

Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: *Jesús Alberto Pérez Morales*

Nombre del Tema: *Unidad III (Diferentes Tipos de Contratos)*

Parcial: *Primero*

Nombre de la Materia: *Contratos Mercantiles*

Nombre del Profesor: *David Armando Hernández Cruz*

Nombre de la Licenciatura: *Licenciatura en Derecho*

Cuatrimestre: *Quinto*

Lugar y Fecha de elaboración: Pichucalco, Chiapas; febrero 08 de 2022

Introducción

En una economía globalizada, el objetivo principal de las empresas, en todos los sectores de la economía, es ser competitivas (precio, calidad y servicio), por lo que es imperativo para éstas, la actualización y renovación de sus bienes de capital, maquinaria y equipo, así como en los servicios de informática y telecomunicaciones, factor determinante para incrementar su productividad y eficientar su administración.

Sin embargo, la falta de recursos financieros para invertir en estos bienes y servicios, es una de las principales limitantes para la mayoría de las empresas, en especial para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes).

El arrendamiento financiero representa una alternativa moderna para que las empresas puedan tener acceso a estos bienes, en vez de adquirirlos con recursos propios o con el tradicional financiamiento bancario.



DIFERENTES TIPOS DE CONTRATOS

Contrato de Arrendamiento Financiero

El artículo 408, de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, define al arrendamiento financiero, como aquél contrato por el que el arrendador se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, al arrendatario, quien podrá ser persona física o moral, obligándose este último a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios que se estipulen, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 410 de dicha ley.

El arrendamiento financiero aunque es una operación compleja puesto que participa de las notas características de una operación de crédito, del arrendamiento y de la compraventa, o sea que se compone de elementos diversos, debe considerarse como un contrato mercantil, dado que es claro el propósito de lucro que persigue el arrendador quien obtiene rendimientos del capital que invierte en el financiamiento, lo que hace que tenga las características del acto mercantil a que alude el artículo 75, fracciones I, II, V, VII y XIII del Código de Comercio; por ende, es diferente del arrendamiento civil, liso y llano o tradicional y de la compraventa en abonos; así que, no obstante las semejanzas o identidades parciales, no puede ser subsumido o absorbido por tales figuras clásicas o tradicionales.” Por su parte, el Octavo Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito, ha establecido los elementos que conforman al contrato de arrendamiento financiero, como se advierte del contenido de la tesis consultable en la página 459, correspondiente a la Novena Época, del Apéndice 2000, del Semanario Judicial de la Federación, Tomo IV,P.R. TCC, que establece:

“ARRENDAMIENTO FINANCIERO. ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO”:

De conformidad con lo dispuesto por el artículo 25 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las características fundamentales del arrendamiento financiero son: a) la concertación y detalle sobre el bien o los bienes materia del arrendamiento, esto es, la precisión del objeto de contratación; b) la adquisición previa, por parte de la arrendadora financiera, de los bienes objeto del arrendamiento; c) la concesión posterior de su uso y goce temporal, durante un plazo forzoso, a la arrendataria; d) como contraprestación esta última debe obligarse a cubrir una cantidad determinada, en pagos parciales, la cual se integrará con los conceptos siguientes: el valor de la adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios; e) al final del término del arrendamiento financiero, la arrendataria deberá

adoptar alguna de las opciones terminales previstas en el artículo 27 de la ley de la materia (compraventa, prórroga del término del arrendamiento o participación en la utilidad que se produzca con la venta de los bienes a terceros). Ahora bien, en relación con la adquisición de bienes que sean objeto del arrendamiento financiero, el artículo 24 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, prevé dos situaciones complementarias de las características mencionadas con antelación, y son: 1) que la adquisición de los bienes que sean materia del arrendamiento financiero puede realizarse de un tercero; 2) o bien, pueden adquirirse del futuro arrendatario, supuesto en el que éste tendrá dos caracteres distintos, el de proveedor antes de la celebración del contrato de arrendamiento financiero, y el de arrendatario una vez celebrada la convención.”

Elementos Personales:

- El arrendador, adquiere un bien determinado, ya sea mueble o inmueble, y lo da en arrendamiento y tiene legitimación sobre el bien.
- El arrendatario, tiene como principal derecho el uso y goce del bien, materia del contrato.

Elementos esenciales

La cosa. Se refiere al bien que se dará en arrendamiento. Puede ser mueble o inmueble.

El precio. Debe calcularse en su totalidad como suma de los pagos periódicos o rentas. Este precio total debe exceder del valor del bien e incluir:

- El valor de adquisición del bien (o bienes),
- Las cargas financieras,
- Demás accesorios. El precio debe pagarse en dinero y se deben pactar cuotas periódicas.

Obligaciones y derechos del arrendador

De conformidad con los artículos 413, 416, 417 y 418 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, son:

- Entregar la cosa en buen estado para el uso convenido o natural de la misma cosa.
- Conservar la cosa en ese buen estado y responder por los vicios o defectos ocultos de la cosa arrendada.
- Garantizar el uso o goce pacífico de la cosa por todo el tiempo del contrato.

- Recibir o en su caso exigir una renta acordada en el contrato. Obligaciones del arrendatario.

Obligaciones del arrendatario

De conformidad con los artículos 412, 413, 414, 415 y 418 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, son:

- Pagar la renta;
- Usar debidamente la cosa;

Conservar la cosa;

- Avisar de las reparaciones necesarias;
- En el contrato de arrendamiento financiero, contiene siempre una opción a favor de la arrendataria para que ésta elija –antes del término del contrato- entre adquirir el bien, prolongar el contrato o participar de la enajenación de dicho bien a un tercero;
- Las primas y los gastos del seguro serán por cuenta del arrendatario.

Contrato de suministro

En la actualidad el tráfico económico exige la satisfacción rápida, segura y racional de las necesidades tanto individuales como de las empresas mercantiles. Cuando dichas necesidades son constantes, se requiere de un instrumento jurídico que evite lo aleatorio y antieconómico de concertar un contrato distinto cada vez que surge una necesidad, de ahí la existencia e importancia del contrato de suministro. Mediante el contrato de suministro las industrias pueden asegurarse la provisión de sus materias primas y de servicios que les son indispensables. Servicios como los de agua y de energía eléctrica se sirven también a través de contratos de este tipo. La especialidad de este contrato 'radica en el hecho de que el vendedor se obliga a realizar en el tiempo una serie de prestaciones periódicas determinadas (p. ej.: x unidades al mes durante 5 años) o indeterminadas (p. ej: tantas unidades mensuales como necesite el suministrado), contra el pago de su precio en forma unitaria (por la suma de las prestaciones) o por cada prestación periódica' (Broseta Pont).

Artículo 707 del Código de Comercio dice que por este 'una parte se obliga mediante un precio, a realizar en favor de la otra, prestaciones periódicas o continuadas de cosas muebles o servicios'.

La definición legal distingue entre prestaciones periódicas y continuadas. 'La periodicidad implica prestaciones que tengan lugar en fechas determinadas' (Messineo),

o sea, son 'prestaciones que se repiten en el tiempo con una individualidad propia' (Tabucchi). La continuidad, significa prestaciones ininterrumpidas, es decir, que se prolongan por toda la duración de la relación, pero sometidas a medida en su cantidad o en el tiempo.

El contrato de suministro tiene analogías con la compraventa con entregas parciales. Las notas diferenciales son, en primer término, que, en el suministro, el suministrante se obliga a realizar varias prestaciones, que constituyen una serie de prestaciones conexas entre sí, aunque autónomas; y no sería concebible una prestación única; en cambio, en la compraventa, aun cuando ésta se cumpla en diversos momentos, a entrega por partes, se da el fraccionamiento de una prestación única, el cual tiene lugar en orden a la ejecución y no a la formación del contrato. En segundo lugar, el suministro frecuentemente tiene duración indeterminada y por ello es indeterminada la importancia total del contrato y también la importancia de las prestaciones singulares, si se ha pactado en relación a la necesidad del suministrado; la compraventa por entregas parciales o por cuotas implica, por el contrario, la previa determinación de la prestación conjunta y de las prestaciones singulares (Messineo).

NATURALEZA JURÍDICA:

Entre las posturas doctrinales cabe hacer mención de las que consideran que el suministro es un contrato mixto de compraventa y de arrendamiento de servicios; las que estiman que es un contrato preparatorio; y las que opinan que es una compraventa especial.

Creemos que en realidad el suministro es un contrato sui generis, afín a la compraventa, ya que es un cambio de cosa por dinero con transferencia de la propiedad, establece un vínculo que se proyecta en el tiempo y es definitivo. Pertenece a la categoría de los contratos duraderos, por lo cual en él la función del tiempo consiste en la prolongación o duración del cumplimiento de la prestación total que constituye su contenido, lo que lleva consigo particularidades en la dinámica del contrato que comportan una disciplina jurídica especial.

CARACTERES

Las notas características del suministro pueden resumirse así:

a) Es un contrato típico y nominado. El Código de Comercio se ocupa de él (Artículos 707 al 712) y lo denomina suministro.

b) Es un contrato consensual de eficacia obligatoria, ya que la perfección del contrato no determina una transferencia, sino típicamente, una obligación de suministrar o proveer (Artículo 707 C. de c.).

c) Es un contrato duradero, desde luego que su finalidad es producir efectos por un período más o menos largo, limitado o ilimitado.

d) Es un contrato que destaca la necesidad de quien recibe las prestaciones, por ello éstas deben ser idóneas, por su calidad y cantidad para satisfacer dicha necesidad. De esta característica hace aplicación el Código de Comercio al utilizarla para fijar la cuantía de las prestaciones (necesidades normales de la parte que las recibe) (Artículo 708).

e) Es un contrato aleatorio, casi siempre, ya que si bien la estimación de la ventaja y el sacrificio que el suministro proporciona puede hacerse en el momento de formarse el contrato, comporta la asunción de un riesgo, dependiente de la eventualidad de que en el curso de la ejecución, los precios varíen (y de ahí la posibilidad de que una de las partes sufra un daño). Por esto y con la finalidad de evitar que las prestaciones o contraprestaciones se hagan excesivamente onerosas, se incluye en los contratos la cláusula *rebus sic stantibus*, o bien se fija un coeficiente compensador de eventuales alteraciones.

Cláusula *rebus sic stantibus*: Convención del Derecho romano que se entendía incluida tácitamente en todos los negocios jurídicos. En virtud de la misma, las obligaciones subsistían mientras las circunstancias originales no hubieran experimentado fundamental modificación. De sobrevenir un cambio importante en la situación general o en la prevista por las partes, el obligado podía resolver el negocio jurídico que le resultara en exceso oneroso. Esta cláusula se opone al principio '*pacta sunt servanda*' que obliga a cumplir en todo caso. (Cabanellas).

ELEMENTOS:

A) Los elementos personales o partes que intervienen en el contrato de suministro son:

a) El suministrante, suministrador o proveedor, que es el que debe el suministro, es decir, el que está obligado a realizar las prestaciones periódicas o continuadas de cosas muebles o servicios.

b) El suministrado, que es aquel a quien se le debe el suministro y que está obligado a pagar el precio.

Respecto de los elementos personales del suministro, la ley establece requisitos especiales por lo cual, habrá que estar a las disposiciones generales de la capacidad contenidas en el Código Civil. Suministrante y suministrado pueden ser personas individuales o jurídicas, privadas o públicas. Ahora bien, cuando la prestación a cargo del suministrante o proveedor se relacione o vincule, directa e inmediatamente a funciones esenciales o específicas del Estado, a fines públicos de éste, como suministrado, el contrato de suministro tendrá el carácter de administrativo.

B) Los elementos reales del suministro son:

a) Las prestaciones continuadas o periódicas de cosas muebles o servicios (Artículo 707 C. de c.). Respecto de las cosas deben ser determinadas en su calidad y cantidad. Si la cantidad no se determina, 'se entenderá convenida la que corresponda a las necesidades normales de la parte que las recibe, en la época de la celebración del contrato' (Artículo 708 C. de c.). Si se ha 'convenido un máximo y un mínimo para el suministro total, o para las prestaciones aisladas, corresponderá fijar su cuantía, dentro de dichos límites a quien ha de recibirlas' (Artículo 708 C. de c.). La realización de las prestaciones debe hacerse en el plazo establecido, el cual se entiende fijado en interés de suministrante y suministrado; si éste último tiene la facultad de fijar la fecha de las prestaciones aisladas, está obligado a comunicarla al suministrante con anticipación suficiente (Artículo 710 C. de c.).

b) El precio debe pagarse según el monto que se haya convenido; si es suministro periódico se determinará y pagará por cada prestación aislada (Artículo 709 C. de c.). En el caso de suministro continuado, el pago se hace a los vencimientos de uso.

EFFECTOS

A) Obligaciones del suministrante o proveedor: la obligación principal es la de realizar las prestaciones periódicas o continuadas de bienes o servicios, en la forma convenida y, a falta de pacto, según las reglas que están contenidas en el artículo 708. Debe realizar las prestaciones en el lugar, tiempo, calidad y cantidad pactadas o fijadas por el suministrado, en su caso.

B) Obligaciones del suministrado son: el pago del precio en la forma que corresponda y recibir las prestaciones de acuerdo con lo convenido o con la ley.

EXTINCIÓN

El contrato de suministro se extingue generalmente al cumplirse el plazo pactado. Es frecuente que se establezca la cláusula de renovación tácita. También se extingue el contrato por incumplimiento de una de las prestaciones aisladas, si ésta tiene tal importancia que haga presumir que las prestaciones futuras no se ejecutarán oportunamente (Artículo 711).

El suministrante no puede suspender la ejecución del contrato sin previo aviso, aún en el caso que el suministrado incumpla alguna de sus obligaciones (Artículo 712). De consiguiente el incumplimiento del suministrado solamente es causa de terminación del contrato si se acompaña de aviso con prudente anticipación; ahora bien, el incumplimiento podría dar origen a daños y perjuicios.

Si el suministro no tiene duración determinada, cualquiera de las partes puede denunciar el contrato mediante aviso con la anticipación pactada o, en su defecto, de noventa días (Artículo 712).

En todo caso, si se da por terminado el suministro y hay prestaciones ya cumplidas, éstas se tienen como válidas y firmes.

Contrato de obra o empresa

Con carácter previo al análisis del concepto de contrato de obra debe tenerse en cuenta que tiene numerosas denominaciones que se refieren a la misma realidad, tales como "**contrato de obra**", "**contrato de arrendamiento de obra**", "**contrato de empresa**" o "**contrato de construcción**". Con esto queremos señalar que no existe unanimidad en la terminología empleada a la hora de denominar o nombrar este contrato frente a la realidad que refleja, de manera que incluso la jurisprudencia lo ha afrontado desde diversos puntos de vista.

El contrato de obra tiene numerosas denominaciones que se refieren a la misma realidad.

Sin embargo podemos ofrecer como una primera denominación la contenida en el art. 1.544 del Código Civil, donde se califica este contrato como "arrendamientos de obras", que se puede definir como el concierto de voluntades por el que una parte se compromete a ejecutar una obra a favor de otra que, en contraprestación de lo obtenido, se obliga a entregar un precio cierto o remuneración. Tenemos que aclarar que se califica como de arrendamiento de manera impropia, ya que realmente en el contrato de obra lo que se está adquiriendo es un resultado, es decir, la obra ejecutada.

Literalmente el art. 1.544 del Código Civil señala que "en el arrendamiento de obras o servicios, una de las partes obliga a ejecutar una obra o a prestar a la otra un servicio por precio cierto".

Resulta importante para centrar más el concepto acudir a la doctrina para ver cómo define el contrato de obra; así, lo podemos definir como aquel en virtud del cual una de las partes, llamada "**empresario o contratista**", se obliga frente a otra, llamada "**principal o comitente**", a la producción de un resultado con su actividad autónoma e independiente a cambio de un precio cierto.

En particular, y **para el sector de la construcción**, siguiendo la línea abierta por los diferentes autores al señalar la dificultad que presenta utilizar un concepto como el de "contrato de obra" para definir diferentes realidades, debemos partir de que puede utilizarse para la contratación de toda clase de resultados, de manera que aparece cuando se le encarga a alguien la ejecución de algo, en definitiva, cuando una de las partes se obliga a ejecutar algo, una obra, por un precio cierto.

Como señalamos anteriormente, **en el sector se denomina de diversas formas al contrato de obra**, como "contrato de construcción", "contrato de construcción de edificios", "contrato de construcción de inmuebles" o "contrato de obra inmobiliaria", buscando definir lo que específicamente se contrata entre empresas. Sin embargo, un contrato de obra también es, por ejemplo, la reparación de las puertas de un inmueble, con lo que lo que se contrata y ejecuta realmente no es el inmueble completo, sino sólo un trabajo de carpintería que se incorpora a él.

Ante esta complejidad podemos acercarnos, y así lo hacemos, al contrato de obra como un contrato específico para la ejecución de una obra de construcción y trasladando posteriormente las obligaciones entre las partes intervinientes a las diferentes situaciones particulares que podamos encontrarnos en la realidad.

En el caso en el que el dueño contrate la ejecución con suministradores, obreros o alguna empresa constructora para unidades concretas, no se asume más responsabilidad en cada una de estas obras que la que se deriva de la parte determinada y contratada de esa obra, pero no de la edificación global, pues no existirá un contrato que abarque todo el objeto de la construcción global; sin embargo, si el dueño contrata con un constructor la ejecución completa de la obra y por tanto para toda la construcción, sí que habrá una responsabilidad del constructor por el resultado global de todo el inmueble.

Al contrato de obra en el que interviene el constructor como tal se le denomina también "contrato de empresa"; está caracterizado por la exigencia de un resultado, la obra contratada y bien ejecutada, donde se enmarca una complejidad de relaciones jurídicas en las que intervienen trabajadores, profesionales, suministradores, otras empresas, etc. y que conllevan responsabilidades contractuales, extracontractuales y deberes de vigilancia y control, cuestiones que se ven en diferentes apartados de este curso.

El contrato de obra puro y típico contenido en el Código Civil puede aplicarse a cualquier contrato de ejecución de obra, incluso los contenidos en la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE); sin embargo, el contrato de ejecución de obra concertado en el sector de la construcción entre los diferentes agentes que intervienen en una obra se encuentra recogido específicamente en la LOE y, por tanto, a ésta también hay que acudir haciendo una traslación o derivación de los elementos que intervienen en el contrato de obra genérico del Código Civil y lo que establece específicamente para el sector.

Las notas características del contrato de obra son las siguientes:

- Es un contrato **consensual**, pues se perfecciona por el mero consentimiento de las partes.
- Es un contrato **bilateral**, ya que las partes que intervienen son dos: por un lado el comitente dueño de la obra o promotor y por otro el contratista o constructor.
- Es un contrato **sinagmático**, pues se generan derechos y obligaciones para ambas partes.
- Es un contrato de **tracto sucesivo** porque se ejecuta a lo largo del tiempo a través de sucesivas prestaciones.
- Es un contrato **conmutativo**, pues las prestaciones se presumen que tienen un contenido o valor equivalente.
- Es un contrato de **resultado** y no de actividad, de manera que la obra está configurada como el resultado del trabajo ejecutado.
- Es un contrato en el que el contratista ejecuta la obra en el ejercicio de su profesión para la que se presupone que tiene los **conocimientos y la formación** suficiente para actuar conforme a la *lex artis* del oficio.
- **No es personalísimo**, ya que no es preciso que el contratista ejecute personalmente la obra, salvo cuando se hubiera encargado por razón de sus cualidades personales.

- **Tiene diversas configuraciones**, pues puede ejecutarse la obra poniendo el subcontratista solamente su trabajo o industria o también suministrando el material.

Características del contrato de obra

Regulación

El Código Civil regula el contrato de obra denominándolo "arrendamiento de obra" (como hemos señalado, la denominación "arrendamiento" es impropia) haciendo referencia al mismo en el art. 1.544, junto con el arrendamiento de servicio.

Esta forma de abordar de manera genérica el contrato por parte del Código Civil ha motivado que exista abundante jurisprudencia en torno al mismo, tanto por la cantidad de contratos que se celebran como por su importancia económica. **La doctrina y el legislador coinciden en apreciar la insuficiencia de esta regulación**, por lo que se ha considerado conveniente, por un lado, perfilar este contrato por parte de la jurisprudencia y, por otro, dictar leyes específicas para su determinación, especialmente para regular el contrato de obra de construcción.

En resumen, el contrato de obra se delimita conforme al criterio de resultado, ya que el contratista se obliga a garantizarlo, diferenciándose así respecto al arrendamiento de servicio, ya que en el primero el contratista asume, más que la realización de una actividad (que sería el de servicio), el objeto o resultado convenido.

Tipos de contrato de obra según los intervinientes

En este punto, e introduciendo una nueva distinción entre las modalidades de contrato de obra, distinguimos dos campos según quien lo celebre:

a) Contrato de obra pública

Se caracteriza por que intervienen entes públicos, las obras satisfacen intereses también públicos y se las dota de una jurisdicción propia (la contencioso-administrativa) y se encuentra regulado por leyes especiales administrativas en las que se le reconocen una serie de prerrogativas o privilegios a la Administración que le permite estar en una situación de poder o superioridad frente al adjudicatario o particular.

En el **art. 120 de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas** se define el contrato de obra pública como aquel celebrado entre la Administración y un empresario cuyo objeto puede ser:

La construcción de bienes que tengan naturaleza de inmueble, como carreteras, ferrocarriles, puertos, canales, presas, edificios, fortificaciones, aeropuertos, bases navales, defensa del litoral y señalización marítima, monumentos, instalaciones varias, así como cualquier otra análoga de ingeniería civil.

La realización de trabajos que modifiquen la forma o sustancia del terreno o del subsuelo, como dragados, sondeos, prospecciones, inyecciones, corrección del impacto medioambiental, regeneración de playas, actuaciones urbanísticas u otros análogos.

La reforma, reparación y conservación o demolición de los definidos en los párrafos anteriores.

El contrato de obra pública es aquel celebrado entre la Administración y un empresario.

b) Contrato de obra privada

Es el resto de contratos, con la intervención de particulares entre sí o entes sin tener esa faceta pública, sin actuar con un poder especial, por no tratarse de obras o servicios para un fin público. Estas obras se encuentran principalmente reguladas por lo establecido en el Código Civil y en la Ley 38/1991, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.

Conclusiones

Los sujetos intervinientes en una operación de leasing, generalmente son tres: la empresa de leasing, la usuaria y la proveedora; pero los que realmente celebran el contrato son las dos primeras, esto es, las partes contractuales en el leasing son dos y no tres.

El arrendamiento financiero, como se ha destacado en párrafos precedentes, tiene como finalidad promover la modernización y equipamiento de la planta productiva, buscando adaptarse a las necesidades de financiamiento de bienes y servicios de las empresas que conforman los diferentes sectores económicos y geográficos del país, ya que su vocación principal es la de apoyar la pequeña y mediana empresa, pero sin dejar de atender a los grandes corporativos nacionales e internacionales.

Las arrendadoras han encontrado su nicho de mercado en el financiamiento de bienes de capital a empresas que no han sido atendidas por otros intermediarios financieros.

La especialización de los bienes a financiar por parte de las arrendadoras ha sido un factor determinante para incrementar el mercado del arrendamiento y para poder asesorar a los arrendatarios en la adquisición de los bienes, de acuerdo a sus necesidades, considerando el valor de adquisición el plazo del arrendamiento en función de la vida útil del bien, y tratándose de arrendamiento puro, el valor residual del bien al término del contrato, para adaptarnos a la capacidad de pago de la empresa, depende de sus flujos.

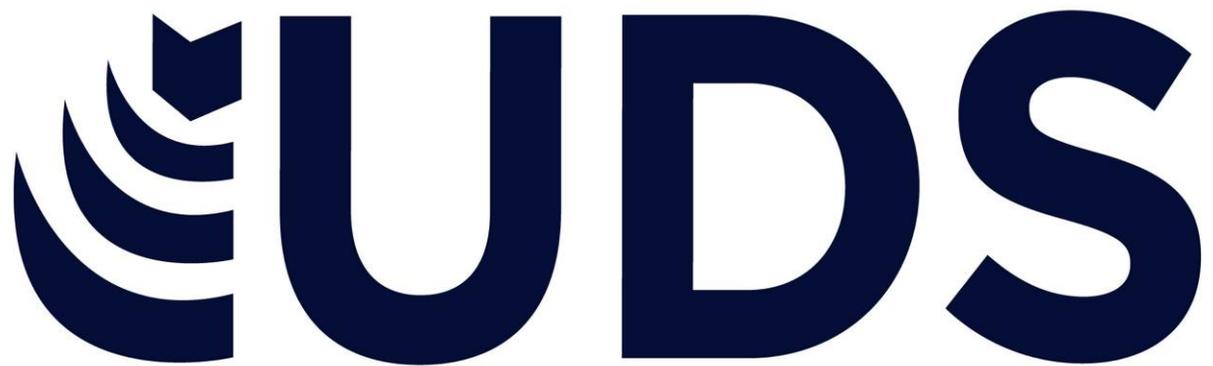
Fuentes

[https://repositorio.iberopuebla.mx/bitstream/handle/20.500.11777/1161/ANALISISDELA RENDAMIENTOFINANCIERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.iberopuebla.mx/bitstream/handle/20.500.11777/1161/ANALISISDELA%20RENDAMIENTOFINANCIERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

<https://www.ensayostube.com/ley/derecho/EL-CONTRATO-DE-SUMINISTRO46.php>

[https://www.construmatica.com/construpedia/Contrato de Obra: La empresa: Consideraciones Generales](https://www.construmatica.com/construpedia/Contrato%20de%20Obra%3A%20La%20empresa%3A%20Consideraciones%20Generales)





Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: *Jesús Alberto Pérez Morales*

Nombre del Tema: *Unidad IV (Representación y Contrato)*

Parcial: *Primero*

Nombre de la Materia: *Contratos Mercantiles*

Nombre del Profesor: *David Armando Hernández Cruz*

Nombre de la Licenciatura: *Licenciatura en Derecho*

Cuatrimestre: *Quinto*

Lugar y Fecha de elaboración: Pichucalco, Chiapas; febrero 08 de 2022

Introducción

Para el Derecho Romano el término mandato (*mandatum*) deriva de *mandare*, de *manum dare*, que significa literalmente confiar una cosa a otro, y más ampliamente dar un encargo o una orden a otro. *Manum dare* alude a la fidelidad amistosa que entraña el "dar la mano", en sentido figurado implica transmitir el propio poder como prolongación de su personalidad jurídica; que no significa otra cosa que entregar nuestra confianza a otro.

Así etimológicamente el mandato se asocia a una leyenda, que cuenta que la diosa Fides habitaba en el cuenco de la mano, el nombre de esta diosa traducido directamente del latín significa «fe», «confianza», «lealtad») era, en la mitología romana, la diosa de la confianza. Su templo, conservaba los tratados estatales con países extranjeros, como señal de protección. (Ortega, 2007).

Esta concepción gestada en el Derecho Romano sobre Contrato de Mandato, tiene su expresión en el artículo 2020, del Código Civil Ecuatoriano, que lo define como el contrato “, por el que una persona confía la gestión de uno o más negocios a otra, que se haga cargo de ellos por cuenta y riesgo de la primera”. (Código Civil, 2015).

La referida figura jurídica se aviene a una más general que es el contrato, considerado como un acuerdo de voluntades, verbal o escrito que se manifiesta entre dos o más personas con capacidad legal (llamadas partes del contrato) que se obligan o regulan las relaciones relativas a una determinada finalidad o cosa, y a cuyo cumplimiento pueden compelerse de manera recíproca. Por consiguiente, se considera como algo que es una obra libre y espontánea de las partes. Para que exista contrato, debe existir consentimiento, que ha de ser serio, espontáneo y libre, cuando alguna de estas cualidades o condiciones no se da, se dice que se encuentra viciado, pues existe una irregularidad que ha de determinar, o al menos permitir, su invalidación.

El contrato como figura o institución, dentro del derecho, posee una connotación básica en la conformación de cualquier sistema u ordenamiento jurídico de prácticamente cualquier Estado contemporáneo existente en la actualidad. En consecuencia, es necesario acudir al contrato para que la realización de una operación, en una relación jurídica, alcance el efecto de acuerdo y comporte un compromiso de dar, hacer o no hacer alguna cosa. Por ello, el contrato es, junto a la ley, la fuente principal de las obligaciones y constituye, por tanto, un tipo específico de negocio jurídico. Esto conduce a considerarlo como un acto jurídico bilateral (negocio jurídico), que origina, modifica o extingue una obligación.

En la actividad jurídica que se desarrolla por los Abogados, es un instrumento legal que debe estar regido por la ley o código sustantivo civil, razón por lo cual debe ser utilizado para la formalización de las relaciones civiles que se realizan de manera formal y legal en la relación abogado-cliente.

En la práctica jurídica se comenten muchos errores en relación con el contrato de mandato, que en muchas ocasiones tiende a realizarse solo en su versión oral y a confundirse con la representación legal, algo que desde el proceso de formación de los profesionales del derecho debe atenderse consecuentemente, pues este tipo de contrato debe ser utilizado en las relaciones que establecen los abogados con sus clientes a fin de brindar mayor justeza, transparencia y garantía en los servicios profesionales que se brindan. De este modo, en el artículo se reflexiona sobre esta controvertida temática y se presentan algunas experiencias de su tratamiento en actividades docentes en las que se apela a simulaciones que promueven el análisis, las comparaciones y el desarrollo de ejercicios prácticos relacionados con los contratos de mandato.

UUDS

REPRESENTACIÓN Y CONTRATO

Representación y Contrato de Mandato

La figura jurídica del contrato de mandato en la antigüedad y actualidad supone que el mandatario actúe con total responsabilidad, diligencia y Buena Fe; por tanto, tiene como características distintivas las siguientes:

Es un contrato consensual: porque se perfecciona por acuerdo de voluntades.

Sinalagmático imperfecto: porque a pesar que nacen como unilaterales, durante su ejecución se generan nuevas obligaciones para aquella de las partes que originariamente no contrajo obligación alguna. Sin embargo, este hecho no lo transforma en bilateral.

De buena fe muy acusada, en que una de las partes (mandatario) promete realizar gratuitamente un encargo que le había sido encomendado por la otra parte (mandante).

Desde esta perspectiva el Contrato de Mandato aparece refrendado en el ya mencionado cuerpo legal ecuatoriano, sin embargo, es importante acotar que en el mismo se distinguen las diferentes clases de contratos y se dispone que el de mandato, aunque puede ser gratuito, también puede ser remunerado, con lo que se rompe con la tradición romana en la que la figura del mandato, aparece desprovista de toda naturaleza onerosa.

Cuestión no menos importante es el tema relacionado con la forma que deber ser adoptada por el contrato de mandato. En el artículo 2027, del precitado cuerpo legal, se dispone muy atinadamente la voluntad del legislador de que en tales contratos, el objeto del mismo: el encargo, puede hacerse por escritura pública o privada, por cartas, verbalmente o de cualquier otro modo inteligible, quedando aparentemente a la voluntad de las partes la libertad para escoger la forma del mismo, sin embargo cuando se trata de probar, no el contrato sino el acto de apoderamiento o conferimiento de poderes por el mandante al mandatario, aquellos deben constituirse de forma solemne, algo que resulta entonces contradictorio, pues es obvio que la prueba no es libre y debe en consecuencia consistir en escritura pública en atención a lo dispuesto en el artículo 1726 que dispone que deberán constar por escrito los actos o contratos que contienen la entrega o promesa de una cosa que valga más de ochenta dólares de los Estados Unidos de América.

Lo anterior apunta entonces a la necesidad de considerar la escritura como unavía que se constituye en una prueba jurídica para las partes, lo cual indica que no debe entonces considerarse como una opción sino como un requerimiento que los profesionales del derecho deben cumplir y por tanto desde el proceso formativo habrán de prepararse en este sentido.

El hecho de que una de las características del mandato sea sinalagmático imperfecto, significa que aunque normalmente sólo surgen obligaciones para el mandatario, eventualmente podían también surgir para el mandante, esto constituye la causa principal por la que las partes opten por la forma escrita para su efectividad, así como también la buena fe acusada en este tipo de contrato, ya que se funda en la "confianza" existente entre mandante y mandatario, así quedarían detalladas y bien estipuladas las obligaciones de las partes para cada acto de administración así como estarían clara y expresamente estas, sin que cada parte pueda alegar posteriormente causales de futuros litigios. En síntesis, la forma escrita de este contrato previene la aparición de conflictos relacionados con el incumplimiento de las responsabilidades, algo que puede incluso darse por desconocimiento o porque la otra parte pensó que era obvio y que sin lugar a dudas debió cumplirse.

Contrato de autofinanciamiento

El autofinanciamiento se define como un sistema de comercialización que consiste en la integración de grupos de consumidores que aportan periódicamente sumas de dinero, con las que se forma un fondo económico común, el cual es administrado por una sociedad mercantil, con la finalidad de que los consumidores puedan adquirir bienes muebles e inmuebles u obtener la prestación de servicios, a través de procedimientos de adjudicación por liquidación, antigüedad, puntuación, sorteo, subasta u otro autorizado. Los clientes realizan contribuciones periódicas al fideicomiso de acuerdo al contrato de adhesión el cuál tan sólo es posible dejar sin efecto por medio de una cesión de derechos o cancelación.

Ovalle Favela resalta que este es un sistema de comercialización en el que al aportar periódicamente un grupo de consumidores una suma de dinero, esto permite la creación de un fondo común, que es administrado por una sociedad mercantil, con la finalidad de que los consumidores puedan adquirir bienes muebles e inmuebles u obtener la prestación de servicios, mediante procedimientos de sorteo, subasta, y de adjudicación directa.

Este sistema de comercialización permite a los usuarios que no cuentan con el suficiente capital adquirir bienes o la prestación de un servicio; sin que le implique realizar el desembolso de una fuerte cantidad de dinero en una sola exhibición, considerando la imposibilidad de los usuarios para ser sujetos a un crédito bancario. Este sistema les permite a los usuarios contratar individualmente los servicios de un tercero para administrar los recursos que pueda aportar el grupo de consumidores y proporcionarles las posibilidades económicas para adquirir el bien o los servicios deseados por el usuario y en el plazo que elija.

El autofinanciamiento ofrece la alternativa al usuario de que si no desea o se encuentra imposibilitado para continuar con el sistema, puede dar por terminado el contrato, implicando esta decisión el pago de una pena convencional establecida con anterioridad a la firma del contrato y con el acuerdo de las partes contratantes. Esta pena convencional tiene como finalidad cubrir primero la penalización por la terminación anticipada del contrato y el pago de seguro, gastos de administración y el impuesto correspondiente.

Contrato de agencia

La agencia mercantil es un contrato por el cual un comerciante asume en forma independiente y de manera estable el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona prefijada en el territorio nacional, como representante, agente de un empresario nacional o extranjero, fabricante, o distribuidor de uno o varios productos del mismo.

De lo anterior se deduce que es una forma dirigida a promover o explotar negocios en un territorio; el agente no solo promueve, sino que recibe y tramita ofertas, y debe procurar la creación de un mercado, mantenerlo y ampliarlo. El agente tiene una empresa que dirige con independencia, es decir, no está ligado por un contrato de trabajo, es autónomo porque en el contrato se dan unas pautas mínimas gozando así de libertad.

En el contrato de agencia comercial, el agente recibe el encargo de promover o explotar el negocio de una empresa.

El primer requisito para ser agente es ser **independiente** por lo que no son agentes los viajantes o representantes de comercio dependientes ni ninguna otra persona que realice la actividad por una relación laboral por cuenta ajena.

Se considera que existe dependencia cuando el que realiza la actividad comercial no pueda organizar su actividad o el tiempo que le dedica según sus propios criterios.

Si se pacta que el agente asuma los resultados de la operación personalmente este pacto deberá constar por escrito fijando la comisión, si no es nulo.

El contrato de agencia está regulado por la Ley 12/1992 de 27 de mayo con la excepción de los agentes que actúen en mercados secundarios de valores a los que no afecta.

Contrato de agencia

El agente comercial debe realizar los actos y operaciones de comercio objeto del contrato. Puede hacerlo personalmente o por medio de sus empleados.

También puede realizar la actividad por subagentes. Para ello debe ser expresamente autorizado por el empresario y responder de su gestión.

Aunque realice las ventas el agente no puede suscribir los contratos si no está expresamente autorizado por el empresario.

El agente puede, salvo pacto en contrario, trabajar por cuenta de varios empresarios.

Sin embargo, si va a representar a dos o más empresarios comercializando productos parecidos y concurrentes o competitivos deberá estar expresamente autorizado por dichos empresarios de manera expresa.

Cuando realice una venta el agente puede exigir el reconocimiento de los bienes entregados y, si no se lo reconocen sin justa causa, depositarlos judicialmente.

Prohibición de competencia. El contrato podrá incluir una cláusula de prohibición de competencia al agente después de su terminación.

Esta prohibición solo podrá afectar a la zona del agente, a los clientes que se le han encomendado y sobre los productos de los que se ocupaba el agente.

Su duración no será superior a dos años y, si el contrato ha sido de duración menor de dos años, de un año.

Obligaciones de los contratantes

Obligaciones del agente. Debe actuar de buena fe y velar por los intereses de su (o sus) representados, en concreto está obligado a ocuparse de la promoción y venta que se le ha encomendado Informar al empresario de todo lo necesario para la buena gestión comercial y, sobre todo, de la solvencia de los futuros compradores.

Seguir las instrucciones del empresario siempre que no afecten a su independencia.

Atender las quejas y reclamaciones de sus compradores en nombre del empresario.

Llevar contabilidad independiente por cada uno de sus empresarios.

Obligaciones del empresario. También debe actuar de buena fe y además tiene las siguientes obligaciones:

Suministrar al agente muestrarios, catálogos, tarifas y demás cosas necesarias para su actividad.

Facilitar al agente información necesaria en el desarrollo de la actividad y advertirle si sabe que el volumen de operaciones va a ser menor que el que espera el agente.

En un plazo de quince días debe notificar al agente la aceptación o rechazo de las operaciones que le comunique.

Notificar al agente, según el producto vendido, la ejecución del contrato total, parcial o si no se ejecuta.

Pagar al agente las remuneraciones según contrato.

Remuneración del agente.

El agente puede cobrar sus servicios profesionales mediante una cantidad fija pactada, una comisión o las dos cosas combinadas.

El agente no tiene derecho a cobrar los gastos de su actividad, salvo pacto en contrario.

Comisión. Es **comisión** la remuneración que varía según las ventas del agente.

Se devenga en el momento que se cumple el contrato.

Comisión durante la vigencia del contrato el agente tiene derecho a cobrar la comisión que proceda por las ventas realizadas durante la vigencia del contrato cuando dichas ventas se realicen por su intervención o se realicen con clientes a los que el agente haya vendido con anterioridad.

Si el agente tiene una zona exclusiva cobrará la comisión de las ventas en dicha zona, aunque no haya realizado él las ventas.

El agente no cobrará comisión si corresponde a un agente anterior o, si es más justo, se podrán repartir entre las dos dichas comisiones.

Comisión por ventas posteriores a la extinción del contrato el agente sigue teniendo derecho a comisión en los siguientes casos:

Que la venta se deba fundamentalmente al trabajo del agente durante el contrato siempre que se haya concluido dentro de los tres meses desde la extinción.

Que el encargo o pedido lo reciba el empresario antes de que se extinguiera el contrato.

Salvo que se pacten otros plazos más cortos, el empresario debe, cada trimestre, entregar al agente una relación de comisiones devengadas con toda la información necesaria para el cálculo de su importe el último día del mes siguiente al trimestre y pagar dichas comisiones en el mismo plazo.

El agente tiene derecho a ver la contabilidad y demás información en poder del empresario sobre las comisiones.

El agente pierde su comisión si la operación no se perfecciona.

Terminación del contrato

El contrato se puede celebrar por tiempo determinado o indefinido.

Si es por **tiempo determinado** se extinguirá cuando se cumpla.

Si se cumple el plazo pactado y las partes siguen trabajando como si no se hubiera cumplido, se considerará que se ha pactado convertir el contrato en indefinido.

Si es por **tiempo indefinido** el contrato se extinguirá por decisión de cualquiera de las partes que deberá preavisarlo a la otra en el plazo de un mes por año que haya existido el contrato (con un mínimo de un mes y un máximo de seis meses). Pero se podrán pactar por escrito otros plazos más largos que, en todo caso, deben ser idénticos para ambos.

Sea el plazo determinado o indefinido, cualquiera de las partes podrá darlo por finalizado en los siguientes casos:

Si la otra parte incumple sus obligaciones.

Si la otra parte ha sido declarada en concurso.

En caso de **muerte del agente** el contrato se extingue, pero no así en caso de muerte del empresario.

Indemnizaciones a la extinción del contrato. El agente que haya aportado nuevos clientes o un incremento de ventas importante tiene derecho a esta indemnización si su actividad durante el contrato va a seguir produciendo ventajas al empresario y se considera justo por pactos de limitación de la competencia, por comisiones que pierda u otras circunstancias.

Esta indemnización no podrá ser mayor que la media de los ingresos medios del agente durante los últimos cinco años o durante todo el contrato, la cantidad que sea menor.

Indemnización por daños y perjuicios. El agente tiene, en caso de denuncia del contrato por el empresario, derecho a ser indemnizado por daños y perjuicios, pero no por los gastos en que haya incurrido en la ejecución del contrato.

Esta indemnización no se dará si el empresario extingue el contrato por incumplimientos del agente, cuando sea el agente quién denuncia el contrato o cuando el agente ceda el contrato a un tercero con consentimiento del empresario.

Conclusiones

En la práctica jurídica no es muy usual que entre abogados y clientes medie documento contractual escrito regulados por las formalidades y reglas que establece el Código Civil, que apunta a su relación con el contrato de servicios profesionales que adquiere la forma de contrato de mandato, lo que incide en la aparición de conflictos que pudieran evitarse.

Se requiere desde el proceso de formación de los profesionales del derecho insistir en la utilización de la forma escrita del contrato de mandato atendiendo su contenido, o sea, el tipo de encargo, así como en la estructura y estilo en que deben elaborarse.

Entre el contrato de mandato y el de representación existen diferencias y relaciones que deben ser atendidas desde el proceso formativo, sin embargo, ambos precisan de la forma escrita para ganar fuerza probatoria jurídica.



Fuentes

<file:///C:/Users/Gesus/Downloads/Dialnet-EIContratoDeMandato-6644650.pdf>

<https://www.buenastareas.com/ensayos/Contrato-De-Autofinanciamiento/874328.html>

<https://www.sdelsol.com/glosario/contrato-de-agencia/>

