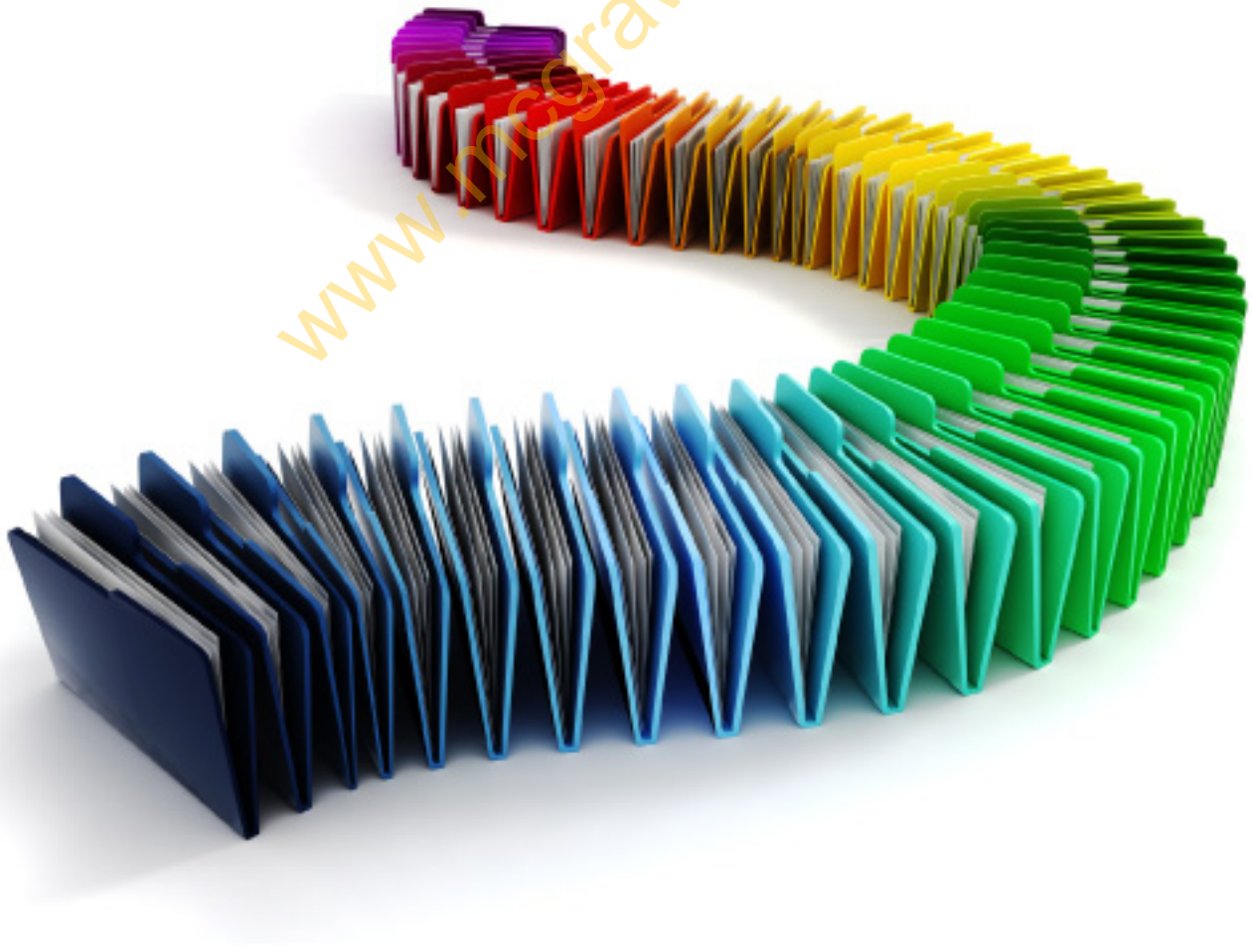
Operacions administratives de compravenda

Cicle Formatiu
Grau Mitjà

Eugenio Ruiz Otero
Soledad López Barra

Unitats de competència



www.mcgraw-hill.es

Mc Graw Hill Education

www.mhe.es/cf/administracio

Operacions administratives de compravenda

Eugenio Ruiz Otero
Soledad López Barra

Revisió tècnica
Josep Alfaro, Sonia Becerril,
M. del Mar López i M. Vicenta Sanchís

Traducció
Estudio Echegaray / Chesca Guim

www.mcgraw-hill.es

Mc Graw Hill Education

MADRID - BARCELONA - BOGOTÀ - BUENOS AIRES - CARACAS - GUATEMALA - MÈXIC
NOVA YORK - PANAMÀ - SAN JUAN - SANTIAGO - SÃO PAULO
AUCKLAND - HAMBURG - LONDRES - MILÀ - MONT-REAL - NOVA DELHI - PARÍS
SAN FRANCISCO - SYDNEY - SINGAPUR - ST. LOUIS - TÒQUIO - TORONTO

Totes les activitats d'aquest llibre s'han de fer en un quadern a part.

www.mcgraw-hill.es

Operacions administratives de compravenda • Cicle Formatiu de Grau Mitjà

No està permesa la reproducció total o parcial d'aquest llibre, ni el seu tractament electrònic, ni la transmissió de cap forma o per qualsevol mitjà, ja sigui electrònic, mecànic, per fotocòpia, per registre o d'altres mètodes, sense el permís previ i per escrit dels titulars del Copyright.
Dirigeixi's a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.conlicencia.com) si necessita fotocopiar o escanejar fragments d'aquesta obra.

Nota: Aquest llibre s'até a l'article 32 del dret de cita de la Llei de propietat intel·lectual de 1996 (RDLeg 1/1996 de 12 d'abril).

Drets reservats © 2014, respecte a la primera edició en català, per:

McGraw-Hill/Interamericana de España, S.L.
Edificio Valrealty, 1.ª planta
Basauri, 17
28023 Aravaca (Madrid)

ISBN: 978-84-481-9179-5
Dipòsit legal:

© Autoria: Eugenio Ruiz Otero i Soledad López Barra
© Traducció: Estudio Echegaray / Chesca Guim
Equip editorial: Paloma Sánchez, Pablo Regueiro i Estudio Echegaray
Disseny de coberta: rload.es
Disseny interior: dfrente.es
Fotografies: Arxiu McGraw-Hill, 123rf
Correcció de proves: Alfatara Serveis Linguístics i Editorials SL
Il·lustracions: Noemí López
Composició: Diseño y Control Gráfico, S.L.U.
Impressió:

IMPRÈS A ESPANYA-PRINTED IN SPAIN

Presentació

Els alumnes i les alumnes que comencen els estudis de formació professional en els cicles formatius de grau mitjà s'enfronten a una nova etapa educativa en què la motivació per aprendre està lligada íntimament a la inserció al món laboral i, per tant, té components molt diferents dels estudis que s'han fet abans.

En aquest llibre hem intentat incloure-hi tot el que els estudiants han de comprendre, saber i ser capaços de fer, expressat en els resultats d'aprenentatge del mòdul Operacions administratives de compravenda, establert als decrets de currículum corresponents al títol de Tècnic en gestió administrativa. La publicació es desenvolupa en dotze unitats que comprenen tots els resultats d'aprenentatge establerts als decrets de currículum i que segueixen el procés natural de les operacions de compravenda:

- Comencem, a les quatre primeres unitats del llibre, amb una introducció sobre l'activitat comercial de les empreses, continuem amb els contractes de compravenda i els processos comercials que s'inicien amb la sol·licitud de pressupostos i finalitzem amb l'emissió i el registre de les factures.
- A les tres unitats següents es desenvolupen els continguts relatius a l'impost sobre el valor afegit, on prestem una atenció especial a l'emplenament i la gestió de la documentació.
- Les unitats vuit i nou comprenen els continguts relatius a la gestió i el control dels magatzems de les empreses, així com l'elaboració de les fitxes de control de les mercaderies.
- A les tres últimes unitats s'expliquen els processos de cobrament i de pagament que generen les operacions comercials de les empreses i els documents que s'hi associen, com són les lletres, el xec, el pagaré, etc.

Amb l'objectiu d'aconseguir que els alumnes puguin formar-se una visió clara i global de les operacions de compravenda, cadascuna de les quatre fases en què s'ha estructurat el llibre s'integra en un supòsit pràctic final encadenat en què es globalitzen, de manera seqüenciada, tots els continguts estudiats al llarg del llibre. D'aquesta manera, es pretén reforçar les relacions entre els continguts i l'adquisició de competències.

El llibre finalitza amb un supòsit de simulació, redactat i desenvolupat per fer servir l'aplicació informàtica FactuSOL, de Software DELSOL. Aquest supòsit comença amb la creació d'una empresa, la personalització i la configuració del sistema i, finalment, es desenvolupen les operacions comercials més freqüents. Així mateix, es pretén facilitar al professorat l'elaboració de programacions pròpies i el desenvolupament de l'activitat docent, ja que han de ser ells els encarregats de seleccionar i posar en pràctica els continguts concrets i les activitats més adequades segons el context social i econòmic, i els interessos dels estudiants.

Els autors agraïm per endavant les observacions, els suggeriments i les crítiques d'alumnes i professors, ja que contribuiran a millorar el llibre en edicions futures.

Volem expressar el nostre agraïment a tot l'equip de professionals de McGraw-Hill que, amb la seva tasca tan eficaç, han contribuït a la publicació d'aquest llibre.

Els autors

www.mcgraw-hill.es

Índex

L'activitat comercial de les empreses

1

1. L'empresa 8
2. Objectius de les empreses 8
3. Classificació de les empreses 10
4. Organització de les empreses 11
5. Organització del departament comercial 12
6. El màrqueting mix 14
7. El mercat 15
8. La distribució comercial 16
9. La formació del preu 17

Síntesi 19

Test de repàs 20

Comprova el teu aprenentatge 21

Els contractes de compravenda

2

1. El contracte de compravenda 24
2. El contracte de compravenda mercantil 24
3. Altres contractes de compravenda mercantils 29
4. El contracte electrònic 31
5. El contracte de transport de mercaderies 32
6. Els contractes d'intermediació comercial 33
7. El contracte de compravenda internacional de mercaderies 34
8. Extinció dels contractes 34

Síntesi 35

Test de repàs 36

Comprova el teu aprenentatge 37

Sol·licitud, expedició i lliurament de les mercaderies

3

1. Procés documental de la compravenda 40
2. El pressupost 41
3. La comanda 43
4. El transport de mercaderies 47
5. L'albarà o nota de lliurament 49
6. Control dels enviaments i les recepcions de mercaderies 53

Síntesi 55

Test de repàs 56

Comprova el teu aprenentatge 57

La facturació

4

1. La factura 60
2. Aplicació de l'impost sobre el valor afegit (IVA) 64
3. Els descomptes a les factures 67
4. Facturació dels serveis prestats per professionals 71
5. Facturació de les despeses bestretes 72
6. Rectificació de les factures 73
7. El registre de les factures 75

Síntesi 77

Test de repàs 78

Comprova el teu aprenentatge 79

L'impost sobre el valor afegit

5

1. L'impost sobre el valor afegit (IVA) 84
2. El fet imposable 84
3. El subjecte passiu 85
4. Classificació de les operacions comercials en funció de l'IVA 86
5. La base imposable 89
6. L'IVA al comerç internacional 91
7. Declaració de l'impost 92
8. Meritació de l'IVA 94

Síntesi 95

Test de repàs 96

Comprova el teu aprenentatge 97

Gestió de l'impost sobre el valor afegit

6

1. Obligacions formals del subjecte passiu 100
2. Declaració censal. Models 036 i 037 101
3. Les autoliquidacions de l'IVA 103
4. Declaració resum anual de l'IVA. Model 390 116
5. Declaració anual d'operacions amb terceres persones. Model 347 117
6. Altres declaracions informatives: models 340 i 349 119

Síntesi 120

Test de repàs 121

Comprova el teu aprenentatge 122

www.mcgraw-hill.es

Índex

Els règims especials de l'impost sobre el valor afegit

7

1. Règims especials de l'IVA 126
2. Règim simplificat 126
3. Règim especial del criteri de caixa 134
4. Règim especial del recàrrec d'equivalència 136
5. Règim especial d'agricultura, ramaderia i pesca 137
6. Altres règims especials 138

Síntesi 139

Test de repàs 140

Comprova el teu aprenentatge 141

Gestió d'existències

8

1. Les existències i la seva classificació 144
2. Envasos i embalatges 146
3. Procediments administratius per a la gestió d'existències 148
4. Classes d'estocs 152
5. Evolució de les existències al magatzem 153

Síntesi 157

Test de repàs 158

Comprova el teu aprenentatge 159

Valoració i control de les existències

9

1. Valoració de les existències 162
2. Valoració de les entrades d'existències 163
3. Control de les existències 166
4. Inventaris 172
5. Anàlisi ABC 173
6. La gestió de la qualitat en el procés administratiu 175

Síntesi 177

Test de repàs 178

Comprova el teu aprenentatge 179

Mitjans de pagament al comptat

10

1. Mitjans de cobrament i de pagament 182
2. El xec 183
3. La justificació de pagament: el rebut 194
4. La domiciliació bancària 195
5. La banca electrònica 197
6. Registre dels cobraments i dels pagaments al comptat 199

Síntesi 201

Test de repàs 202

Comprova el teu aprenentatge 203

Mitjans de pagament ajornat (I): la lletra de canvi

11

1. El pagament ajornat 206
2. La lletra de canvi 206
3. El crèdit comercial 216

Síntesi 221

Test de repàs 222

Comprova el teu aprenentatge 223

Mitjans de pagament ajornat (II): el pagaré i el rebut normalitzat

12

1. El pagaré 226
2. El rebut normalitzat 231
3. El facturatge i la confirmació de pagaments 234
4. Llibres registre d'efectes comercials a pagar i a cobrar 236
5. Anàlisi de la gestió de cobraments i de pagaments 238
6. Conservació de la documentació 240

Síntesi 241

Test de repàs 242

Comprova el teu aprenentatge 243

Annex

A

1. Simulació d'operacions de compravenda 246
2. Gestió de compravenda amb FactuSOL 254
3. Models AEAT 261

www.mcgraw-hill.es

Com s'ha de fer servir aquest llibre

Presentació de la unitat

Aquí trobaràs els **criteris d'avaluació** de la unitat.

A més, t'avancem els **continguts** que s'hi desenvoluparan.

S'hi indiquen les **destreses** que adquiriràs.

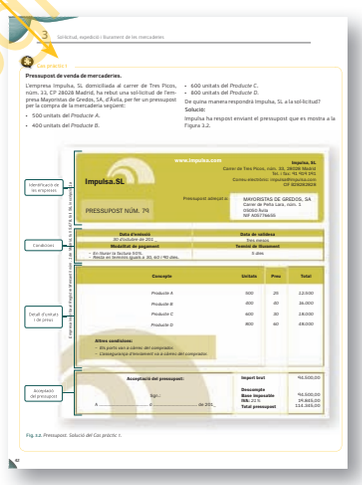
Desenvolupament dels continguts

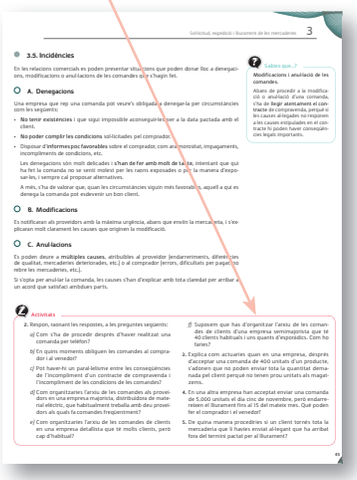
Casos pràctics: Apliquen els coneixements adquirits a problemes i situacions reals de l'entorn professional.

Activitats: Permeten treballar els continguts a mesura que es van explicant, i asseguren un aprenentatge progressiu.

Exposició clara i concisa de la teoria, acompanyada de requadres que ajuden a la comprensió dels aspectes més importants:

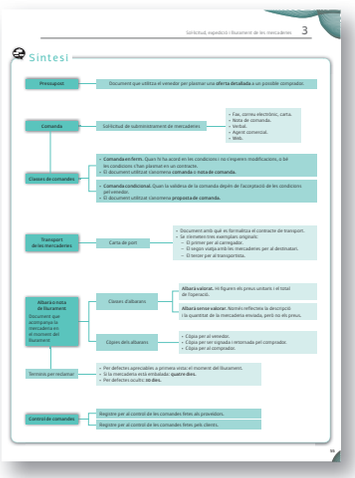
- Legislació
- Vocabulari
- Sabies que...?
- Web





www.mcgraw-hill.es

Final de la unitat



Síntesi: Esquema resum dels continguts estudiats al llarg de la unitat.

Test de repàs: Ajuda a detectar qualsevol llacuna de coneixements.

Comprova el teu aprenentatge: Activitats finals agrupades per criteris d'avaluació.

Unitat 2

Els contractes de compravenda

En aquesta unitat aprendràs a:

- Reconèixer el contracte mercantil de compravenda.
- Identificar les característiques bàsiques de les normes mercantils aplicables a les operacions de compravenda.
- Distingir els conceptes de comissions i corretatges.

Estudiaràs:

- El contracte mercantil de compravenda.
- Els contractes de venda a terminis, estimatori i de subministrament.
- El contracte electrònic.
- El contracte de transport de mercaderies.
- El contracte de compravenda internacional de mercaderies.
- Els contractes d'intermediació comercial.
- La franquícia.
- L'extinció dels contractes.

I seràs capaç de:

- Confeccionar els documents administratius de les operacions de compravenda i relacionar-los amb les transaccions comercials de l'empresa.

www.mcgraw-hill.es

1. El contracte de compravenda

En aquesta unitat s'inicia el **procés administratiu** de compravenda, que comença amb la formalització d'un contracte i té com a conseqüència la generació d'un procés documental format per pressupostos, comandes, albarans, factures, documents de pagament, registre de les operacions, etc. Aquest procés documental s'anirà estudiant al llarg de tot el llibre.

Al Codi Civil, el **contracte de compravenda** és defineix com el contracte pel qual «un dels contractants s'obliga a lliurar una cosa determinada i l'altre a pagar-ne un preu cert, en diners o en un signe que el representi».

Les nostres lleis diferencien dos tipus de compravenda: compravenda **civil** i compravenda **mercantil.** Les principals diferències entre ambdues classes de compravenda figuren a la Taula 2.1.

Compravenda civil	Compravenda mercantil
Es regeix pel Codi Civil.	Es regeix pel Codi de Comerç.
Pot ser sobre béns **mobles o immobles, sense intenció de revendre'ls.**	Es dóna només sobre **béns mobles, amb intenció de revendre'ls.**
No hi ha ànim de **lucre.**	Hi ha una **finalitat de lucre.**
Es formalitza **entre particulars** o, com a mínim, una de les parts **no és comerciant.**	Les parts **són comerciants.**
En cas de litigi són competents els **tribunals civils.**	En cas de litigi són competents els **tribunals mercantils** o, si no és possible, els tribunals de primera instància.

Taula 2.1. *Diferències entre contractes civils i contractes mercantils.*

Determinar si una compravenda és civil o mercantil té uns **efectes pràctics** importants, ja que, per exemple, els terminis de reclamació per defectes i els terminis de prescripció de les reclamacions són més curts en la compravenda mercantil que en la civil.

Legislació

Els contractes estan regulats pel Codi Civil i pel Codi de Comerç:

- Al **Codi Civil** del 14 de juliol de 1889 es regulen els contractes de compravenda al Títol IV. *Del contracte de compra i venda* (articles 1445 a 1537).
- En el **Codi de Comerç** del 22 d'agost de 1885 es regula la compravenda mercantil en el Títol VI, Secció primera. *De la compravenda* (articles 325 a 345).

Vocabulari

Clàusules. Cadascuna de les disposicions o condicions d'un contracte.

Clàusula de salvaguarda. També és coneguda com a **clàusula d'escapament.** El seu objectiu és preveure circumstàncies extraordinàries que permetin la suspensió dels termes inicials previstos en el contracte.

Perfeccionament del contracte.

És el moment en què el contracte comença a tenir efecte; és a dir, comença a generar drets i obligacions a les parts.

El contracte de compravenda mercantil, com qualsevol altre tipus de contracte, es perfecciona:

- Si és escrit, amb la signatura.
- Si és verbal, amb l'acord d'ambdues parts.

2. El contracte de compravenda mercantil

2.1. Compravendes mercantils i no mercantils

El Codi de Comerç estableix que **és mercantil** la compravenda de coses mobles per revendre-les, bé de la mateixa manera en què es van comprar, bé d'una altra de diferent, amb l'ànim de lucrar-se amb la revenda.

D'altra banda, segons el Codi de Comerç no **són mercantils** les vendes següents:

- Les de productes per al consum del comprador.
- La revenda que faci qualsevol persona no comerciant de la resta de provisions per al consum.
- Les que facin els artesans als seus tallers dels objectes que construeixen o fabriquen.
- Les que facin els agricultors i els ramaders de les collites o del bestiar.

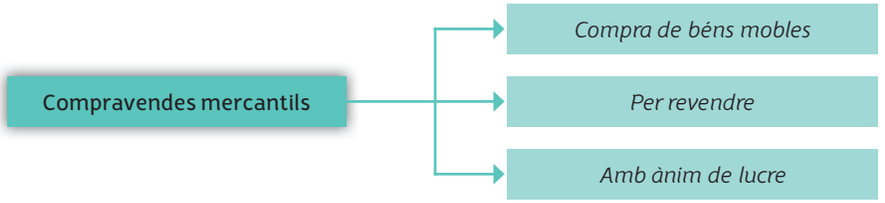


Fig. 2.1. *Característiques de les compravendes mercantils.*

www.mcgraw-hill.es

2.2. Formes de materialització dels contractes mercantils

Els contractes poden ser verbals i escrits:

- **Contractes verbals.** Es formalitzen de paraula i el contingut es conserva només a la memòria dels intervinents; per això és convenient que es duguin a terme en presència de testimonis.
- **Contractes escrits.** El contingut s'ha posat per escrit en un suport permanent i durador (paper o digital) que en permet la lectura i la reproducció exacta.
  Hi ha contractes que s'han de materialitzar per escrit, per exemple, els que han d'elevar-se a **escriptura pública** per inscriure'ls en un registre, com ara la constitució de societats mercantils o la compravenda de béns immobles.

Cas pràctic 1

Compravenda civil i compravenda mercantil.

Un empresari ha comprat un programari informàtic per instal·lar-lo als equips de la seva empresa.

a) La compravenda que ha formalitzat aquest empresari, és civil o mercantil?

b) Quina classe de compravenda seria si el comerciant hagués comprat una partida del mateix programari per posar-lo a la venda?

Solució:

a) És una compravenda civil, ja que no s'ha comprat per a la revenda i no hi ha ànim de lucre.

b) Es tractaria d'una compravenda mercantil, ja que es compraria per revendre amb ànim d'obtenir un benefici.

Activitats

1. Un tractant en bestiar, en representació d'una ramaderia de Tarragona, va acudir al mercat de bestiar de Torrelavega (Cantàbria), on va comprar 20 vaques lleteres a diferents ramaders amb els quals va cloure el tracte amb una simple encaixada de mans. Un dels ramaders, a qui va comprar vuit vaques, li va demanar que posés l'operació en escrit; la van descriure en un tovalló al bar del firal i ambdues parts van signar.

A les parts contractants se'ls plantegen una sèrie de dubtes:

a) És vàlid el contracte plasmat en un tovalló d'un bar?

b) Són vàlids els contractes que es van cloure amb l'encaixada de mans?

c) Aquestes compravendes es regeixen pel Codi Civil o pel Codi Mercantil?

2. Una empresa fabricant de cervesa ha formalitzat un contracte amb un majorista perquè distribueixi els seus productes. En una de les clàusules del contracte s'estipula que el majorista no pot distribuir cap altra marca de cervesa, i en una altra de les clàusules, que únicament pot vendre cervesa a establiments de Castella i Lleó, però en cap altra comunitat autònoma.

Respon a les preguntes següents:

a) Són vàlides les clàusules en què s'imposen condicions de no fer alguna cosa, com no vendre altres marques o no vendre en altres comunitats autònomes?

b) El contracte formalitzat entre el fabricant i el distribuïdor és mercantil o civil?

c) És vàlid el contracte verbal entre el majorista i el propietari d'un bar per vendre cervesa? Són compravendes civils o mercantils?

d) Les vendes que faci el bar als seus clients seran civils o mercantils?

www.mcgraw-hill.es

2.3. Elements del contracte de compravenda mercantil

Al contracte de compravenda mercantil es distingeixen elements **materials** (el bé objecte del contracte i el preu) i elements **personals** (el venedor i el comprador), com mostra la Figura 2.2.

Fig. 2.2. *Elements del contracte de compravenda mercantil.*

2.4. Obligacions que genera el contracte de compravenda

Al contracte de compravenda intervenen dues parts, el **comprador** i el **venedor**, cadascuna de les quals té els seus drets i obligacions, com recull la Taula 2.2.

Obligacions del venedor	Obligacions del comprador
Conservar i custodiar el bé venut en perfecte estat fins que es posi a disposició del comprador. El venedor respon de la pèrdua o el deteriorament si es produeix abans de la posada a disposició del comprador.	**Pagar el preu en el temps i el lloc fixats** al contracte o, en cas que no s'hagin fixat, quan es faci el lliurament de la mercaderia.
Lliurar el bé venut en el temps i el lloc pactats. Si no es fixa un lloc per al lliurament, s'entendrà que es fa a l'establiment del venedor. Si no s'ha establert un termini per al lliurament, el venedor ha de posar el bé a disposició del comprador en les vint hores posteriors a la conclusió del contracte.	**Rebre la mercaderia comprada.** El comprador no està obligat a admetre lliuraments parcials de la mercaderia si s'ha disposat així al contracte.
Pagar les despeses que generi el lliurament fins al moment en què els béns siguin posats a disposició del comprador.	**Pagar les despeses de transport**, llevat que es pacti d'una altra manera.
Garantir el sanejament per evicció. Això significa que el venedor ha subministrat un bé que no era seu, i que el veritable amo el recupera per una sentència ferma. El venedor ha de respondre dels danys i perjudicis ocasionats al comprador despossseït del que ha comprat.	**Pagar els interessos del preu.** Quan el comprador s'endarrereixi (mora) en el pagament, té l'obligació de pagar l'interès legal de la quantitat deguda al venedor.
Garantir que no hi ha vicis. Els **vicis ocults** es presenten quan el que es ven és defectuós i els defectes no s'aprecien a primera vista. Els **vicis aparents** són externs i poden ser apreciables pel comprador.	El tipus d'interès legal de demora per operacions comercials el fixa el Ministeri d'Economia cada sis mesos. És el que es pren com a referència de penalització en la mora comercial, quan les parts no han pactat res sobre això.

Taula 2.2. *Obligacions del comprador i del venedor als contractes mercantils de compravenda.*

A la Figura 2.3 de la pàgina següent es pot veure un **model de contracte** de compravenda mercantil.

www.mcgraw-hill.es

Cas pràctic 2

Obligacions del comprador i del venedor.

Els representants legals de dues empreses, una de Vigo i una altra de Salamanca, van pactar el dia 7 d'octubre en una conversa telefònica una compravenda de mercaderies valorades en 20.000 €. L'única condició que van negociar va ser que aquestes mercaderies havien de lliurar-se el dia 15 d'octubre.

Arribat el moment del lliurament de la mercaderia, van sorgir discrepàncies entre les parts pels assumptes següents:

a) El lloc i la data en què s'havia de posar la mercaderia a disposició del comprador.

b) El moment en què s'havia de pagar la mercaderia. El comprador insisteix a pagar 10.000 € al comptat i 10.000 € el dia 1 de desembre.

c) El pagament del transport. Addicionalment, per descarregar la mercaderia s'ha de contractar una grua que costa 300 €.

d) Al moment del lliurament es va detectar que alguns productes estaven deteriorats. L'endemà, en comprovar la resta de la mercaderia, es va descobrir que altres productes no funcionaven correctament.

Com s'hauran de solucionar aquestes discrepàncies?

Solució:

a) La mercaderia s'ha de posar a disposició del comprador a l'empresa del venedor el dia 15 d'octubre.

b) El pagament s'ha de dur a terme al moment del lliurament de la mercaderia. Si endarrereixen el pagament de 10.000 €, han de pagar interessos per aquesta quantitat, proporcionals als dies de retard.

c) El pagament del transport correspon al comprador.

d) El venedor és responsable dels vicis evidents descoberts al moment del lliurament. També és responsable dels vicis ocults descoberts l'endemà.

Capçalera i data

Identificació de les parts que hi intervenen

Objecte del contracte i preu de la mercaderia

Condicions de la venda pactades per ambdues parts

Signatura d'ambdues parts

CONTRACTE DE COMPRAVENDA MERCANTIL

Barcelona, 10 de setembre de 201_.

REUNITS

D'una part:
JAUME MAS FERRER, major d'edat, amb NIF 14567890N, amb domicili al carrer de Tormes, núm. 1 de Tarragona, CP 43005, representant legal de Fusteries Industrials, SA, amb CIF A28765432 i domicili social a Reus, plaça Reial, núm. 10. En endavant, la **part venedora.**

De l'altra part:
ESTEVE CID FIGUERES, major d'edat, amb NIF 13456987V, amb domicili al carrer del Mercat, núm. 54 de Barcelona, CP 08026, representant legal de Majoristes del Moble, SL, amb CIF A28776655, amb domicili social al carrer d'Aragó, núm. 660, CP 08050 de Barcelona. D'ara endavant, la **part compradora.**

Objecte del contracte:
Venda al comptat de la mercaderia següent: 200 cadires d'oficina giratòries, model SEP100.

Preu:
El **preu individual** de cada cadira és de **90 euros** (noranta euros).
L'**import total** de la venda és de **1.800 euros** (mil vuit-cents euros).
Totes les quantitats porten l'IVA inclòs.

CONDICIONS GENERALS DE LA VENDA

1. Lliurament:
El venedor ha de lliurar la mercaderia al magatzem del comprador, el domicili del qual figura a l'encapçalament d'aquest contracte. Cent cadires es lliuraran passats 30 dies des de la signatura del contracte. Les cent cadires restants es lliuraran en un termini màxim de seixanta dies, comptats des de la signatura del contracte. En cap cas el venedor ha d'indemnitzar el comprador per causa de demora en el lliurament.

2. Reclamacions:
En cas de lliurament defectuós o no conforme amb el que s'ha demanat, el comprador ha de conservar la mercaderia, posar-se en contacte amb el venedor i fer la pertinent reclamació en un termini màxim de quatre dies després de la data del lliurament. Un cop transcorregut aquest termini, no es prendrà en consideració cap reclamació, excepte en cas de vici ocult.
En cas de vici ocult, la responsabilitat del venedor es limita a la substitució de la mercaderia.

3. Pagament:
Els pagaments es faran al comptat al moment del lliurament de la mercaderia, mitjançant un xec a nom del venedor, prèvia presentació de la factura.
Tota demora en el pagament crea automàticament i sense necessitat d'avís previ l'obligació del comprador de pagar un interès del 10 % anual de cada import degut.

4. Despeses:
Les despeses de transport són a càrrec del comprador.
La resta de despeses que es derivin del lliurament de la mercaderia són per compte del comprador.

5. Jurisdicció:
Per a totes les qüestions que se suscitin en relació amb la interpretació i el compliment d'aquest contracte, que no puguin resoldre's de mutu acord, les parts, amb renúncia expressa al propi fur, se sotmeten a la jurisdicció i competència dels jutjats i tribunals del lloc on se signa el contracte.
I, en prova de conformitat, les parts signen aquest contracte per duplicat, a un sol efecte, en la data i el lloc establerts a l'encapçalament.

El comprador

Sign.: Esteve Cid Figueres

El venedor

Sign.: Jaume Mas Ferrer

www.mcgraw-hill.es

Fig. 2.3. *Model de contracte de compravenda.*

Activitats

3. A la Figura 2.3 de la pàgina anterior, hi ha un contracte de compravenda mercantil emplenat. El contracte reflecteix la venda de 200 cadires que fa una empresa fabricant a una empresa majorista, que les revendrà a petits comerços i a particulars.

   Llegeix detingudament el contracte i respon a les preguntes següents:

   a) Quines tres característiques fan que aquesta compravenda sigui mercantil?

   b) Ambdues empreses actuen per mitjà de representants que són persones físiques. És correcte?

   c) Com a lloc de lliurament figura el domicili del comprador. És correcte? Què diu la llei sobre això?

   d) Què passa si el venedor s'endarrereix en el lliurament d'una part de la mercaderia?

   e) Què passaria si el comprador s'endarrerís en el pagament?

   f) Com actuarà el comprador si li lliuren alguna cadira del model equivocat?

   g) Què passarà si al cap de vuit dies es volen tornar 10 cadires que eren del model equivocat?

   h) Dues cadires que, en aparença, estaven en bon estat tenen un defecte que els impedeix girar correctament. Com s'anomena jurídicament aquest defecte? Es pot reclamar per aquest motiu?

   i) És correcte que el pagament al comptat es faci mitjançant un xec? No hauria de ser en metàl·lic?

   j) Qui ha de pagar totes les despeses generades per la compravenda? Què diu la llei sobre això?

3. Altres contractes de compravenda mercantils

Hi ha un nombre considerable de compravendes mercantils que donen lloc a contractes amb **continguts** diferents als dels contractes de règim general. En aquest epígraf estudiem les tres compravendes més freqüents: de béns mobles a terminis, mitjançant contracte estimatori i mitjançant contracte de subministrament.

3.1. Contracte de compravenda de béns mobles a terminis

És el contracte mitjançant el qual una de les parts lliura a l'altra un bé moble corporal i l'altra queda obligada a pagar-ne un **preu cert** de manera total o parcialment **ajornada** en un temps superior a **tres mesos.**

Perquè aquest tipus de contracte sigui vàlid, cal que **es formalitzi per escrit,** i al document ha de figurar la quantitat que es lliura inicialment i la part pendent de pagament.

Es pot pactar el pagament d'**interessos** per **ajornament,** i el tipus d'interès que s'hi aplicarà ha de figurar al contracte.

Als contractes de venda a terminis es poden incloure les clàusules de reserva de domini i la «prohibició de disposar»:

- **Reserva de domini.** La propietat no passa al comprador (però sí l'ús d'aquesta) fins que no finalitzi el pagament de tots els terminis.
- **Prohibició de disposar.** El comprador no pot transmetre, disposar o embargar el bé objecte del contracte fins que no n'hagi pagat totalment el preu.

Perquè aquestes dues clàusules siguin vàlides, els contractes han d'inscriure's al registre de vendes a terminis que hi ha a cada província.

Legislació

Les **vendes a terminis** estan regulades a la Llei 28/1988, de 13 de juliol, de venda a terminis de béns mobles.

Pots trobar aquesta llei a moltes pàgines d'Internet, com ara:

- **http://noticias.juridicas.com**
- **http://www.boe.es**

www.mcgraw-hill.es

Sabies que...?

Segons la **força de les parts**, els contractes poden ser:

- **Igualitaris.** Ambdues parts discuteixen i negocien les condicions fins a arribar a un acord.
- **D'adhesió.** Les condicions del contracte les fixa una de les parts, de manera que l'altra només pot acceptar les condicions sense modificar-les, o bé no contractar.

3.2. Contracte estimatori

Consisteix en el fet que una de les parts (normalment un **fabricant** o un **majorista**) lliura a l'altra (un **detallista**) béns perquè els vengui en un període de temps determinat. Un cop finalitzat el termini, el detallista haurà de pagar els béns que hagi venut i retornar els que no hagi venut o quedar-se'ls fins que els vengui.

Si les mercaderies sofreixen deterioraments o danys, el detallista haurà de pagar-les al majorista.

La diferència principal amb el contracte de compravenda ordinari rau en que el **lliurament** dels béns que fa el fabricant o el majorista **no en transmet la propietat** al detallista, però sí la plena **disposició.**

3.3. Contracte de subministrament

És un contracte pel qual una part **(subministrador)** ha de fer a favor de l'altra **(subministrat)** lliuraments successius i periòdics d'una determinada mercaderia a canvi d'un preu.

Les empreses signen contractes de subministrament per rebre de manera periòdica peces, components, etc., que són fabricats per altres empreses, a fi d'assegurar-se'n l'aprovisionament continuat. Per exemple, el subministrament de peces auxiliars a les fàbriques d'automòbils a mesura que les vagin necessitant.

Dins d'aquest tipus de contractes hi ha els de subministrament d'aigua, electricitat, gas, etc. Aquests contractes de subministrament continuat són qualificats com a contractes d'**adhesió**, és a dir, o bé s'accepten les condicions imposades pel subministrador o bé es renuncia al subministrament.

Cas pràctic 3

Condicions del contracte de venda a terminis.

Un empresari ha comprat una furgoneta per a la seva empresa per import de 20.000 €. El pagament es farà de la següent manera: 5.000 € en signar el contracte i la resta en 15 pagaments mensuals.

Dóna resposta als dubtes següents que es plantegen a les parts:

a) Quin tipus de contracte han de formalitzar?

b) El contracte s'ha de formalitzar per escrit o pot ser de paraula?

c) El venedor vol cobrar un interès del 10% si el comprador s'endarrereix en el pagament. El comprador creu que és il·legal. Té raó?

d) Què passaria si s'inclou la clàusula de «prohibició de disposar», però no registren el contracte?

e) El comprador té previst vendre la furgoneta abans d'un any. Podrà fer-ho si el contracte ha estat registrat?

Solució:

a) Han de formalitzar un contracte de venda a terminis, ja que el pagament es difereix més de tres mesos.

b) Perquè siguin vàlids els contractes de venda a terminis, han de materialitzar-se per escrit.

c) El retard en el pagament dóna dret a exigir els interessos de demora pactats o, si no, l'interès legal dels diners. Ha de quedar estipulat en una clàusula del contracte.

d) Perquè aquesta clàusula sigui vàlida, el contracte haurà d'inscriure's al registre de vendes a terminis corresponent.

e) No, ja que té la clàusula «prohibició de disposar» i el contracte està registrat.

Activitats

4. L'endarreriment (mora) en el pagament dóna dret a exigir al venedor els interessos de demora pactats o, en efecte de pacte, l'interès legal dels diners.

Investiga quin és actualment l'interès legal de demora per operacions comercials.

Aquesta informació la pots obtenir a diverses pàgines d'Internet, com ara el portal del client del Banc d'Espanya: **www.bde.es/clientebanca.**

www.mcgraw-hill.es

4. El contracte electrònic

Paral·lelament a la compravenda tradicional, hi ha un **comerç electrònic** en què es fa la compravenda de productes i la contractació de serveis a través d'**Internet.** El comerç electrònic inclou totes les activitats que es fan abans de la venda, durant i després per via electrònica, com poden ser la publicitat, la formalització del contracte i l'atenció al client.

Les transaccions de comerç electrònic es formalitzen als anomenats contractes electrònics.

La llei defineix el **contracte electrònic** com «tot contracte en què l'oferta i l'acceptació es transmeten per mitjà d'equips electrònics de tractament i emmagatzematge de dades, connectats a una xarxa de telecomunicacions».

El contracte electrònic no és un tipus de contracte especial; és, en primer lloc, un contracte i, després, és electrònic, de manera que s'hi apliquen les regles generals de contractació i, a més, les regles especials per al mitjà electrònic.

Algunes de les regles especials del contracte electrònic es recullen a la Taula 2.3.

Lloc de formalització del contracte	El lloc de formalització és important per determinar quina legislació és aplicable. • Als contractes **entre empresaris i professionals**, serà el lloc en què estigui establert el venedor o prestador de serveis. • Als contractes en què **intervingui un consumidor**, serà el lloc en què aquest tingui la residència habitual.
Informació prèvia	**Abans** de l'inici de la contractació, **s'informarà el comprador** de les condicions del contracte, de manera que puguin ser emmagatzemades i reproduïdes pel destinatari.
Informació posterior	L'oferent està obligat a **confirmar la recepció de l'acceptació** a qui la l'ha fet. Habitualment es fa enviant un justificant de recepció per correu, en un termini de **24 hores un cop rebuda** l'acceptació.
Termini de desistiment	És de **14 dies naturals.** El formulari de desistiment s'ha de facilitar juntament amb la informació prèvia al contracte.
Càrregues encobertes	El comprador ha d'atorgar, **de manera expressa, el seu consentiment per a qualsevol pagament addicional** a l'obligació principal. Si s'ha seleccionat per defecte el pagament addicional, el comprador tindrà dret a reemborsament (per exemple, si la casella de contractació d'una assegurança està marcada per defecte).

Taula 2.3. *Algunes de les regles específiques del contracte electrònic.*

Legislació

Els **contractes electrònics** es regeixen per:

- La Llei 34/2002, sobre Serveis de la Societat de la Informació i Comerç Electrònic, títol IV, articles 23 a 29.
- El Codi Civil i el Codi de Comerç.
- Altres normes civils o mercantils sobre contractació.

Vocabulari

Contractació electrònica directa o en línia. L'oferta, l'acceptació, el lliurament i el pagament es fan *on line.* Per exemple, la compra d'un programari d'ordinador o d'un bitllet d'avió.

Contractació electrònica indirecta o *off-line.* L'oferta i l'acceptació es fan per Internet, però el lliurament i/o el pagament es produeixen fora. Per exemple, la compra de productes que es lliuren al domicili del comprador.

Activitats

5. Accedeix al portal del Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme **(http://www.minetur.gob. es/telecomunicaciones)**, concretament a l'apartat dedicat a la Llei de Serveis de la Societat de la Informació, o bé al web **http://noticias.juridicas.com**, per cercar informació i, a continuació:

   a) Fes un extracte de la informació que cal que facilitin al seu web pel que fa a la seva identificació.

   b) Indica quina informació han de facilitar les empreses de serveis abans d'iniciar el procediment de contractació.

www.mcgraw-hill.es

5. El contracte de transport de mercaderies

És aquell pel qual el **transportista** o portador s'obliga respecte del **carregador**, a canvi d'un **preu**, a **traslladar mercaderies** d'un lloc a un altre i a posar-les a disposició de la persona designada al contracte.

Al contracte de transport intervenen les persones que s'indiquen a la Taula 2.4:

Carregador o remitent	És la persona que contracta el transport amb el transportista i lliura o posa a la seva disposició les mercaderies.
Portador o transportista	És qui assumeix l'obligació de transportar les mercaderies en nom propi, per si mateix o per mitjà d'altri.
Expedidor	És una tercera persona que lliura materialment les mercaderies al portador, i que actua per compte del carregador. Pot ser el carregador o una altra persona.
Destinatari o consignatari	És la persona a qui van dirigides les mercaderies i a qui el portador ha de fer el lliurament al lloc de destinació.

Taula 2.4. *Persones que intervenen en el transport.*

A la Taula 2.5 es mostren algunes característiques i elements propis del transport de mercaderies, i a la Figura 2.4 s'indiquen les modalitats de transport que hi ha:

Carta de port	És el document en què es **formalitza** el contracte de transport. La carta de port signada per ambdues parts dóna fe de la conclusió i del contingut del contracte, així com de la recepció de la mercaderia pel portador.	
Pagament del transport	**Ports pagats**	És quan els paga el carregador, prèvia justificació del lliurament. Si no s'ha pactat amb anterioritat, s'entén que el transport és a ports pagats.
	Ports deguts	És quan els paga el destinatari i són exigibles al moment de fer el lliurament.
Modalitats de transport	Quan en el transport de mercaderies intervenen diversos transportistes sorgeixen dues modalitats de transport: **transport successiu i transport multimodal** (Figura 2.4).	

Taula 2.5. *Característiques del transport de mercaderies.*

Fig. 2.4. *Modalitats de transport.*

Cas pràctic 4

Modalitats de transport.

L'empresa Selaya, d'Oviedo, va contractar un enviament de mercaderies a Comercial Este, de València. L'enviament es va fer per carretera de la següent manera: fins a Madrid mitjançant la companyia Transportes Veloz, i de Madrid a València per mitjà de Transportes Rápidos, SL. Posteriorment, es va fer un segon enviament per carretera mitjançant Transportes Veloz fins a la terminal de mercaderies de Renfe a Madrid, des d'on es va enviar fins a València per ferrocarril. Aquesta operació la va organitzar l'agència Incargo.

a) Quina modalitat de transport es va fer servir en cada cas?

b) Qui són, en el segon enviament, el carregador, el portador, l'expedidor i el consignatari?

c) Quantes cartes de port es van fer en cada cas?

Solució:

a) En la primera tramesa és transport successiu i, en la segona, multimodal.

b) Carregador: Selaya; expedidor: Incargo; portadors: Transportes Veloz i Renfe; consignatari: Comercial Este.

c) En la primera tramesa una carta de port i, en la segona, dues.

www.mcgraw-hill.es

6. Els contractes d'intermediació comercial

Molts cops les empreses se serveixen de terceres persones per fer les seves vendes o per entrar en contacte amb possibles clients, això dóna lloc a dos tipus de contractes:

6.1. Contracte de comissió mercantil

És el contracte pel qual una persona, que es dedica professionalment a això **(comissionista)** es compromet a dur a terme un o diversos negocis per encàrrec d'un altre **(comitent)** i percep una remuneració a canvi **(comissió).**

A la Taula 2.6 s'exposen les diferents fórmules de què disposa el comissionista, tant per actuar com per calcular les comissions:

Formes d'actuació del comissionista	En nom propi	En aquest cas no tindrà necessitat de declarar qui és el comitent i quedarà obligat d'una manera directa amb la persona amb qui contracti, com si el negoci fos seu.
	En nom del comitent	El comissionista manifestarà que actua per compte del comitent. El contracte produirà efectes entre el comitent i les persones que negocien amb el comissionista.
Càlcul de les comissions	Quantitat fixa	Es percep un import fix per unitat de producte que es ven.
	Tant per cent	El comissionista rep un percentatge sobre la facturació total que faci als seus clients.
	Comissió variable creixent	Com més es ven, més comissió es guanya. Per exemple, si el comissionista ven fins a 1.000 € s'endurà un 1% de comissió, si ven entre 1.001 i 2.000 €, el 2%, entre 2.001 i 3.000 €, el 3%, etc.

Taula 2.6. *Característiques del contracte de comissió mercantil.*

Legislació

El transport de mercaderies per carretera i ferrocarril està regulat a la Llei **15/2009.**

El **contracte de comissió** està regulat pel Codi de Comerç, Títol III, Secció primera, articles 244-280. El **contracte de mediació** és un **contracte atípic,** ja que no està regulat ni pel Codi Civil ni pel Mercantil. S'hi poden aplicar les normes que regulen el contracte de comissió mercantil.

6.2. Contracte de mediació o de corretatge

És un contracte per mitjà del qual una persona s'obliga a pagar a una altra, anomenada **mediador o corredor,** una remuneració a canvi que la **posi en relació amb un tercer** per formalitzar un contracte.

El corredor es compromet a dur a terme les gestions per concertar l'operació, a guardar secret i a defensar els interessos del seu client.

Llevat que s'hagi establert una altra cosa, el pagament del corredor correspon a ambdues parts en la mateixa proporció, però només es percep si el contracte arriba a materialitzar-se.

Si l'operació comercial no arriba a terme, el corredor té dret que se li reemborsin les despeses en què hagi incorregut com a conseqüència de la tasca encomanada, a parts iguals entre els que no han contractat.

Vocabulari

Comissionista. Persona encarregada de dur a terme un o diversos negocis, en nom propi, però per compte d'altri.

Comissió. Quantitat que percep un comissionista per les vendes que fa.

Corredor. Mediador que posa en contacte dos comerciants, perquè facin les operacions directament.

Corretatge. Comissió percebuda pels corredors.

Cas pràctic 5

Càlcul de comissions.

Una empresa retribueix els comissionistes de manera creixent segons el volum de facturació i en funció d'una escala amb els trams:

- Per facturar fins a 10.000 €, el 3%.
- Per superar 10.000 i fins a 15.000 €, el 5%.
- Per superar 15.000 € i fins a 30.000 €, el 7%.
- Per superar 30.000 €, el 9%.

Calcula la comissió que rebrà un venedor que ha facturat en un mes concret 32.000 €.

Solució:

- Per facturar fins a 10.000 €:
  $10.000 \times 0{,}03 = 300$ €.
- Per superar 10.000 € i fins a 15.000 €:
  $5.000 \times 0{,}05 = 250$ €.
- Per superar 15.000 € i fins a 30.000 €:
  $15.000 \times 0{,}07 = 1.050$ €.
- Per superar 30.000 €, el 9%:
  $2.000 \times 0{,}09 = 180$ €.
- Total comissions: 1.780 €.

www.mcgraw-hill.es

7. El contracte de compravenda internacional de mercaderies

Web

Cambra de Comerç Internacional.

La **Cambra de Comerç Internacional (www.iccspain.org/index)** és l'organització empresarial que representa **mundialment** els interessos empresarials. Es va crear a París el 1919, on continua tenint la seu social.

Els **incoterms** són publicats per la Cambra de Comerç Internacional, i l'última versió es va publicar l'1 de gener de 2010.

És un acord entre un venedor i un comprador situats en **diferents països**, per mitjà del qual es transfereix la propietat de mercaderies que seran transportades d'un país a un altre.

La compravenda internacional de mercaderies es regeix per les normes que conté la Convenció de les Nacions Unides sobre aquesta matèria. Aquestes normes han passat a formar part de l'ordenament jurídic espanyol.

Els incoterms *(international commercial terms)*

En el comerç internacional els importadors i exportadors regulen les condicions de les operacions comercials mitjançant un argot molt particular: els **incoterms.** Els incoterms fixen els tres elements següents:

- Per compte de qui corren les **despeses** de transport, assegurança i duanes.
- Quan es transmeten els **riscos** de pèrdua, deteriorament i robatori del venedor al comprador.
- La manera, el lloc i el moment del **lliurament** de la mercaderia.

Hi ha diverses versions dels incoterms, però una de nova no deroga les anteriors. Per aquest motiu, quan en un contracte s'indica el nom de l'incoterm, cal indicar-ne la versió, per exemple: Ex Works (versió 2010).

Cas pràctic 6

Cerca d'incoterms.

Hi ha múltiples pàgines d'Internet que contenen informació sobre els incoterms 2010. Accedeix a alguna d'aquestes pàgines, com ara **http://es.wikipedia.org** o **http://comercioexterior.banesto.es/es/cuente-con-nosotros/guia/incoterms-2010**, i a continuació resumeix breument el significat dels incoterms següents (versió 2010): Ex Works i FOB.

Solució: vegeu la Taula 2.7.

Ex Works (A fàbrica)	• El venedor posa la mercaderia a disposició del comprador als seus locals. • El comprador assumeix totes les despeses i riscos inherents al transport, des de la sortida de la fàbrica fins a la destinació.
FOB (Carregat a bord)	• El venedor ha de posar a disposició la mercaderia a bord del vaixell escollit pel comprador i efectuar els tràmits de duana per a l'exportació. • El comprador paga el noli marítim i l'assegurança, i s'encarrega de les formalitats a l'arribada de la mercaderia. Assumeix les despeses i riscos des del moment en què li és lliurada la mercaderia.

Taula 2.7. *Significat dels incoterms proposats.*

8. Extinció dels contractes

Suposa la **finalització** de les obligacions que unien les parts contractants. Les principals causes d'extinció es recullen a la Taula 2.8.

Compliment	Consisteix en la realització de les prestacions acordades pels contractants.
Resolució unilateral	Quan una de les parts no compleix les seves obligacions, l'altra pot resoldre el contracte. Les causes d'aquest tipus d'extinció se solen pactar als contractes.
Rescissió	Una de les parts pot demanar l'extinció d'un contracte quan pateixi una lesió en els seus interessos, amb la devolució de les mercaderies o objectes materials del contracte.
Novació	Consisteix a substituir un contracte per un altre, i una obligació antiga per una de nova que extingeix o modifica l'anterior.
Compensació	Quan els contractants són alhora deutors i creditors, el deute s'extingeix en la quantitat concurrent.
Condonació	Suposa el perdó del deute.

Taula 2.8. *Principals causes d'extinció dels contractes mercantils.*

www.mcgraw-hill.es

Síntesi

Contracte de compravenda mercantil

És mercantil la compravenda de **béns mobles per revendre'ls**, bé en la mateixa forma en què es van comprar o bé en una altra de diferent, amb **ànim de lucrar-se** amb la revenda.

Elements materials

- **L'objecte del contracte.** Béns mobles, encara que algunes compravendes d'immobles poden ser mercantils.
- **El preu.** S'ha de pagar en diners o en un signe que els representi: xecs, lletres, pagarés, rebuts bancaris...

Elements personals

- **Venedor.** Ha de conservar i custodiar el bé venut, entregar-lo en el temps i el lloc pactats i prestar la garantia de possessió pacífica i el sanejament per vicis ocults.
- **Comprador.** Ha de pagar el preu en el temps i el lloc pactats, pagar els interessos del preu si es demora el pagament, rebre el bé comprat i pagar el transport.

Contracte electrònic

És el contracte en el qual l'**oferta** i l'**acceptació** es transmeten per mitjà d'equips electrònics de tractament i emmagatzematge de dades, connectats a una xarxa de telecomunicacions. S'hi apliquen les regles generals de contractació i, a més, les regles especials per al mitjà electrònic.

Compravendes especials

- **Compravenda a terminis.** És aquella en què una part del preu es paga després de l'entrega de la mercaderia en fraccions, generalment iguals i periòdiques.
- **Contracte de subministraments.** El subministrador ha de fer, a favor dels subministrats, lliuraments successius i periòdics d'una determinada mercaderia a canvi d'un preu.
- **Contracte estimatori.** Un fabricant o majorista entrega a un detallista béns per vendre'ls en un termini determinat. Un cop finalitzat el termini, el detallista ha de pagar els béns que hagi venut i retornar els que no hagi venut, o quedar-se'ls per vendre'ls.

Contracte de transport

- El transportista o portador s'obliga davant del carregador, a canvi d'un preu, a traslladar mercaderies d'un lloc a un altre i posar-les a disposició del consignatari.
- Es formalitza en un document anomenat **carta de port.**

Modalitats de pagament:

- **Ports pagats.** És quan paga el carregador, prèvia justificació del lliurament.
- **Ports deguts.** És quan paga el destinatari i és exigible en el moment de fer el lliurament.

Modalitats de transport:

- **Transport successiu.** Intervenen diversos transportistes i fan servir una única modalitat de transport.
- **Transport multimodal.** Intervenen diversos transportistes i fan servir més d'una modalitat de transport, una de les quals terrestre.

Contracte de compravenda internacional de mercaderies

- És un acord entre un venedor i un comprador situats a diferents països, per transferir la propietat de mercaderies que seran transportades d'un país a un altre.
- **Incoterms.** Regles que necessiten els drets i les obligacions del comprador i del venedor en la compravenda internacional de mercaderies.

Contracte d'intermediació comercial

Contracte de comissió mercantil: Una persona que es dedica professionalment a això (comissionista) es compromet a dur a terme un o diversos negocis per encàrrec d'un altre (comitent), a canvi d'una remuneració (comissió).

Contracte de mediació o de corretatge: Una persona s'obliga a pagar a un mediador o corredor una remuneració a canvi que la posi en relació amb un tercer perquè formalitzin un contracte.

www.mcgraw-hill.es

Test de repàs

1. El contracte de compravenda no és mercantil quan:

a) Es compren mercaderies per a la revenda i per obtenir-ne un benefici.

b) Es compren mercaderies per a ús personal.

c) Es compren mercaderies per transformar-les i revendre-les a fi d'obtenir-ne un benefici.

2. Llevat de pacte en contra, el lloc de lliurament de les mercaderies és:

a) El domicili del venedor.

b) El domicili del comprador.

c) Qualsevol dels dos domicilis.

3. Qui respon dels desperfectes en un bé des del moment en què es compra fins que es posa a disposició del comprador?

a) El venedor.

b) El comprador.

c) Tots dos a parts iguals.

4. El perfeccionament d'un contracte és:

a) El moment en què les parts acorden formalitzar un contracte.

b) El moment en què les parts compleixen les seves obligacions.

c) El moment de la signatura del contracte.

5. En una venda, el preu ha d'estar concertat en:

a) Euros.

b) La moneda del país on es formalitzi el contracte.

c) Qualsevol moneda.

6. No és obligació del comprador:

a) Pagar el preu en el termini pactat.

b) Pagar les despeses que generi el lliurament.

c) Respondre dels vicis ocults.

7. Es considera que una compravenda és a terminis quan el pagament es dilata:

a) Un mes.

b) Més de dos mesos.

c) Més de tres mesos.

8. No és cert que als contractes de compravenda a terminis:

a) La materialització es faci per escrit.

b) El termini sigui superior a tres mesos.

c) La clàusula de «prohibició de disposar» sigui obligatòria.

9. En un contracte estimatori:

a) El lliurament dels béns transfereix la propietat al detallista.

b) El lliurament dels béns no transfereix la propietat al detallista.

c) El preu depèn del que consideri un perit.

10. En un contracte de transport, el consignatari és:

a) Qui lliura les mercaderies al portador.

b) Qui transporta les mercaderies.

c) A qui van dirigides les mercaderies.

11. Transport successiu és quan:

a) Intervé un únic transportista.

b) Intervenen diversos transportistes i una única modalitat de transport.

c) Intervenen diversos transportistes i més d'una modalitat de transport, una de les quals terrestre.

12. Els incoterms no:

a) S'utilitzen en les compravendes nacionals.

b) Són publicats per la Cambra de Comerç Internacional.

c) Fixen el lloc en què es lliuren les mercaderies.

13. No és cert que, en un contracte de comissió mercantil, el comissionista pugui:

a) Contractar en nom propi.

b) Contractar en nom del comitent.

c) Percebre una comissió anomenada corretatge.

14. En un contracte de corretatge, el corredor:

a) Cobra la comissió, es formalitzi el contracte o no.

b) Contracta en nom del comitent.

c) Posa en relació els contractants.

www.mcgraw-hill.es

Comprova el teu aprenentatge

Reconèixer el contracte mercantil de compravenda.

1. Indica quines de les compravendes enunciades a continuació són mercantils:

a) Una empresa majorista compra taronges a un agricultor per a revendre-les sense transformar-les.

b) El fabricant compra taronges per transformar-les en suc, envasar-lo i vendre'l a majoristes.

c) El majorista compra mercaderies a un fabricant per vendre-les sense transformar a detallistes.

d) En el cas anterior, seria mercantil si es tractés d'un contracte electrònic?

e) Un majorista lliura mercaderies a un detallista perquè les revengui.

f) Un detallista ven a particulars per a consum propi.

g) Un particular que té un hort ven productes de la seva collita a un veí.

2. De la relació d'obligacions que s'enumeren tot seguit, indica quines corresponen al venedor i quines al comprador als contractes mercantils de compravenda:

a) Pagar el transport.

b) Pagar les despeses que sorgeixin des de la posada a disposició de la mercaderia.

c) Lliurar el bé a temps i al lloc corresponent.

d) Rebre la compra.

e) Pagar el preu en el temps i el lloc pactats.

f) Prestar la garantia o sanejament per evicció i vicis ocults.

g) Pagar els interessos del preu si hi ha demora en el pagament.

h) Conservar i custodiar el bé comprat.

3. En una clàusula d'un contracte de subministrament de mercaderies, s'estipula que el preu variarà en funció dels increments o disminucions de l'Índex de Preus del Consum (IPC) el 30 de gener de cada any. L'any següent l'increment de l'IPC és del 3 %, un increment que al comprador li sembla excessiu i vol seguir pagant el preu anterior.

Respon a les preguntes següents:

a) Han pactat en el contracte de compravenda un preu cert?

b) És legal el mecanisme acordat per fixar el preu?

c) Es pot negar el comprador a pagar l'import nou al·legant que a aquest preu no li interessa l'operació?

4. Un empresari espanyol ha signat un contracte de compravenda de mercaderies amb una empresa brasilera el dia 1 d'octubre. El preu pactat ha estat de 30.000 dòlars ($). Al moment de la signatura del contracte, amb un euro es compraven 1,35 $. El pagament es farà en dòlars al moment del lliurament de la mercaderia. La mercaderia es lliura el dia 20 de desembre, moment en què amb un euro es compren 1,20 $.

Respon a les preguntes següents:

a) Es correspon aquest contracte a una venda a preu variable?

b) Quin és el preu de la mercaderia en euros al moment de la formalització del contracte?

c) Quin és el preu de la mercaderia en euros al moment del pagament?

d) Pot refusar l'empresa espanyola el pagament, al·legant un sobrepreu excessiu?

5. Utilitza el model de contracte de venda de béns mobles que hi ha a la Figura 2.3, i emplena'l amb les dades que es faciliten a continuació:

- Part compradora: Comercial Distribuidora, SA de Madrid, amb NIF A28293031, domiciliada al carrer Larga, núm. 600, CP 28060, representada per Javier Páramo Alto, amb NIF 12333444Q, domiciliat al carrer Mayor, núm. 90, de Madrid, CP 28001.
- Part venedora: Fabricantes Reunidos, SA amb NIF A39100100, situada al polígon industrial de Laredo, parcel·la 7, CP 39770, Cantàbria, representada per Arturo Rodríguez Heredia, amb NIF 14444555A, amb domicili al carrer de Salve, núm. 10 de Laredo, CP 39777, Cantàbria.

L'objecte és la compravenda de 2.000 contenidors de plàstic per revendre'ls a diferents detallistes. El preu unitari de cada contenidor és de 3 €. La meitat de la mercaderia ha de lliurar-se al domicili del comprador, en un termini màxim de set dies des de la signatura del contracte. La resta de la mercaderia es lliurarà en el termini màxim de 30 dies des de la signatura del contracte. El pagament es farà al moment del lliurament de la mercaderia, i l'endarreriment en el pagament generarà un interès del 7 % anual de cada import que es degui. El contracte se signa a Laredo, el dia 1 de setembre de 201_.

Respon a les preguntes següents:

a) Quines característiques fan que aquesta compravenda sigui mercantil?

b) Com a lloc de lliurament figura el domicili del comprador. Què estableix la llei?

c) Què passarà si la segona entrega de la mercaderia és diferent de la que s'ha pactat?

d) Què passarà si el comprador vol anul·lar la comanda?

6. Un fabricant i un detallista han signat un contracte, en el qual s'estipula que el majorista lliura 100 unitats d'un model de consola, per a la venda durant els mesos de novembre, desembre i gener.

Respon a les següents preguntes:

a) Quin tipus de contracte es podrà signar?

b) Qui és el propietari de la mercaderia durant aquests mesos?

c) Arribat el mes de febrer, el detallista n'ha venut 60 unitats. Què pot passar amb les 40 restants?

d) Qui es farà càrrec dels danys si cinc màquines han sofert desperfectes?

www.mcgraw-hill.es

Comprova el teu aprenentatge

Identificar les característiques bàsiques de les normes mercantils aplicables a les operacions de compravenda.

7. Un empresari ha comprat mercaderies per revendre-les per import de 12.000 €, i ha pagat 7.000 € al moment del lliurament i la resta en diversos terminis.

Respon a les preguntes següents:

a) Quin és el temps que s'ha d'ajornar el pagament perquè es consideri venda a terminis?

b) Quina forma ha de tenir el contracte perquè sigui vàlid?

c) El comprador s'endarrereix en el pagament dels terminis. Quina obligació té respecte al pagament, si el comprador l'exigís?

8. Comercial Telde, empresa ubicada a Las Palmas de Gran Canaria ha fet una compra de mercaderies a Industrias de Castilla, d'Aranda de Duero, i ha contractat els serveis de l'agència Incargo perquè preparin, gestionin i enviïn la mercaderia, embalada en 40 paquets.

El transport es farà de la següent manera: en un camió de Transportes Veloz des d'Aranda de Duero fins a la terminal de mercaderies de Renfe a Madrid, des d'on sortiran fins a Algesires (Cadis). Des d'Algesires fins a Las Palmas les transportarà l'empresa Naval Atlántica. Respon a les següents preguntes:

a) Qui són en aquesta operació el carregador, el portador, l'expedidor i el consignatari?

b) Qui ha de pagar el port i les despeses derivades de l'operació?

c) Quina modalitat de transport s'hi fa servir?

d) Quina responsabilitat tenen els portadors?

9. Respon a les preguntes següents referides al contracte de transport:

a) Com s'anomena el document en què es formalitza aquest contracte?

b) Qui ha de pagar els ports si són a ports pagats?

c) Qui ha de pagar els ports si són a ports deguts?

d) Indica quina modalitat de transport és aquella en què per a un únic enviament es fa servir primerament un camió i després una furgoneta. Quantes cartes de port s'hauran de fer?

e) Com s'anomena la modalitat de transport en què es fa servir primer de tot una furgoneta, després el tren i finalment un vaixell? Quantes cartes de port s'hauran de fer?

10. Accedeix a alguna pàgina web, com ara la de Viquipèdia, en què s'expliqui el significat dels incoterms i anota una relació dels incoterms versió 2010.

11. Una empresa de Madrid (Espanya) ha venut mercaderies a una empresa de Quito (Equador). El transport es farà de la següent manera: amb camió de Madrid a Algesires (Cadis), on s'embarcaran cap a Guayaquil i, d'aquesta ciutat, amb camió fins a Quito. Els diferents costos són:

- Preu de la mercaderia: 250.000 €.
- Embalatges especials: 1.900 €.
- Transport i despeses de manipulació a Espanya: 3.500 €.
- Càrrega: 2.000 €.
- Transport principal: 15.000 €.
- Duana d'exportació: 4.000 €.
- Assegurança del transport: 3.000 €.
- Descàrrega: 1.500 €.
- Duana d'importació: 14.000 €.
- Despeses de manipulació en destinació i transport fins a destinació: 2.000 €.

Calcula el cost total de l'operació amb tres tipus d'incoterms diferents:

a) FOB.

b) CIF.

c) EXW.

Pots cercar informació en diverses pàgines d'Internet, com ara:

http://comercioexterior.banesto.es/es/cuente-con-nosotros/guia/incoterms-2010.

Distingir els conceptes de comissions i corretatges.

12. Calcula l'import de les comissions que ha de pagar una empresa a un comissionista que ha venut per un import de 60.000 €, en les situacions següents:

a) El comissionista percep una comissió lineal del 5 %.

b) El comissionista percep comissions d'acord amb l'escala:

- Per facturar fins a 25.000 €, el 5 %.
- Per facturar entre 25.001 i 50.000 €, el 7 %.
- Per facturar més de 50.000 €, el 10 %.

13. Un venedor té a la seva cartera dos tipus de producte a la venda: *Producte A,* pel qual rep 10 € de comissió, i *Producte B,* pel qual rep 15 €.

Calcula la comissió si ha venut 50 productes del tipus A i 100 del tipus B.

14. Una empresa espanyola ha entrat en contacte amb una agència mediadora perquè contacti amb empreses de França a fi que distribueixin els seus productes en aquest país.

La comissió que ha de percebre l'agència si les empreses arriben a un acord de distribució és del 7 %.

a) A qui correspon pagar la comissió?

b) Què passarà amb la comissió si un cop acordats els termes del contracte una de les parts decidís no signar?

c) Qui paga les despeses que ha tingut el comissionista per la intermediació?

www.mcgraw-hill.es

Telf. contacto: 902 656 439 **http://mghlibros.distriforma.es/**

McGraw-Hill te facilita disponer de tus eBooks y libros
¡No esperes más para tenerlos!
Un sistema rápido y cómodo al recibirlo en tu domicilio
Contacta con MGHLibros

www.mcgraw-hill.es / www.mhe.es

Distriforma y MGHLibros: Distribuidor de ebook y venta tradicional

McGraw-Hill y Distriforma colaboran gestionando la librería virtual

En esta página web puedes disponer de nuestro fondo actualmente activo

www.mcgraw-hill.es