

8. IKASGAIA

MERKATARITZAKO SALEROSKETA

Laburpena

1. LEGEZKO KONTZEPTUA
2. SALTZAILEAREN OBLIGAZIOAK
 - 2.1. Salgaien entrega
 - 2.2. Saneamendurako obligazioa
3. EROSLEAREN OBLIGAZIOAK
 - 3.1. Prezioa ordaintzea
 - 3.2. Salgaiak jasotzea
4. ARRISKUAREN TRANSMISIOA
5. EPEKAKO SALMENTA
6. SALGAIEN NAZIOARTEKO SALEROSKETA

1. LEGEZKO KONTZEPTUA

Salerosketaren oinarrizko kontzeptua KZ 1445 artikuluan dago, baina KZ eta MK izateak problema batzuk planteatzen ditu kontratu honen inguruan: batetik, arauketa zenbait aspektutan desberdina da eta, bestetik, bi araudien arteko mugak ez dira oso zehatzak. MK 325 artikuluan zehazten dira salerosketak bete behar dituen galdapenak merkataritzakoa izateko:

- ondasun higigarrien salerosketa
- birsaltzeko asmoa (*animus vendendi*)
- irabazia lortzeko asmoa (*animus lucrandi*)

Ondoren, MK 326 artikulua merkataritzako izaeratik kanpo uzten ditu:

- norberaren kontsumorako eginiko erosketak (birsaltzeko asmorik ez dutelako, badirudi aurreko artikuluekin bat datorrela, eroslearen ikuspegia)
- nekazari, abelzain eta artisauek eginiko salmentak, nahiz eta saltzaileak irabazi asmoz birsaltzeko asmoa izan (Saltzailearen ikuspegia)

- kontsumitzeko erosi eta sobratutakoaren salmenta (*animus consumendi*).

Honek legezko kontzeptua argitu ordez ilundu egiten du, nahasketazko elementuak sartuaz. Salerosketa merkataritzakoa kalifikatzeko ez da irizpide subjektiborik jarraitzen, ez da eskatzen subjekturen bat *merkatar*i izaterik (MK 325 art.). Baina merkataritzako izaera ukatzeko kontuan hartzen da saltzailea nekazaria, abelzaina edo artisaua ote den (MK 326 art.). Printzipioz merkataritzako izaera zehazteko eroslearen asmoa funtsezko elementu bat da. Baina asmo hori zer da? Birsaltzeko asmoa? Irabaziak lortzeko asmoa? Galdera honi erantzuteko egoera desberdinak bereiziko ditugu.

- Erosleak salgaiak birsaltzeko eta irabazteko asmoarekin erosten baldin baditu, salerosketa merkataritzako izango da.
- Aldiz, erosleak salgaiak bere (edo familiaren) erabilpenerako edo kontsumorako nahi baditu, salerosketa zibila izango da.
- Baina erosleak salgaiak bere negozio industrial edo komertzialean dituen beharretarako nahi baldin baditu, zer? Adibidez: lehengaiak, makinak, tresneria, altzariak (kapital finkoa) erosterakoan irabazi-asmoa badago. Gauza hauek irabazi-asmoa duen jarduera ekonomiko bat burutzeko erosten dira. Baina ba al dago birsaltzeko asmorik? Printzipioz ez, gauza horiek edukitzeko asmoarekin erosi dira, jarduera ekonomiko bat garatu ahal izateko. Egia da, makina bat erosteak ekoizpen-kostu bat dakarrela amortizatu beharrekoa, salgaiaren azken-prezioari egotziko zaiona. Baina, esan al daiteke makina produktu finalaren erosleei '*saldu*' egin zaiela?

Jurisprudentziaren jarrera tradizionala izan da salerosketa merkantila kalifikatzeko eroslearen bi asmoak galdatzea: birsaltzearena eta irabaztearena. Bi elementuak biltzen ez dituen salerosketa zibila kalifikatu izan da. Horren ondorioz, merkatariek kontsumitzaileekin eginiko salerosketak zibilak dira (gainera badira horiei buruzko beste lege berezi batzuk: *RD Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, que aprueba el texto refundido de la Ley General para la defensa de los Consumidores y Usuarios, LGCU; Ley 23/2003, de 10 de julio, de garantías de venta de bienes de consumo*). Aldiz, merkatariek enpresariekin ('*kontsumitzaile*' ez direnekin) egindako salerosketak bitan bereiztu dira: aktibo finkoari buruzkoak, ekipamenduko ondasunen salmentak, zibilak kalifikatu izan izan dira eta aktibo zirkulatzailaren ingurukoak, lehengaien salmentak, berriz, merkataritzakoak. Azken hauetan ohiko bi ukanbeharrak (birsaltzea eta

irabazteko asmoa) badaudela ulertu izan da, ondasunak eraldatuta birsaltzen direla.

Doktrina berritzaileak ikuspegi hau kritikatu egin du eta jurisprudentzian ere aldaketa batzuk gertatu dira. Berritzaileen iritziz, ikuspegi ekonomikotik begiratuta, aktibo higikorra eta finkoaren arteko salerosketak desberdintzeak ez du zentzurik, bietan erosleak (enpresariak) duen intentzioa berbera delako, irabazteko asmoa du. Birsaltzeko asmoa funtsezko elementu bat bezala aintzat hartzeak desoreka sortzen duela esan daiteke. MK eremu industrial, enpresarial eta profesionalean aplikatu nahi bada, pentsatu beharko da *birsaltzeko asmoa* ez dela elementu erabakikor bat, bai ordea *irabazi-asmoa* edo inbertitzeko asmoa. Horregataik proposatzen da eroslearen irabazi-asmoa (inbertitzeko asmoa) izatea kontuan hartu beharreko elementu bakarra eta birsalmenta ulertzea irabazi-asmoaren adierazpen moduan. Horretarako oinarri juridikoak izango lirateke MK 326.1 artikulua teleologikoki interpretatzea eta MK 325 artikulua analogikoki osatzea.

- MK 326.1 artikulua teleologikoki interpretatuaz bere aplikazio-eremua murriztu behar da. Artikulu hau kontsumo pertsonalaz (edo familiakoaz) ari da eta ez kontsumo industrialaz komertzialaz edo profesionalaz, ekoizpen-funtzioa duen kontsumoaz. Hau da, kanpoan geratzen dira ekoizpenezko funtzio ekonomikorik ez duten negozioak.
- MK 325 artikulua analogiaz osatuta erabilpen komertziala edo industrial burutzeko salerosketak barruan sar daitezke. Birsaltzen diren gauzek eta ustiapen industrial edo komertziala burutzeko erabiltzen direnek funtzio ekonomiko berbera betetzen dutenez (ekoizpeneko funtzioa), analogiaz tratamendu berdina dagokie. Eroslearen irabazi-asmoa (inbertitzeko asmoa) da kontuan hartu beharreko asmo bakarra. Birsalmenta irabazi-asmoaren adierazpen bat da besterik gabe.

Azkenik, aipatu behar da merkataritzako saleroketaren objektu ondasun higigarriak eta higiezinak izan daitezkeela. MK-ko hitzaurrean hala esaten da. Baina, egia esan, ondasun higiezinaren salerosketa merkantila kalifikatzeak ez du askorako balio, MK-ko araudia (MK 325 art. e.o.) ez bait dago ondasun higiezinentzat pentsatuta. Orduan KZ-ra jo beharko da.

Bestela, salerosketa zibila ala merkantila kalifikatzeak baditu bere ondorioak, zenbait aspektutan. 1) Ordainketa erreklamatzeko akzioen preskripzio-epea salerosketa zibilean 3 urtekoa da (KZ 1967.4 art.) eta merkataritzakoan 15

urtekoa (KZ 1964 art.), luzeegia. 2) Preskripzio-epea eteten duten kausak salerosketa zibilean, hartzekodunaren erreklamazio judiziala, erreklamazio extrajudiziala eta zordunak zorra aitortzea dira (KZ 1973 art.) eta merkataritzakoan, berriz, hartzekodunaren erreklamazio judiziala, zordunaren aitortpena eta hartzekodunaren eskubidea jasotzen duen dokumentua berritzea (MK 994 art.). Hemen ere komenigarriagoa da KZ. 3) Ezkutuko akatsen saneamenduan, akzioa jartzeko epea salerosketa zibilean, 6 hilabetekoa da (KZ 1490 art.). Merkataritzakoan, berriz, 30 egunetako epean aurretiazko salaketa egin beharra dago (MK 342 art.). 4) Arriskuaren transmisioa gertatzen da salerosketa zibilean kontratua perfektutzen denean (KZ 1452, 1096, 1182 art. KZ 1450 art.) eta merkataritzakoan, gauzak entregatu edo eroslearen eskura uzten direnean (MK 331, 333 art.) Gainera merkataritzan entregarako beste zenbait erregela berezi daude (MK 334 art.). 5) Entregatzeko obligazioaren konplimendua desberdina da. Salerosketa zibilean saltzaileak ez dauka gauza entregatzeko obligaziorik prezioa ordaindu arte (eperik ezarri ez bada, KZ 1466 art.) eta merkataritzakoan, besterik itundu ezean, saltzaileak kontratua egin osteko 24 orduren buruan, salgaiak eroslearen esku ipini behar ditu (MK 337 art.).

2. SALTZAILEAREN OBLIGAZIOAK

2.1. Salgaien entrega

Kontratua perfektionatu ondoren, saltzailearen oinarrizko obligazioa entrega egitea da (KZ 1461 art., MK 329 art.). Entrega egiteko momentua izango da kontratuak esaten duena (MK 329 art.) eta, bestela, kontratua egin eta 24 ordu barru (MK 337 eta 329 art.). Entrega egiteko modua, berriz, izan daiteke: entrega *materiala*, gauza eroslearen edukitzepean ipintzen bada (KZ 1462.I art.) edota entrega *izpiritualizatua*, gauza eman ordez beste zerbait ematen bada, adibidez eskritura publikoa (KZ 1462.II art., ondasun higigarri edota zenbait eskubideren kasuan), almagazteko giltzak (KZ 1463 art.), e.a.

MK-ak *entrega* egiteko obligazioa definitzen du, gauza *eroslearen eskura ipintzea* bezala (MK 333, 337, 338, 339 art.). Oso arrunta da obligazio hau kontratuan azaltzea eta salgaiak entregatzeko modu desberdinak adostea: 1) salgaiak itundutako baldintzetan eta lekuan uztea zehaztu, zenbatu, pisatu, neurtu ondoren; 2) salgaiak garraiariari entregatzea; 3) sagaien ordez dokumenturen bat entregatzea (*pago contra documentos*): garraio-gutuna

(*carta de porte*), untzirapen agiria (*conocimiento de embarque*), almatzen orokorretan gordailatu izanaren zihurtagiria, e.a.

Bestela, kontratuan ez bada zehaztu, jurrisprudentziaren arabera, oro har ulertzen da saltzaileak gauza eroslearen esku ipini duela bere establezimenduan, edota salmenta garraioarekin baldin bada (*venta con expedición*), ulertzen da obligazioa bete duela salgaiak garraiariari entregatu dizkionean. Horrela ulertzen da, kontrakoa saltzaileari gehiegizko zama ezartzea litzatekelako.

Entrega egiteko baldintza batzuk daude. Puntuala izan behar du, epe barruan egindakoa (MK 329, 338.art.). Epe berezi bat ere badago, kontratu osteko 24 orduak (MK 337 art.). Entrega inpuntualak inkunplimendu osoaren ondorioak ditu (MK 329 art.), erosleak eska dezake: kontratuaren konplimendua edo ta desegitea eta, edozien kasutan, indemnizazioa. Entrega osoa egin behar da, ez zatikakoa, aurkako itun salbu (MK 330 art.). Zehaztutako gauza entregatu behar da. Gauza zehaztugabea bada, kalitate berdineko gauza entregatu behar da (KZ 1167 art.). Entregaren inguruko gastuetan bereizi egiten dira: salgaiak eroslearen eskura jarri arteko gastuak, saltzailearen kontura iza ohi direnak, eta harrerako gastuak, eroslearen kontura (MK 338 art.) (KZ 1465 art. entrega saltzailearen kontura da eta garraioa eroslearen kontura). Dena den, arau hauek dispositiboak dira.

Entrega egiteak zenbait ondorio ekartzen ditu berekin: salgaien jabetza noiz eskuratu den zehazten da (fede oneko jabea); gauzak dituen akatsak (agerikoak nahiz ezkutukoak) salatzeke epeari hasiera ematen dio; saltzailearen obligazioa betetzen da (nahiz eta erosleak gauza eskuratzen ez kolaboratu, MK 337, 338, 339 art.); sortzen da erosleak prezioa ordaintzeko duen obligazioa (MK 339.1, 332 art.); aurrerantzean garraio-gastuak eroslearen kontura izango dira (MK 338 art., KZ 1465 art.) eta gauzen gaineko arriskua transmititzen da (MK 331, 333 eta 334.1, salgaiak generikoak badira aurretiaz zehaztapena egin izan bada).

2.2. Saneamendurako obligazioa

Saltzaileak erosleari bermatu behar dio salgaiaren edukitza legezkoa eta baketsua (ebikzioa) eta bizio edo akatsik gabea, aurkakorik esan ezean (MK 345 art., KZ 1474 art.).

Ebikzioa erosleari gauzaren edukitza legezkoa eta baketsua bermatzea da (KZ 1474, 1475 art.). Gai honek ez du garrantzi handiegirik, publikora irekitako denda edo establezimenduetan saldutako ondasunak inork ezin dituelako erreklamatu (MK 85 art.). Dena den, gogoratu behar da hauekariko salerosketa gehienak kontsumitzaileei eginak direnez, zibilak direla.

Gauzen akatsen saneamendu-obligazioari dagokionez, bi akats-mota bereizten dira: ezkutuko akatsak eta ageriko akatsak. Ezkutuko akatsen kasuan, aurkako itunik ezean, saltzailea erantzule da, berak akats horiek ezagutu ez arren. Baina ez du erantzukizunik akatsak agerian daudenenan edota eroslea aditua izateagatik erraz ohartzeko modukoak direnean. Gai honetan, merkataritzako berezitasuna da 30 eguneko epea duela erosleak (gauza entregatu zitzean) akatsa salatzen (MK 342 art.). Aurretizko salaketa hau egin beharra dago Kode Zibileko akziotaz baliatu ahal izateko (KZ 1486, 1490 art.). Doktrina eta jurisprudentziaren iritziz, epe hau kaduzitatezkoa da eta ez preskripziozkoa. Beraz, salaketarik egin gabe epea iragan ezker, erosleak saltzailearen kontrako akzioa galduko luke. Akzioaz baliatu ezker, berriz, erosleak aukera du kontratuan atzera egiteko (*desestimient*) ordaindutako gastuak berreskuratuaz edo, bestela, prezioa proportziorako kopuruan gutxitzeko. Eskubide hau ez du galtzen, ezta salgaiak jasotzerakoan aztertzen dituenen ere.

Ageriko akatsak, kalitatezko eta kantitatezko akatsak dira. Hauen saneamendurako erosleak erreklamazioa azkar egin behar du: salgaien harrera egiterakoan (MK 336.1 eta 336.4 art.) edota lau egunen buruan (MK 336.2 art.). Akats hauengatik erosleak kontratua desegitea (*rescisión*) edo betearaztea eska dezake eta, bi kasutan, kalte-ordaina baita ere. Honelako erreklamazioak galarazteko, saltzaileak gauzak entregatzerakoan erosleak azter ditzala eska dezake.

Merkataritzako arauketa honek zenbait problema sortzen ditu. Batetik, problemak izaten dira batzutan ezkutuko akatsak eta ageriko kalitatezko akatsak bereizteko, hau da, MK 336 ala 342 artikulua aplikatzeko. Oro har, merkataritzan eroslea aditua dela pentsatzen da, gauzak profesionalki erosi eta saltzen dituela. Ondorioz besteontzat ezkutukoak lirateken akatsak merkatarientzat ageriko bihurtzen dira (ik. KZ, 1484 art., ezkutuko akatsen definizioa).

Bestetik, problemak izaten dira ere kontratuaren inkunplimendu-mota desberdinak bereizteko. Desberdina da kalitatezko akatsa duen gauza bat entregatzea eta itundutakoa ez den beste bat entregatzea. Bestelako prestazioa ematen bada (*entrega de cosa diversa, 'aliud pro alio'*) KZ aplikatzen da eta kontratuaren deuseztasuna gerta daiteke eroslearen erroreagatik eta saltzailearen doloagatik (KZ 1265 art.). Auzitegi Gorenaren iritziz, entregatutako objektuak kontratuaren helbururako balio ez duenean, bestelako prestazioa ematea da.

Azkenik aipatu behar da salerosketa merkantila eta zibila bereiztearen problema, Kode Zibilean saneamendu-obligazioa desberdina delako (KZ 1484 art.). Saltzaileak saneamendurako erantzukizuna du ezkutuko akatsengatik, baina ez agerikoengatik (adibidez, erosle adituak ezagutzeko modukoak direnean). Gainera, saneamendurako erantzukizuna eskatzeko akzioaren epea sei hilabetekoa da, entrega egin denetik hasita (KZ 1490 art.) eta aurretiazko salaketa egitea ez da beharrezkoa.

Edozein kasutan, kontuan izan behar da kontsumitzaileei dagokienez badirela lege bereziak gai hauen inguruan arau inperatiboak ezarri dituztenak, arau sakabanatu guzti horiek bateratuaz (ageriko akatsak, ezkutukoak, bestelako prestazioa, KZ eta MK) (Ik. LGCU 114-116 art. eta 125-127 art.; *Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, LOCM*, 12 art.).

3. EROSLEAREN OBLIGAZIOAK

3.1. Prezioa ordaintzea

Alderdiek besterik esaten ez badute, ordainketa egin behar da entrega egin ondoren (orduan sortuko da obligazioa) eta eskura (*al contado*) (Ik. MK 339 art., KZ 1500 art. e.o., LOCM 17 art. entregatik 30 egun bitartean). Batzutan prezioa ordaintzeko obligazioak bere barne hartzen ditu, zenbait gastu (ad. garraioa, aseguruia). Kontratuan ezer esaten ez bada, saltzailearen kontura izango dira salgaiak eroslearen esku jarri arteko gastuak eta eroslearen kontura izango dira salgaiak jasotzeko gastuak eta ondorengoak.

Saltzaileak prezioa kobratzeko akzioa ipintzeko 15 urteko preskripzio-epea du (MK 943 art., KZ 1964 art.). Salerosketa zibilaren kasuan, aldiz, epe hau 3 urtekoa da (KZ 1964.3 art.).

3.2. Salgaiak jasotzea

Merkantziak jasotzeko eroslearen kolaborazioa behar da, bestela saltzaileak judizialki gordailatu ahal izango ditu eroslearen kontura (MK 332 art., KZ 1505 art.). Besterik esaten ez bada, salgaiak eroslearen eskura ipiniko dira saltzailearen establezimenduan.

4. ARRISKUAREN TRANSMISIOA

Salerosketan kontratuaren perfektzioa eta salgaien entrega denboraz aldenduak egon daitezke. Kasu hauetan, zer gertatzen da bitartean ezustean, saltzailearen erruruk gabe, gauza suntsitu edo hondatzen bada? Nori dagokio arrisku hori jasatea? Eremu zibilean, arriskua erosleari transmititzen zaio kontratua perfektutzen denetik (KZ 1452 art.). Beraz, prezioa ordaindu beharko du, nahiz eta gauzarik jaso ez, behintzat ez esandako baldintzetan.

Merkataritzako eremuan, gauzaren gaineko arriskua ez da kontratua egite hutsarekin transmititzen, entregarekin baizik. Beraz, arriskua saltzaileak jasan behar du eta ondorioz ez du prezioa kobratzeko eskubiderik izango, kaltetutako gauzaren ordez beste bat eman arte (MK 331, 333, 335, 339 art. Oharra: 331.art. salgaien entregari erreferentzia egiten dio (339.art.) eta 333 art. salgaiak eroslearen eskura jartzeari). Dena den, arau hauek dispositiboak dira.

5. EPEKAKO SALMENTA

Zenbait kasutan, saltzaileak gauza entregatu arren, prezioaren ordainketa geroratu egiten da eta epekako zati berdinetan banatu. Saleroskata hauek arrisku ekonomiko bat sortzen dute saltzailearentzat eta horren ondorioz arau bereziak egin dira (*cláusulas de reserva de dominio. Ik. Ley 28/1998, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles, LVPBM; Ley 16/2001, de 24 de junio de contratos de crédito al consumo*). Kontratu hauek baldintza eta formaltasun batzuk bete behar dituzte (LVPBM 1-7 art.) eta eroslearen inkunplimenduzko kasutan saltzailea babesteko zenbait neurri hartzen dira.

Saleroskata hauek duten arrisku ekonomikoa bideratzeko tresna bat *jabari-erreserbako klausulak* dira (*cláusulas de reserva de dominio*). Horrela, saltzaileak gauzaren jabetza gordetzen du prezioa guztiz ordaindu bitartean eta erosleak ezin du ondasunaz libreki xedatu edota besterendu saltzailearen baimenik gabe. Erosleak gauzaren edukitza duenez, horrek jabetza izatearen itxura ematen dio. Ondorioz, baimenik gabe eta prezioa erabat ordaindu gabe gauza salduko balu, saltzaileak ezin izango lioke gauza fede onez eskuratu duen hirugarrenari erreklamatu (KZ 464 art., MK 85 art.). Egoera hauek galerazteko erabiltzen dira *jabari-erreserbako klausulak*.

Beren eraginkortasunak *inter partes* ez du problemarik sortzen, klausula inskribatua egon ez arren. Baina *inter tertios* eraginkortasuna izateko klausula kontratuan jaso eta Ondasun Higigarrien Epekako Salerosketen Erregistroan inskribatu egin behar da (LVPBM 15 art.). Ondorioz, adibidez, eroslearen hartzekodun batek ondasunaren exekuzioa eskatzen badu, saltzaileari *jabarizko hirugarrengotzaz (tercería de dominio)* baliatzea onartu egingo zaio, beti ere klausula behar bezala inskribatua baldin badago, orduan zaie aurkagarri hirugarrenei. Saltzailearen hartzekodunei ere ondasunaren exekuzio eskaera ez zaie nola hala onartuko. Ekitatezko arrazoietaz gain, erosleak klausularen existentzia aurka jarri ahal izango du.

6. SALGAIEN NAZIOARTEKO SALEROSKETA

Nazioarteko salerosketa kontratuak modu bateratuan arautzea beharrezkoa gertatu zen, nolabaiteko berdintasuna lortzeko eta alderdien obligazioen artean oreka bermatzeko. Bateratze hau bide desberdinetatik egin da: lege uniformeak eta INCOTERM deiturikoak.

Lege uniformeen aurrekinak, UNIDROIT (Zuzenbide Pribatuaren Baterakuntzarako Nazioarteko Institutua, Erroma) erakundearen barruan eginiko legeak izan ziren. Bere baitan zenbait hitzarmen egin ziren. Geroago, zehaztasun gehiagorekin, beste urrts bat eman zen Nazio Batuen mailan: 1980.ko apirilaren 11.ko Salgaien Salmenta Internazionalako Kontratuei buruzko Hitzarmena, UNCITRAL erakundeak eginikoa. Españan indarrean sartu zen 1991.ko abuztuaren 1ean. (Ik. *Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, en: Comisión de las NU para el derecho mercantil internacional:*

http://www.cnudci.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html)

Honako ezaugarriak dituzten salmentak arautzen ditu: nazioartekoak, hau da, estatu desberdinetan establezimendua duten alderdien artekoak, salgai materialei buruzkoak (ez balore-tituluak, untxiak, hegazkinak, argindarra, e.a.), bi enpresariren artean burututakoak. Salmentaren aspektu batzuk arautzen ditu (kontratuaren eraketa, alderdien obligazioak, arriskuaren transmisioa), baina beste gai batzutarako (kontratuaren deuseztasuna, jabetzaren transmisioa) kasu bakoitzean aplikatuko den legedi nazionalera eragorpen egiten du. Izaera dispositiboa du. Borondate-autonomiaren esku geratzen da ere kontratuaren funtsari eta, bere kasuan, arbitrajeari aplikatuko zaion legedi nazionala erabakitzea.

INCOTERM delakoak, berriz, nazioarteko merkataritzan operadoreek erabili ohi dituzten klausulak dira. Nazioarteko Merkataritza Ganbarak biltzen ditu (lehen bilduma 1936.an izan zen eta azkena 2010.an (Ik. <http://www.iccwbo.org/incoterms>, <http://www.camarabilbao.com>)). Klausula edo termino bateratu hauen bidez zehazten dira saltzaileari eta erosleari dagozkien obligazioak. Hauetariko termino bat aipatzea nahikoa da, bere edukia osatzen duten aspektu guztiak kontratu barruan sartuak gera daitezen. Nazioarteko merkataritzan oso erabiliak dira.