

# **PRINCIPIOS JURIDICOS**

**RAMIRO ROBLERO R.**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**Erik Josue Nieves Santizo**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**3er. Cuatrimestre Administración de empresas**

**FRONTERA COMALAPA A 6 DE JUNIO DEL 2020**

## **El contrato**

La autonomía privada de la voluntad es un principio básico del Derecho contractual. El valor de este principio se aprecia en el hecho de considerarse como una manifestación de la libertad del individuo, cuyo reconocimiento por la ley positiva se impone, el cual se traduce en la posibilidad que tienen las personas de regular libremente sus intereses, ejercitar los derechos subjetivos de los cuales son titulares y concertar negocios jurídicos. Sin embargo, independientemente de ser considerada como uno de los principios más importantes en el Derecho Civil y específicamente en el Derecho de Contratos, no es admitida de forma absoluta, por cuanto tiene restricciones previstas en la ley y otras que se desprenden de las circunstancias o de las situaciones de hecho. Dichas restricciones se manifiestan en forma de límites y limitaciones. Este principio se encuentra en decadencia, lo cual se debe a las restricciones que le son impuestas. La decadencia actual del mismo afecta al contrato tanto en su formación como en los efectos jurídicos que produce y, repercute de esta forma en la seguridad jurídica que ofrece el contrato a las partes intervinientes. El presente artículo tiene como objetivo realizar un estudio sobre los principales factores jurídicos y sociales que permiten demostrar la decadencia actual del principio de autonomía de la voluntad en la regulación de las obligaciones contractuales civiles. Los métodos que se emplearon en la investigación fueron el histórico-lógico, el analítico-sintético, el método inductivo-deductivo, el teórico jurídico y el exegético-analítico. Como resultado de la investigación se pretenden unificar la variedad de criterios y posiciones que en la doctrina existen sobre el tema. Llegándose a determinar los principales límites y limitaciones que inciden en la decadencia actual al principio de autonomía de la voluntad contractual civil, determinándose que el principal límite lo constituyen las leyes imperativas, mientras que las principales limitaciones recaen en las partes contratantes y en la facultad de disposición de los propietarios de bienes.

### **La formación del contrato**

Aunque ningún artículo del Código Civil disponga expresamente que los contratantes son iguales para contratar y tienen la misma capacidad económica para llevar a cabo la negociación patrimonial ínsita en todo contrato, es evidente que tales ideas constituyen la nervadura de la regulación del Código. La formación del contrato es para un asunto entre particulares que son iguales ante la ley y que, por consiguiente, deben procurar la satisfacción de sus intereses de forma personal e individual, sin reclamar la intervención arbitral de ente alguno. El esquema de formación del contrato recogido en el Código Civil

responde por lo común a la celebración del contrato personalizado y, por lo general, de relativa entidad económica. Los actos en masa, sin embargo, escapan al esquema codificado y se plantean en términos absolutamente diversos. Por ello, con razón, se ha hablado de crisis del esquema codificado. El artículo 51 de la Constitución Española establece que los poderes públicos garantizarán la defensa de los consumidores y usuarios, protegiendo, mediante procedimientos eficaces, la seguridad, la salud y los legítimos intereses de los mismos. Las fases de formación del contrato: la génesis paradigmática clásica La oferta contractual Para el Código el paradigma formativo del contrato viene dado por el contrato personalizado, en el que ambas partes, tras las correspondientes negociaciones iniciales o tratos preliminares, en su caso, llegan a concordar sobre la celebración del contrato. En tal sentido, establece el artículo 1.262 que “el consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación...” la propuesta contractual que realiza una persona (oferente), al ser aceptada por, la otra (aceptante), conlleva la celebración del contrato o su perfección. En términos generales, la oferta contractual es una declaración de voluntad emitida con intención de celebrar un contrato y que, por ende, ha de contener todos los elementos necesarios para que con la mera aceptación de la otra parte se pueda decir que el contrato ha quedado perfecto, en sentido de perfeccionado. La oferta contractual, aisladamente considerada y mientras sea tal, se caracteriza por ser un acto unilateral y generalmente revocable. No obstante, por disposición legal existen también numerosas ofertas de carácter irrevocable, al menos durante un plazo temporal determinado (la Ley de Contrato de Seguro, establece que la proposición de seguro por el asegurador vinculará al proponente durante un plazo de quince días). La oferta contractual, para ser realmente tal, requiere que se mantenga en sus condiciones iniciales en espera de la aceptación de la contraparte. Si se modifican las condiciones de la oferta por el eventual aceptante, se está realizando una nueva oferta (contraoferta), que habrá de ser aceptada por quien inicialmente asumía la posición de oferente. La aceptación. El valor del silencio La aceptación es una declaración de voluntad por naturaleza receptiva, esto es, que debe ser dirigida precisamente al oferente y ser plenamente concordante con la oferta (o, en su caso, contraoferta), con independencia de que pueda realizarse tanto de forma expresa, tácita, o a través de hechos concluyentes que no dejen lugar a dudas sobre la admisión de las condiciones contractuales ofrecidas. El silencio o la falta de actuación de quien no puede ser considerado aún eventual aceptante no puede considerarse como una manifestación positiva de voluntad que lo vincula contractualmente (el que calla ni afirma ni niega). Así lo ha declarado el Tribunal Supremo en más de una ocasión en supuestos en los que, entre las

partes, no existía relación o trato previo alguno de naturaleza contractual. Sin embargo, igualmente ha reiterado que ello no obsta a que, cuando entre las partes existen relaciones previas que impondrían al eventual aceptante la adopción de medidas de carácter positivo, aquél se limita a dar la llamada por respuesta, cabe considerar el silencio como declaración de voluntad. La perfección del contrato entre ausentes: la redacción originaria de los Códigos Civil y de Comercio Cuando los contratantes están llevando a cabo las negociaciones en la distancia y no tienen un medio que de forma inmediata les permita concluir las pueden surgir graves incógnitas en relación con el momento de perfección del contrato. Para dilucidar cuando quedará vinculado el oferente por la declaración de voluntad del aceptante, o, en otras palabras, cuando ha de entenderse celebrado el contrato, la doctrina ha ofrecido muy diversas teorías: Teoría de la emisión. Dada la concurrencia del consentimiento de ambas partes, debe considerarse perfecto el contrato desde el mismo momento en que el aceptante emite su declaración de voluntad. Teoría de la expedición o remisión. Bastaría con que el aceptante remitiera al oferente la declaración de voluntad para quedar vinculado contractualmente. Teoría de la recepción. Ante las dificultades ofrecidas por las tesis anteriores (generalmente desestimadas por el Derecho positivo) respecto del posible conocimiento por parte del oferente, la teoría de la recepción exige que la aceptación llegue al círculo propio de actividad del oferente, aunque la recepción no suponga efectivo conocimiento de la aceptación por parte de éste. Hasta la promulgación de la Ley 34/2002, el Código Civil se planteaba la cuestión, textualmente en relación con “la aceptación hecha por carta” y establecía que esa aceptación “no obliga al que hizo la oferta hasta el momento en que llegó a su conocimiento”. El Código adoptaba como propia la denominada teoría del conocimiento. Sin embargo, la doctrina mayoritaria consideraba que semejante conclusión era excesivamente rigurosa y que suponía dejar el momento de perfeccionamiento del contrato en manos del oferente, considerando preferible pronunciarse a favor de la teoría de la recepción.