

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 1.º · PV · UNIDAD 8

Formalizar el contrato de compraventa

Formación del contrato, compraventa civil, mercantil y de consumo, cláusulas y comprobación

8

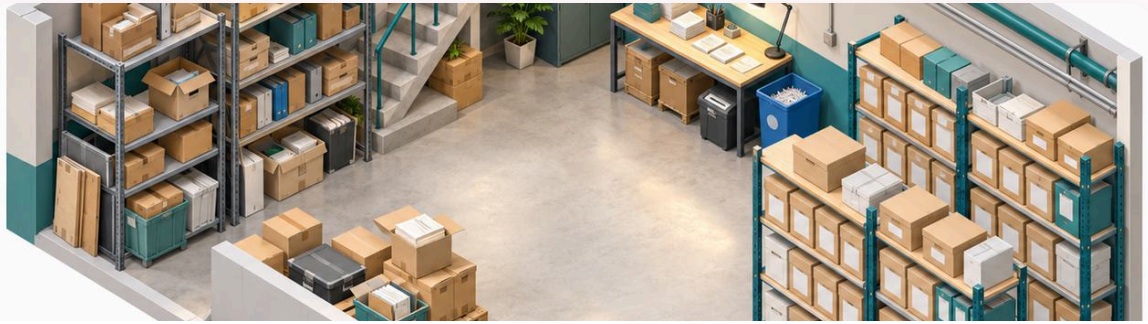
PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- 🤝 Explicar cómo nace un contrato de compraventa: oferta, aceptación, objeto y partes.
- ⚖️ Decidir qué reglas se aplican según el comprador sea una empresa, una entidad sin ánimo de lucro o un consumidor.
- 📋 Describir los derechos y las obligaciones del vendedor y del comprador en lenguaje claro.
- 📎 Reconocer las cláusulas habituales de un contrato (cantidad, precio, plazos, gastos, incidencias) y para qué sirve cada una.
- ✅ Cumplimentar un contrato en un procesador de textos y comprobarlo, campo por campo, con la oferta aceptada.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Lunes 22/02/2027. Academia Cumbre aceptó por escrito el acuerdo sobre la oferta OF-2027-001 el martes 16/02/2027 y Marina registró el pedido PE-2027-002 al día siguiente: doce sillas de estudio L1, entrega el viernes 12/03/2027, total 1.691,58 €. Marina ha preparado el contrato CN-2027-001 a partir de un modelo de otro pedido.

Federico, el administrador de la academia, lee el borrador con el lápiz en la mano y se detiene en dos líneas: «Aquí pone diez sillas, y nosotros pedimos doce. Y la entrega es el 22 de marzo, no el 12». Marcela espera la firma esta semana. Marina tiene que reconstruir lo que se acordó de verdad, corregir el documento antes de que nadie lo firme y no tocar el pedido para que encaje con un contrato equivocado.

❓ Si Marcela y Rafaela firmaran el borrador tal como está, ¿qué documento diría la verdad sobre el acuerdo: la oferta aceptada o el contrato firmado? ¿Qué problema habría?

❓ ¿Qué datos de una venta crees que no pueden faltar nunca en un contrato?

❓ Una academia y un estudiante que compran la misma silla, ¿tienen los mismos derechos si algo falla? ¿Por qué?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **8.1** Formación del contrato
- **8.2** Compraventa civil, mercantil y de consumo
- **8.3** Derechos y obligaciones
- **8.4** Cláusulas
- **8.5** Cumplimentación y comprobación

Cómo nace el contrato

1. **Oferta**
   Una parte propone.
2. **Aceptación**
   La otra acepta.
3. **Cosa y precio**
   Queda perfecta.
4. **Entrega**
   Se pone en posesión.
5. **Pago**
   El comprador paga.

CLAVE
Queda perfecta con el acuerdo sobre la cosa y el precio.

Tres tipos de compraventa

TIPO	COMPRADOR	EJEMPLO
Mercantil	Revende con lucro	Una tienda
De consumo	Consumidor	Camilo, Sendero
Civil	Entre particulares	Mesa de segunda mano

CLAVE

El tipo de cliente decide las reglas aplicables.

Garantía según el cliente

Academia Cumbre

- Es una empresa
- Sin garantía legal de consumo
- Tres años si el contrato lo pacta

VS

Asociación Sendero

- Sin ánimo de lucro
- La ley la trata como consumidora
- Garantía legal de consumo

CLAVE

El mismo producto, distinta garantía según quién compra.

El caso, campo a campo

CAMPO	ACUERDO REAL	BORRADOR
Cantidad	12 sillas	10 sillas
Entrega	12/03/2027	22/03/2027
Total	1.691,58 €	1.415,70 €

CLAVE

Se corrige el contrato, no el pedido.

Cumplimentar y comprobar

1. **Oferta aceptada**
   De ahí salen los datos.
2. **No copiar**
   Nada del contrato anterior.
3. **Lista de 8 campos**
   Uno por uno.
4. **Otra persona**
   Revisa lo que el autor no ve.

CLAVE
Guarda los modelos sin datos, con los huecos marcados.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · Aquí pone diez



Marina

El borrador dice 10 sillas; la oferta, 12. ¿Qué corrijo?

1. **Oferta** 12 sillas, 12/03/2027.
2. **Borrador** 10 sillas, 22/03/2027.
3. **Diferencia** 275,88 € y 10 días.
4. **Corrige** El contrato, no el pedido.
5. **Firma** El contrato corregido, 24/02.

✔ **El pedido no se toca para encajar un contrato erróneo.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

El acuerdo real de Academia Cumbre (12 sillas al 5 %) es…

A 1.415,70 €

B 1.691,58 €

C 1.200,00 €

✔️ 12 sillas al 5 % con portes e IVA: 1.691,58 €. El borrador de 10 sillas daba 1.415,70 €.

REPASO

Ideas clave

- **Formación del contrato.** Qué es un contrato. Un contrato es un acuerdo por el que una o varias personas se obligan a dar una cosa o a prestar un servicio.
- **Derechos y obligaciones.** Dos listas, no una. El contrato debe poder leerse con dos listas: lo que hace Linde (entregar, sanear, dar garantía) y lo que hace el cliente (recibir, pagar). Si una obligación no está escrita, hay que deducirla de la ley: es peor.
- **Cumplimentación y comprobación.** Quién hace qué en Linde. Marina redacta, Rafaela firma, Federico (por Cumbre) y Débora (por Linde) comprueban, y Débora archiva el expediente con el código CN-2027-001 junto a OF-2027-001 y PE-2027-002.
- **Compraventa civil, mercantil y de consumo.** Tres tipos de compraventa. Las normas dependen del comprador y del uso que va a dar a lo comprado.
- **Cláusulas.** Qué es una cláusula. Una cláusula es cada una de las reglas numeradas de un contrato.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Por qué una compraventa queda perfecta antes de la entrega?
2. ¿Qué cambia que un cliente sea consumidor o empresa?
3. ¿Por qué conviene que revise el contrato otra persona distinta de quien lo redactó?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**