

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS



MONOGRAFÍA

TEMA:

DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS EN LOS CONTRATOS CIVILES Y
MERCANTILES

PRESENTADO POR:

SILVIA MARGARITA JIMENEZ

JJ100298

VERONICA GEORGINA CANJURA RIVAS

CR102800

ROSA EMÉRITA ALVARADO PÉREZ

AP100701

PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE:

LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS

ASESOR:

DR. JOSÉ LUIS NAVARRO CARCAMO

ENERO 2007

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

AUTORIDADES

RECTOR

ING. MARIO ANTONIO RUIZ RAMIREZ

VICE-RECTORA

DRA. LETICIA ANDINO DE RIVERA

SECRETARIA GENERAL

LICDA. TERESA DE JESUS GONZALEZ DE MENDOZA

DECANA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

DRA. DELMY ESPERANZA CANTARERO

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

ACTA DE LA DEFENSA DE TRABAJO DE GRADUACION

Acta No. 44 Mes de Febrero de 2007

En la Sala de Sesiones de la Universidad Francisco Gavidia, a las doce horas del día cinco del mes de Febrero de dos mil siete; siendo estos el día y la hora señalados para la presentación y la defensa del Trabajo de Graduación (Monografía) Titulado:

Diferencias y Semejanzas en los Contratos Civiles y Mercantiles

Presentado por el (la, los) estudiante (s):

Silvia Margarita Jiménez

Rosa Emerita Alvarado Pérez

Verónica Georgina Canjura

De la carrera de: **LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS.**

Y estando presentes el (la, los) interesado (s, las) y el tribunal Calificador, se procedió a dar cumplimiento a lo estipulado, habiendo llegado el Tribunal, después del interrogatorio y las deliberaciones correspondientes, a pronunciarse por este fallo:

Aprobada con Observaciones

Y no habiendo más que hacer constar, se da por terminada la presente Acta.

Presidente **Lic. Carlos Mario Serrano**

1º Vocal **Dr. José Luis Navarro Carcamo**

2º Vocal **Lic. José Adalberto López Castillo**

Egresado

Bachiller.

Egresado

Bachiller.

Egresado

Bachiller.



AGRADECIMIENTOS

A DIOS PADRE, HIJO Y ESPIRITU SANTO

Quien renueva mi fuerza cada día y me acompaña en la lucha que hago con todo empeño y amor cada día y en especial por no dejarme sola en el caminar por este camino.

A MI QUERIDA MADRE, CLARA EVANGELINA JIMÉNE, HERMANAS YOLANDA, ESTELA, CRISTINA, GUADALUPE, HERMANOS ALBERTO Y KEVIN:

Por estar a mi lado cerca en todo momento apoyándome y creyendo siempre.

A MI ESPOSO EDGARDO MORAN CATIVO

Quien ha sido y gran amigo y compañero en todo momento de mi carrera, por compartir conmigo alegrías y tristezas en el transcurso de mis estudios.

A MIS HIJOS JOSUÉ Y DAVID

Por su amor, comprensión y apoyo incondicional en todo momento.

A MIS SUEGROS PRIMO MORAN Y MARÍA TERESA DE MORAN:

Por su apoyo y comprensión en el transcurso de mi carrera.

A TODAS LAS DEMÁS PERSONAS:

Que contribuyeron en mi formación personal como profesional con su confianza, sus consejos y su apoyo.

SILVIA MARGARITA JIMENEZ DE MORAN

AGRADECIMIENTOS

Dedico con todo cariño este trabajo de Graduación a las siguientes personas:

A MI PAPÀ, TÍAS, TÍOS, PRIMAS:

Por brindarme su apoyo incondicional, sin el cual no hubiese sido posible culminar mi preparación universitaria.

A NUESTRO ASESOR: DR. JOSE LUIS NAVARRO CARCAMO: Por su dedicación, esfuerzo y voluntad para hacer posible la realización de nuestro trabajo de graduación. Agradecimientos sinceros.

VERONICA GEORGINA CANJURA RIVAS

Agradezco de todo corazón a:

Dios todopoderoso por permitir que culminara mis estudios y por darme sabiduría en el transcurso de la carrera, a si mismo a mis padres Julio Cesar Alvarado, María Emerita de Alvarado, hermanos y al Dr. José Luís Navarro Cárcamo por brindarme su apoyo incondicional.

ROSA EMERITA ALVARADO PEREZ

INDICE

CONTENIDO	PAGINAS
Introducción.....	i
CAPITULO I	
DE LOS CONTRATOS EN GENERAL	
1. Antecedentes Históricos.....	1
a) Contratos formales.....	2
b) Contratos reales.....	2
c) Contratos consensúales.....	2
2. Concepto de contrato.....	3
3. Elementos de los contratos.....	4
a) Elementos esenciales.....	4
b) Elementos naturales.....	4
c) Elementos accidentales.....	4
4. Requisitos de validez de los contratos.....	5
a) Capacidad.....	6
b) Consentimiento.....	10
c) Vicios del consentimiento.....	11
a) Error.....	11
b) Fuerza.....	11
c) Dolo.....	12
5. Clasificación de los contratos.....	14
a) Atendiendo al número de partes que se obliga.....	14

b)	Atendiendo a la utilidad que reportan los contratantes.....	15
c)	Subdivisión de los contratos onerosos.....	15

CAPITULO II

LOS CONTRATOS MERCANTILES

6.	Formación histórica del derecho mercantil.....	19
7.	Teoría sobre los contratos mercantiles.....	21
a)	Criterios determinantes.....	21
b)	Los contratos mercantiles como fuente de las obligaciones.....	22
8.	Características propias de las obligaciones mercantiles.....	24
a)	Onerosidad.....	24
b)	Solidaridad.....	25
c)	Prohibición de los términos de gracia.....	25
d)	Exigibilidad de las obligaciones puras.....	26
e)	Constitución en mora.....	26
f)	El término esencial.....	27
g)	Formación del contrato.....	27
9.	Principales contratos mercantiles.....	31
9.1	Contrato de compraventa.....	32
9.1.1	Modalidades de la compraventa.....	33
a)	Mercantil de inmuebles.....	33
b)	De cosas que se acostumbra a gustar.....	34
c)	A prueba.....	34
d)	Sobre muestras o sobre calidades conocidas.....	35
e)	Sobre documentos.....	35
f)	Relacionadas con la importación de mercaderías..	36

g)	A plazos.....	37
h)	A plazos de bienes muebles.....	37
i)	Procedimiento para reivindicar la cosa.....	38
j)	A plazos de títulos valores.....	39
9.2	Contrato estimatorio.....	40
9.3	Contrato de suministro.....	41
9.4	Contrato de mandato.....	43
9.5	Contrato de comisión.....	46
9.6	Contratos de organización o de fundación de la sociedad.....	46
9.7	Contratos de garantía.....	48
a)	Prenda.....	48
b)	Fianza.....	50
c)	Hipoteca.....	52

CAPITULO III

DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS EN LOS CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES

10.	Semejanzas en los contratos Civiles y Mercantiles.....	53
11.	Diferencias en los contratos Civiles y Mercantiles.....	54
a)	La onerosidad.....	56
b)	Consensualidad y solemnidad.....	56
12.	Termino de gracia o cortesía.....	57
13.	La mora en el pago.....	58
14.	El interés.....	60
15.	Diferencia entre mandato civil y mercantil.....	60
16.	Diferencia entre compraventa civil y mercantil.....	62

17.	Diferencia entre prenda civil y mercantil.....	64
18.	Diferencia entre fianza civil y mercantil.....	65
19.	Diferencia entre hipoteca civil y mercantil.....	66
	Conclusiones.....	68
	Recomendaciones.....	69
	Referencias bibliográficas.....	70
	Anexos	

INTRODUCCIÓN

Con el presente trabajo se pretende exponer los conocimientos adquiridos en la investigación de las diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles, las cuales se encuentran reguladas en dos legislaciones simultáneamente vigentes en El Salvador las cuales son: El Código Civil y El Código de Comercio.

Es así como el artículo 3 del Código de Comercio regula criterios determinante para saber si estamos frente a un contrato Civil o Mercantil y estos son: por su propia naturaleza, su objeto, su finalidad y analogía. Partiendo de lo antes dicho sabremos distinguir cuando estamos frente a un contrato civil y un contrato mercantil. Entendiéndose que será un contrato de naturaleza mercantil cuando sea ejecutado por comerciantes en el giro de sus negocios; sí no se cumple esta condición entonces los actos y contratos se entenderán que son de naturaleza civil.

Partiendo que en el derecho mercantil ocurre que no existe una teoría propia que inspire sobre las obligaciones y contratos mercantiles, debiéndose recurrir a la misma teoría que sobre la misma es abordada en el derecho civil y es por tal motivo que en el capítulo uno de nuestra investigación se retoman los antecedentes, concepto, elementos, requisitos y clasificación de los contratos en general.

El capítulo dos que trata de los contratos mercantiles se hace un recorrido desde la formación histórica del derecho mercantil, la teoría propia de los contratos mercantiles donde se analizan cada uno de los criterios determinantes antes mencionados, la contratación mercantil como fuente de las obligaciones, clasificación y las características que hacen diferente un contrato civil de un contrato mercantil como: la onerosidad, la solidaridad, la prohibición de los términos de gracia, la especialidad entre muchas otras que posee; para finalizar con los principales contratos mercantiles.

El capítulo tres trata sobre las diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles, por lo que se hacen diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles mas utilizados como el mandato, la compraventa, la prenda, la fianza y la hipoteca; tomándose en consideración los sujetos que lo ejecutan, sobre el objeto que recae la contratación.

Tomando en cuenta que las obligaciones Mercantiles no sólo dominan el ámbito del derecho Mercantil, sino, también el sector entero de la contratación privada, la razón es que en la práctica el número de contratos Civiles a utilizar es reducido.

MONOGRAFÍA
DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS EN LOS CONTRATOS CIVILES Y
MERCANTILES
RESUMEN

En la investigación de las diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles, mismas que encontramos reguladas en dos legislaciones en El Salvador las cuales son: El Código Civil y El Código de Comercio.

Hacemos un recorrido y es así como en el capítulo uno de nuestra investigación se retoman los antecedentes, concepto, elementos, requisitos y clasificación de los contratos en general.

El capítulo dos que trata de los contratos mercantiles se hace un recorrido desde la formación histórica del derecho mercantil, la teoría propia de los contratos mercantiles donde se analizan cada uno de los criterios determinantes antes mencionados, la contratación mercantil como fuente de las obligaciones, clasificación y las características que hacen diferente un contrato civil de un contrato mercantil como: la onerosidad, la solidaridad, la prohibición de los términos de gracia, la especialidad entre muchas otras que posee; para finalizar con los principales contratos mercantiles.

El capítulo tres trata sobre las diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles, por lo que se hacen diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles mas utilizados como el mandato, la compraventa, la prenda, la fianza y la hipoteca; tomándose en consideración los sujetos que lo ejecutan, sobre el objeto que recae la contratación.

CAPÍTULO I

DE LOS CONTRATOS EN GENERAL

1. ANTECEDENTES HISTORICOS

El origen de los contratos, parte del derecho Romano¹, desde fines de la República, para algunos historiadores, no esta muy claro el desarrollo histórico del contrato, pues remontándonos a la ley de las XII tablas se encuentran disposiciones que regulaban los actos de las personas. Según esta ley se puede obligar a la persona por medio del “nexum”; y este tiene su origen en el préstamo de dinero o mutuo.

El contrato, según un concepto clásico surge con el objeto de vincular a las partes contratantes. Esa vinculación dejó de ser personal con el apareamiento de un concepto moderno según el cual la vinculación se establece entre dos patrimonios: el del deudor, sometido al del acreedor.

El contrato surgió para que las obligaciones contraídas por las partes fueran plasmadas en un documento, con el cual se comprobara la existencia de las obligaciones, ya que solo la voluntad de las partes no bastaba por si sola para crear obligaciones validas y eficaces, se producía como acto formal y solo aquellos revestidos de la forma marcada por la ley tenían la protección de esta y era exigible su cumplimiento; se desprende de una sola enunciación precedente que la situación no era justa por cuanto hacía depender la exigibilidad del cumplimiento estricto de las formas y la preexistencia de la norma que la consideraba contrato, para que el acuerdo de voluntades pudiese hacerse valer en la justicia. En el derecho antiguo el pretor no concedía acción. Es decir, no todo acuerdo de voluntades producía acción en juicio, sino solamente aquellos reconocidos por el derecho civil con una forma típica.

Tendremos que puntualizar, en primer término, que los jurisconsultos romanos no llegaron a formular una definición de contrato.

¹ Derecho Romano; Eugene Petit; Editorial Porrúa; 19ª.

No existía, en consecuencia un concepto genérico del contrato, sino que existían figuras contractuales ordenadas en series limitadas.

En esta época se determinó agrupar los contratos en tres clases, según las formalidades:

- a) Contratos Formales (Verbis y Litteris),
- b) Contratos Reales (Re)
- c) Contratos Consensúales (solo Consenso).

a) Contratos formales: son aquellos en los cuales la fuerza vinculante residía en la observancia de determinadas formas y estos eran llamados “Verbales y Literales” los Verbales son los originados en ciertas expresiones orales solemnes y los principales han sido los “Stipulatio, que aparecían como uno de los 3 principales negocios jurídicos formales reconocidos en Roma; se agregaron al mencionado la “mancipatio y la “in jure cessio”, que no eran propiamente fuentes de obligaciones, sino que eran alternadores del estado de los derechos reales. “La Stipulatio”, cuyo desarrollo fue permanente y cubría un amplio espectro, era un negocio puramente obligacional. Su naturaleza era la de un contrato de derecho civil, fuente de obligaciones contraídas con formalidades especiales y en virtud de las cuales se prometía una prestación.

b) Contratos Reales: son aquellos que se derivan de generar una obligación por la recepción o entrega de una cosa, el acto de recibirla genera responsabilidad, y aún al margen de la voluntad aplicada a la obtención de semejante resultado. El contrato real romano surge como consecuencia del hecho de haber tenido lugar un desplazamiento patrimonial sin justificación o causa que permita la retención definitiva por parte del destinatario o recepcionante de la cosa.

Es importante recordar que los cuatro contratos reales del derecho Romano no corresponden a la misma época histórica, el mutuo es quizás el contrato más primitivo, y en cambio el comodato, el depósito y la prenda corresponden a una época posterior donde ya se toma en cuenta la buena fe.

c) Contratos consensuales: eran los que se apoyaban en el consentimiento de las partes, del que se deriva la fuerza vinculante del contrato. Deberá tenerse presente que solo aquellos taxativamente enunciados por la ley romana eran los que tenían protección de la misma y en consecuencia una posible acción judicial. Estos eran la compraventa, el arrendamiento, la sociedad y el mandato, o sea los que figuraban en la lista denominada “bonae fides iudicia”.

2. CONCEPTO DE CONTRATO

El origen de la palabra convención se encuentra en el vocablo latino VENIRE CUM, que significa venir juntos. Hace alusión, al consentimiento, al acuerdo de voluntades que se logra con el concurso de dos personas, por lo menos. Poco importa que su objeto sea crear, conservar, modificar, transmitir o extinguir un derecho; no es esto lo que la caracteriza.

Si el acuerdo de voluntades de las partes tiene por objeto crear obligaciones de las partes, la convención recibe el nombre de contrato.

CONTRATO: convenio obligatorio generador de derechos entre dos o mas partes relativo a un servicio, materia, proceder o cosa; es por consiguiente una especie particular de convención.

En el lenguaje corriente se emplea como sinónimo de contrato otros dos términos: acto jurídico y convención, en el lenguaje del derecho cada una de estas palabras posee o debería poseer un sentido técnico preciso.

a) Acto Jurídico: es toda manifestación de voluntad que tenga por fin producir un efecto jurídico, modificar una situación jurídica.

b) Convención: es una categoría particular de acto jurídico.

La terminología no siempre se respeta rigurosamente incluso en el Código Civil donde la palabra convención se utiliza con frecuencia como sinónimo de contrato²

² Cabanellas, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual Vol. II C-CH. Editorial Heliasta. Argentina. 1994. Pág. 337

CONTRATO³: es una convención en virtud de la cual una o mas personas se obligan para con otra y otros, o recíprocamente; a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Artículo 1309 C.

En consecuencia, las expresiones convención y contrato denotan conceptos distintos. La convención es el género; y el contrato es una especie de convención destinada a crear obligaciones. De ahí que todo contrato es una convención, pero no toda convención es un contrato.

Tampoco debe confundirse el contrato con la obligación. Esta nace del acuerdo de voluntades, es decir; del contrato; aunque este no es la fuente única de aquella.

En efecto, el artículo 1308 C. dice: las obligaciones nacen de los contratos, cuasicontratos, delitos o cuasidelitos, faltas y de la ley.

3. ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS

- a) Elementos esenciales: son aquellas cosas sin las cuales o no produce efecto alguno o degenera en otro diferente. En la compraventa, serán la cosa y el precio.
- b) Elementos naturales: son las cosas que no siendo esenciales, se entienden pertenecer al contrato, sin necesidad de cláusula especial; así tenemos que en la compraventa, no es necesario que se estipule la obligación de garantía que tiene el vendedor, por ser un elemento natural de acuerdo a lo establecido por el artículo 1639 y siguientes del código civil.
- c) Elementos accidentales: son aquellas cosas que se agregan al contrato por medio de cláusulas especiales, por no pertenecer al contrato, ni esencial, ni naturalmente. Volviendo a la compraventa, será un elemento accidental, la estipulación de un plazo para que el vendedor entregue la cosa.

³ El Salvador, Código Civil; página 219

Existen sin embargo, elementos esenciales comunes a todo contrato, los que son enumerados en el artículo 1316 del código civil, ellos son:

- a) Capacidad
- b) Consentimiento
- c) Objeto, y
- d) Causa.
- e) Eventualmente solemnidades.

4. REQUISITOS DE VALIDEZ DE LOS CONTRATOS

Art. 1316 C.C. Para que una persona se obligue a otra por un acto o declaración de voluntad es necesario⁴:

- 1º. Que sea legalmente capaz;
- 2º. Que consienta en dicho acto o declaración y su consentimiento no adolezca de vicio;
- 3º. Que recaiga sobre objeto lícito;
- 4º. Que tenga una causa lícita.

La capacidad legal de una persona consiste en poderse obligar por sí mismo y sin el ministerio o la autorización de otra.

Antes de pasar adelante queremos hacer énfasis que la norma legal de que se trata parece indicar que los requisitos aludidos solo deben concurrir en el deudor, lo cual no es así, pues se refieren también al acreedor.

Por otra parte, el artículo 1316 C., por lo menos en el ordinal 2º agrupa sin ninguna técnica jurídica requisitos de existencia con los requisitos de validez del acto jurídico. Los primeros, son esenciales a su existencia, de tal suerte que si falta alguno de ellos no produce ningún efecto: es la nada. En cambio los segundos atañen a su validez, es decir, que para que el negocio jurídico produzca eficacia jurídica se precisa que esté exento de vicio, en el sentido de

⁴ El Salvador, Código Civil; página 219

que si falta un elemento de esta naturaleza el acto existe, pero afecto de nulidad absoluta o relativa.

Consecuentemente con este criterio son requisitos de existencia: el consentimiento de las partes, el objeto, la causa; y son requisitos de validez: la capacidad de las partes; que el consentimiento no adolezca de vicio; que el objeto sea lícito y que tenga una causa lícita.

Por lo demás no debemos confundir la falta de consentimiento con el consentimiento viciado. Se trata de cosas distintas: el artículo 1316 No. 2º. C. Lo confirma diciendo. “el consentimiento es el elemento indispensable para la existencia del acto”. En cambio, en el consentimiento viciado existe consentimiento, pero sujeto a las regulaciones que señalan los artículos 1322 y siguientes C., y la sanción que señala el artículo 1552 Inc. Final C.

El objeto como expusimos antes es un requisito de existencia, pues no se concibe un acto jurídico sin tal elemento. Tal criterio lo confirma nuestro Código a través de los Arts. 1613y 1618 C. En efecto, no puede tener vida jurídica una compraventa en que falte el objeto de la obligación del comprador, que en definitiva es el precio; o que falte el objeto de la obligación del vendedor, quien en definitiva es la cosa vendida. Situación distinta es que el acto tenga objeto pero que sea ilícito, pues en tal caso dicho acto existe aún cuando esté afecto de nulidad absoluta Artículos 1333, 1334, 1335, 1336,1337 y 1552 C.

a) LA CAPACIDAD

Es la actitud legal de las personas para el goce y ejercicio de los derechos civiles⁵. Goza de un derecho, el que lo tiene, es titular, el que se halla investido del mismo, ejercita su derecho, el que lo pone en práctica, el que lo hace valer por medio de actos jurídicos destinados a producir determinados efectos. La incapacidad no debe confundirse con la carencia de poder. Este es el derecho

⁵ Guía para el estudio de derecho civil III obligaciones; Oscar Adolfo Miranda; Página 39

de ejecutar actos por otros o a nombre de otros, como el guardador y mandatario.

Expuesto lo anterior, nuestro Código en el artículo 1316 C., Inc. Último, sólo anula la capacidad de ejercicio, con la salvedad de que el requisito nos ocupa, se refiere tanto al deudor como al acreedor, es decir, mirar a ambas partes, pues una y otra deben ser capaces de ejercitar sus derechos.

LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA MERCANTIL

En el caso de las personas jurídicas su capacidad esta determinada por su finalidad u objeto social.

El artículo 17 inc. 3º C. de C. “establece que la personalidad jurídica de las sociedades se limita a su finalidad”. En la redacción de contratos con participación de sociedades el notario autorizante debe dar fe de su existencia legal y de la personería jurídica de su representante.

- Las incapacidades pueden ser:
- a) Absolutas o naturales. Art. 1318 Incs. 1º y 2º C.
 - b) Relativas o legales. Art. 1318 Inc.3º C.
 - c) Particulares. Art. 1318 Inc.4º C.

INCAPACIDAD ABSOLUTA O NATURAL. La motivada por causas morales o físicas que hacen que una persona se encuentre en situación de no tener voluntad consiente y de no poder declararlo.

De conformidad con el art. 1318 inc. 1º C., son absolutamente incapaces los dementes, impúberes y los sordomudos que no pueden darse a entender por escrito:

DEMENTES: es indiferente que estén o no declarados en interdicción para que queden incluidos en la incapacidad que nos ocupa art. 465 C. por otra parte hay que tomar en cuenta el vocablo demente de que se vale la ley en sentido corriente y amplio. Según la lengua castellana es el loco o falto de juicio. Por consiguiente, con esta palabra el art. 1318 C. designa a toda persona que por

el trastorno de sus facultades mentales o la privación constante o momentánea de su razón se halla impedida de tener la libre voluntad de obligarse; no discierne ni puede asumir responsabilidades de sus actos. La ley comprende pues, al que por cualquier causa no esta en su sano juicio en el momento de celebrar el acto (ebriedad, hipnotismo, etc.) artículos 1007 No. 4 y 1002 No.3 C. Para juzgar el valor de los actos de esta clase de personas la ley determina que los celebrados por el demente interdicto aunque se alegue que se ejecutaron en un intervalo lúcido no son válidos; en cambio, los ejecutados por el demente no interdicto son validos a menos de probarse que el que los realizó estaba demente en el momento de consentirlo.

IMPUBERES. El artículo 26 C. estatuye que es impúber el varón que no ha cumplido 14 años y la mujer que no ha cumplido 12. La incapacidad absoluta del impúber estriba en que por su escasa edad no ha alcanzado el desarrollo necesario para consentir; en el fondo carece de voluntad. De acuerdo con la norma citada la ley considera dos clases de impúber: infante o niño que no ha cumplido siete años y simplemente impúber, los mayores de esa edad hasta el límite al principio indicado sin duda alguna esta discriminación supone que el que ha cumplido siete años tiene el suficiente discernimiento para darse cuenta de sus actos o declaración de voluntad. Sin embargo, el código no hace distinción alguna y toma como punto de partida la pubertad y por consiguiente estas personas para contratar validamente tienen que recurrir al ministerio y autorización de su representante legal. La distinción de que se trata cobra relevancia en presencia del artículo 762 C.

LOS SORDOMUDOS QUE NO PUEDEN DARSE A ENTENDER POR ESCRITO. Es indiferente que estén o no declarados en interdicción. La ley no distingue que sean sordomudos congénitos o le haya sobrevenido posteriormente. El que antes de llegar al uso de la razón carece del oído y de la palabra, no pueden tener concepto claro de qué son derechos y obligaciones y, carecen, en consecuencia de capacidad para consentir. Pero los sordomudos son susceptibles de educarse y según sea su educación, así será el grado de responsabilidad.

Nuestro código como antes se indico, no distingue entre el sordomudo congénito o anterior al uso de la razón y el que pase a serlo después. Atiende únicamente a su instrucción, considerando que el que sabe leer y escribir goza de capacidad jurídica.

EFFECTOS DE LA INCAPACIDAD ABSOLUTA. Los actos ejecutados o realizados por los absolutamente incapaces están afecto de nulidad absoluta de conformidad al artículo 1552 inc. 2º C; no producen ni aún obligaciones naturales, no admite caución ni pueden novarse. Art. 1318 inc.2º y 1500 C., y no pueden ratificarse art. 1553 C.

INCAPACIDAD RELATIVA O LEGAL. La motivada por la edad, estado familiar, manera de administrar bienes, etc. Que exige el Ministerio o autorización de otra persona. Son relativamente incapaces las personas que señala el Art. 1318 inc. 3º C.

MENORES. Se trata de púberes no emancipados o de los sometidos a guarda o autoridad parental en razón de su edad, los cuales no pueden obligarse por si mismos y sino es con el Ministerio o la autorización de su representante legal. La ley toma en consideración que el menor adulto tiene suficiente juicio y discernimiento para darse cuenta de lo que hace; pero no admite su completa capacidad, pues su inexperiencia y su falta de práctica en los negocios hacen temer que puede ser fácil víctima de contratantes astutos y poco escrupulosos. Nuestro código se limita a establecer la incapacidad de que se trata sin tomar en cuenta que el menor halla o no sufrido lesión, es decir, que solo atienda a la edad.

INCAPACIDAD PARTICULAR O ESPECIAL. La palabra prohibición de que se vale el art. 1318 inc. Último C. que contempla esta incapacidad, no esta empleada en el sentido de un acto prohibido por la ley en si mismo, que daría margen a un objeto ilícito, por lo tanto, a la nulidad absoluta del acto. Art. 1337 parte final y 1552 C. El acto en si no tiene nada de ilícito; la ley no lo prohíbe sino que declara, atendiendo a distintas razones, que no pueden ser celebrados o ejecutados por ciertas personas no obstante poseer capacidad

legal general. Así, el antes denominado “habilitado de edad” era capaz de ejecutar los actos de que son capaces los mayores pero no enajenar o hipotecar sus bienes raíces, ni aprobar las cuentas de su tutor o curador sin autorización judicial y con conocimiento de causa. Art. 1603 C.

b) CONSENTIMIENTO

Es el requisito más importante para la existencia y validez del acto jurídico, pues en definitiva los demás requisitos afectan directa o indirectamente tal elemento. En lo que respecta al contrato, como acto jurídico bilateral que es, precisa de la voluntad de las partes para su generación, de tal suerte que sin el acuerdo de esas voluntades no puede existir contrato.

Para que la voluntad se considere en el ámbito del derecho es necesario que persiga fines o resultados jurídicos, razón por la cual debe exteriorizarse, pues de todos es sabido que lo que pertenece al fuero interno del individuo cae fuera de la órbita del derecho. Por lo demás, la voluntad es la facultad de la persona que lo autoriza para conducirse y hacer lo que desee; en los actos jurídicos unilaterales se llama simplemente voluntad. En cambio, en los actos jurídicos bilaterales convenciones, contratos se denomina consentimiento⁶.

Los elementos que constituyen la voluntad jurídica son: por una parte, la intención, y por la otra, la manifestación de esa intención. La primera, que algunos autores llaman voluntad interna porque forma parte del fuero interno del individuo, debe ser seria o consiente del resultado jurídico que pretende o persigue, lo que implica que deben desestimarse todas aquellas situaciones en que se obra o actúa por cortesía o complacencia, desde luego que no dan nacimiento a situaciones de derecho. Sobre el particular, pueden plantearse situaciones de hecho, que toca a los tribunales dilucidar.

Así mismo, cabe tenerse presente que una persona al manifestar su voluntad, propiamente no persigue en forma concreta y precisa un resultado jurídico; en el hecho los hombres en sus actuaciones persiguen un resultado práctico y

⁶ Guía para el estudio de los contratos civiles y de comercio moderno; página 3

económico. Esa virtud, y es el criterio seguido por la ley que, para que la voluntad caiga dentro de las exigencias del requisito que nos ocupa basta que el individuo alcance el objeto práctico que se propone. Desde este punto de vista podría decirse, que la voluntad persigue accesoriamente un fin jurídico, pues en la realidad, como antes expusimos, el hombre en la mayoría de los casos solo tiene intención de alcanzar un resultado práctico.

c) VICIOS DEL CONSENTIMIENTO:

De conformidad con el art. 1322 C. Los vicios de que puede adolecer el consentimiento son: error, fuerza y dolo. Por lo demás, debemos concordar que son cosas distintas no consentir, que el consentimiento este viciado; el primero atañe a la existencia del acto jurídico; en cambio, el segundo el vicio se refiere a la validez, es decir, que el acto existe pero afecto de nulidad relativa. Art. 1552 inc. 3º C.

a) ERROR:

Es el primer vicio del consentimiento contemplado por nuestro código a través de los artículos 1323, 1324, 1325 y 1326 C. Puede definirse como la representación falsa o inexacta de la realidad, indica que no se tiene conocimiento verdadero y cabal de una cosa o hecho, que se ignora algo a su respecto. El error, sin embargo, no es la ignorancia.

En términos generales de acuerdo con nuestra ley se puede concluir que existe error cuando se ignore o se tiene un concepto equivocado de la ley, de una persona, de una cosa o de un suceso.

b) FUERZA:

Intimidación (fuerza moral) o violencia (fuerza física) que se ejerce contra una persona con el objeto de obligarla a celebrar u omitir un acto que no hubiere celebrado u omitido de no mediar aquella. Se trata de un vicio del consentimiento que causa nulidad del acto⁷.

⁷ Osorio, Manuel. Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales. Editorial Heliasta. Argentina. 2001. Pág. 447.

Nuestro Código Civil sostiene que tanto la fuerza física como la moral pueden constituir vicios del consentimiento, artículo 1327 C. Establece que “La fuerza no vicia el consentimiento, sino cuando es capaz de producir una impresión fuerte en una persona de sano juicio, tomando en cuenta su edad, sexo y condición.

Se mira como una fuerza de este género todo acto que infunde a una persona un justo temor de verse expuesta a ella, su cónyuge o alguno de sus ascendientes o descendientes a un mal irreparable y grave.

El temor reverencial, esto es, el solo temor de desagradar a la persona a quienes se debe sumisión y respeto, no basta para viciar el consentimiento.

Es del caso traer a cuenta que la fuerza de cualquier índole que sea no debe privar completamente la voluntad de la parte, pues entonces estaríamos en presencia de ausencia del consentimiento que como hemos indicado es un requisito de existencia del acto jurídico.

Se puede reducir a la víctima a un estado pasivo, ejemplo: positiva hacer firmar a fuerza a una persona; y negativa, encerrar a una persona para que no firme o teste. La fuerza en estudio se refiere a un vicio del consentimiento, o sea, que solo afecta a la validez del negocio jurídico. Es una acción ejercida sobre la voluntad por medio de amenazas, es decir, un temor inspirado con cierto fin.

c) DOLO:

Toda especie de ardid de que alguno se vale para engañar a otro constituye dolo. Lo que implica que toda suerte de maniobras, acción u omisión reprobadas por la buena fe, que una persona emplea para hacer que otra incurra en un error que la determine a contratar, es lo que caracteriza el dolo en el aspecto que ahora nos interesa, es decir, como vicio del consentimiento.

Es indudable, que la parte que ha sufrido maniobras dolosas obra erradamente; pero no debemos perder de vista que el error vicia el consentimiento aunque no exista una maniobra fraudulenta, que lo produzca. Por otra parte, en el dolo no es necesario que exista error sustancial, por sí solo basta para viciar el consentimiento aunque el error de que se aqueja la víctima sea accidental o por

motivos; lo que implica, que el dolo únicamente requiere un error cualquiera con tal que concurran los requisitos que señala el artículo 1319 C.

EL OBJETO⁸: Examinaremos ahora el tercero de los requisitos mencionados. El concepto de objeto se ha mantenido confuso desde tiempos muy remotos.

Es así como los Códigos y los autores hablan indistintamente del objeto del contrato y del objeto de la obligación como términos sinónimos, o bien, no hacen una distinción adecuada al respecto.

Sobre el particular nuestro Código Civil al igual que el Chileno y el Colombiano en el Art. 1316 C. Citado se refiere al objeto de la declaración de la voluntad, y el Art. 1331 C. al regular en forma específica el objeto establece que: “toda declaración de voluntad debe tener por objeto una o mas cosas que se trata de dar, hacer o no hacer. El mero uso de la cosa o su tenencia puede ser objeto de la declaración”.

Por lo demás, las dos disposiciones legales mencionadas, así como las otras que regulen el elemento que nos ocupa confunde hasta cierto punto el objeto del acto jurídico y el objeto de la obligación. En efecto, ambas normas se refieren al objeto del negocio jurídico, pues se contraen al acto o declaración de voluntad, pero la segunda, alude a las cosas, las cuales como estableceremos oportunamente solo pueden ser objeto de obligaciones por cuanto constituyen el contenido del mismo, ya que propiamente el objeto de la obligación es la prestación que se concreta, como hemos visto en una forma de actuar del individuo.

El objeto del contrato es creador de obligaciones según el artículo 1308 C. Las obligaciones correlativamente significan derecho. Por consiguiente, los individuos celebran contrato y lo ejecutan con el propósito, fin, y objeto de que produzcan obligaciones, motivo por el cual ambos elementos constituyen el objeto del acto o contrato.

Con tales antecedentes, cabe consignar que los derechos y obligaciones que emanan del acto o contrato no podemos concebirlos en una forma abstracta,

⁸ Guía para el estudio de derecho civil III obligaciones; Oscar Adolfo Miranda; Página 68

en el aire, sino que necesariamente tienen que referirse a una cosa o un hecho determinado o determinable.

Para el caso, en un contrato de compraventa su objeto lo constituye: por una parte la obligación del vendedor de entregar la cosa vendida que implica o corresponde al derecho del comprador de reclamar dicha entrega, y que por otra parte, la obligación del comprador de pagar el precio estipulado que a su vez da derecho al vendedor de reclamar o exigir tal pago. Lo dicho es en cuanto al objeto del acto o contrato.

En lo que respecta al objeto de la obligación del vendedor y su correlativo derecho en manos del comprador, es la cosa vendida en los términos indicados; y el objeto de la obligación del comprador y el consiguiente derecho del vendedor es el precio.

OBJETO LÍCITO⁹: de conformidad con el artículo 1316 No. 3º C., para que el acto jurídico surta efectos es necesario, “que recaiga sobre un objeto lícito”. Por su parte, los artículos 1333, 1334, 1335, 1336 y 1337 C., se refieren a casos de objeto ilícito; y el artículo 1552 C. Estatuye que el objeto ilícito produce nulidad absoluta.

De todo lo dicho se infiere que el objeto, además de los requisitos anotados debe ser lícito. Tal conclusión no ofrece mayores dificultades; el problema estriba en establecer que entendemos por objeto lícito. El art. 1338 C. que alude a la causa. Algunos autores sostienen que objeto lícito es sinónimo de comerciable. Estiman que es el que se conforma con la Ley, es reconocido por ella, lo protege y ampara. En realidad, fijar el verdadero significado de lícito aplicado al objeto es de por sí difícil en nuestra legislación.

5. CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS

Existe una diversidad de puntos de vista para clasificar los contratos¹⁰, examinaremos la contenida en los artículos 1310 a 1314 del código civil.

⁹ Guía para el estudio de derecho civil III obligaciones; Oscar Adolfo Miranda; Página 78

¹⁰ Guía para el estudio de los contratos civiles y de comercio moderno; página 5

a. ATENDIENDO AL NUMERO DE PARTES QUE SE OBLIGAN

ART. 1310 C.

UNILATERALES: son aquellos en los que una de las partes se obliga para con otra que no contrae obligación alguna.

BILATERALES: implica la concurrencia de dos o más voluntades. Desde este punto de vista y por definición, todos los contratos son actos jurídicos bilaterales¹¹ entendiéndose por tales, aquellos en los cuales las partes se obligan recíprocamente. Ahora bien al nacer del concurso de dos o más voluntades puede suceder que produzca obligaciones para ambas partes contratantes. En esta clasificación de los contratos no se atiende al número de las obligaciones que se originan, sino a la circunstancia de que se obligue una parte o ambas mutuamente¹².

Ejemplo típico de contrato bilateral es la compraventa en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero.

b. ATENDIENDO A LA UTILIDAD QUE REPORTAN LOS CONTRATANTES ART. 1311 C.

GRATUITOS: los contratos que solo reportan utilidad a uno de los contratantes, quien nada da a cambio.

ONEROSOS: distingúense estos contratos porque en ellos, ambos contratantes se benefician.

c. SUBDIVISIÓN DE LOS CONTRATOS ONEROSOS

ATENDIENDO A LA EQUIVALENCIA DE LAS PRESTACIONES, ART. 1312 C.

CONMUTATIVOS: son aquellos en los cuales, las prestaciones se miran como equivalentes; en ellos las partes pueden determinar desde el momento de contratar los beneficios o pérdidas que el contrato les reportará. Ejemplo: la compraventa art. 1597 C. la permuta art. 1687 C.

ALEATORIOS: aquellos contratos en los cuales, las partes no pueden establecer al momento de contratar, el beneficio o la pérdida que el mismo les reportará ya que la existencia de las obligaciones de ellos, depende de un

¹¹ Rodríguez Azuero, Sergio. Contratos Bancarios. 5ª Edición. 2002. Editorial Legis. Colombia Página 109.

¹² Meza Barros, Ramón. Manual de Derecho Civil Tomo I. 6ª Edición. Editorial Jurídica de Chile. Chile. Página 11

acontecimiento futuro e incierto. Entre este tipo de contratos podemos citar; la Renta Vitalicia Art. 2020 C. el Juego y la Apuesta Art. 2016 C.

ATENDIENDO A LA FORMA COMO EXISTEN, ART. 1313 C.

PRINCIPALES: son aquellos contratos que subsisten por si mismos, esta es la regla general de los contratos.

ACCESORIOS: se distinguen porque se constituyen para asegurar el cumplimiento de una obligación principal. Esta clase de contratos equivale a lo que se conoce como “CAUCIONES” y nuestro código civil contempla en el artículo 44. Son ejemplos de este tipo de contratos: La Fianza Art. 2086 C. La Hipoteca Art. 2159 inc. 1º C. y la Anticresis Art. 2181 C.

ATENDIENDO A LA MANERA COMO SE PERFECCIONAN,
ART. 1314 C.

CONSENSUALES: son los que se perfeccionan por “el solo consentimiento” de las partes, como por ejemplo: la compraventa. Art. 1605 C. la permuta Art. 1688 C. el arrendamiento Art. 1709 C, interpretado a contrario sensu.

SOLEMNES: aquellos contratos que para perfeccionarse requieren además del consentimiento, la observancia de otras formalidades, sin las cuales no producen ningún efecto, como ejemplos de estos contratos tenemos: la compraventa de bienes raíces Art. 1605 C. la hipoteca Art. 2159 inc. 1º C. La promesa de celebrar un contrato Art. 1425 numeral 1º C.

REALES: son aquellos contratos que se perfeccionan por la entrega de la cosa. Reparemos en la redacción del artículo 1314 inc. 1º del Código Civil, según el cual, el Contrato es Real “cuando para que sea perfecto, es necesario la tradición de la cosa a que se refiere”; redacción que no es correcta pues la tradición es una especie de entrega, que transfiere el dominio, o sea que la entrega es el genero y la tradición es la especie y la mayoría de estos contratos se perfeccionan por la entrega de la cosa a excepción del mutuo, que tal como lo dice el artículo 1955 C. requiere para su perfeccionamiento la “tradición” y esta transfiere el dominio.

Además de la anterior, existen otras clasificaciones puramente doctrinales, entre las cuales se encuentran:

DE ACUERDO A SU ENUMERACION EN LA LEY, LOS CONTRATOS PUEDEN SER:

NOMINADOS: son los que reglamenta la ley, señalando sus efectos y reglas aplicables.

INNOMINADOS: a contrario sensu, son los que no tienen nombre, ni reglamentación en la ley.

DE ACUERDO A LA FORMA COMO SE CUMPLEN LAS OBLIGACIONES:

DE EJECUCION INSTANTANEA: son aquellos en los que las obligaciones de las partes se cumplen en un solo acto, siendo indiferente que se cumplan al momento mismo de celebrarse el contrato o con posterioridad, ejemplo: la compraventa.

DE TRACTO SUCESIVO O DE EJECUCION SUCESIVA: son aquellos en los cuales, las obligaciones que del contrato derivan para las partes, o para una de ellas al menos, consisten en prestaciones periódicas, por ejemplo: el arrendamiento.

CONTRATOS DE LIBRE DISCUSIÓN Y DE ADHESIÓN: el contrato de libre discusión supone que las partes concluyen sus condiciones como resultado de una libre deliberación. El contrato verdaderamente resume las voluntades convergentes.

Junto a este tipo “venerable de contrato”, ha adquirido creciente auge el contrato denominado de adhesión. Una de las partes formula las condiciones del contrato y la otra se limita a prestar su aprobación o adhesión a dichas condiciones en block.

Esta forma reviste hoy el contrato de seguro, el de transporte, los de suministros de luz, agua, teléfonos.

CONTRATOS INDIVIDUALES Y COLECTIVOS: contrato individual es aquel que requiere el consentimiento unánime de las partes a quienes dejará vinculadas. El contrato individual es el tipo normal de contrato.

Ni el número de las partes, ni la naturaleza de los intereses en juego determina que el contrato deba presentarse colectivo. El contrato colectivo se caracteriza porque afecta a una colectividad o grupo de individuos, aunque no hayan

concurrido a su celebración, por el hecho de pertenecer a ese grupo o colectividad.

El ejemplo más típico es el contrato colectivo de trabajo, que obliga a todos los obreros del sindicato que lo ha celebrado y cuyas estipulaciones se convierten en cláusulas obligatorias para todos los contratos individuales que se celebren durante su vigencia¹³.

¹³ Meza Barros, Ramón. Manual de Derecho Civil Tomo I. 6ª Edición. Editorial Jurídica de Chile. Chile. Página 19

CAPÍTULO II

DE LOS CONTRATOS MERCANTILES

6. FORMACION HISTORICA DEL DERECHO MERCANTIL

Roma no conoció un Derecho mercantil como una rama distinta y separada en el tronco único del Derecho Privado común (*ius civile*); porque a través de la actividad del Praetor fue posible adaptar ese Derecho a las necesidades de una nueva economía. Es necesario esperar a la Baja Edad Media para presenciar el alumbramiento del *ius mercatorum* como derecho autónomo (*ius proprium*) y distinto del derecho común. El *ius mercatorum* es un Derecho surgido del tráfico mismo para satisfacer específicas necesidades que no podía o no sabía satisfacer el *ius commune*.

En este período del segundo medioevo es cuando se produce una continuada invención de nuevos instrumentos jurídicos (sociedades mercantiles, letras de cambio, contratos de seguro, quiebra).

Este derecho nuevo nace como consecuencia de la revolución comercial del siglo XII a medida que la nueva economía urbana y comercial se afianza frente a la economía agraria y feudal de la Alta Edad Media. Y lo hace con unos caracteres muy peculiares que conviene destacar. Así en primer lugar, es un Derecho de los comerciantes, agrupados en corporaciones, dentro de la peculiar estructura que cualifica la organización general de la sociedad medieval. En este sentido, puede afirmarse que el Derecho Mercantil es un Derecho Corporativo, es decir, un Derecho creado por los comerciantes para regular las diferencias o cuestiones surgidas en razón del trato o comercio que profesionalmente realizaban. En segundo lugar, es un Derecho usual, en el sentido de que la costumbre, el uso del comercio, se presenta como fuente primordial de creación del nuevo Derecho. En tercer lugar, un Derecho de aplicación autónoma: las corporaciones que en los territorios españoles de denominaban “Consulados”, perfectamente organizadas, instituyeron tribunales de mercaderes (jurisdicción consular) que resolvían las cuestiones surgidas entre los asociados, administrando justicia según usos o costumbres del

comercio. Ese Derecho mercantil es, en fin un Derecho sustancialmente uniforme.

Se puede afirmar que en ese nuevo Derecho era evidente la tendencia hacia un desarrollo uniforme, como consecuencia tanto de la comunidad de necesidades de los comerciantes a las que el *ius mercatorum* debe su origen, como de las permanentes relaciones entre ciudad y ciudad, la concurrencia general a las ferias y mercados y el constante tráfico mercantil terrestre, fluvial y sobre todo marítimo.

Ese *ius mercatorum* bajo medieval nos es conocido por las colecciones de las decisiones de algunos de los principales tribunales consulares. Desde la creación de una jurisdicción especial en materia de comercio no transcurrió mucho tiempo sin que se recogieran por escrito las decisiones de estos tribunales. Nacieron así, las primeras colecciones de normas de derecho mercantil. Pero además, también han contribuido eficazmente al conocimiento y difusión del Derecho mercantil en esa época los Estatutos u Ordenanzas de las propias ciudades o municipios, que recogían frecuentemente preceptos reguladores del comercio al lado de otras muchas materias. La manifestación mas acusada de ese proceso histórico medieval creador del Derecho mercantil se encuentra en el llamado Derecho estatutario Italiano.

El Derecho mercantil en la Edad Moderna experimentó una importante evolución tanto a lo que se refiere a las características como a su contenido institucional. En el primer aspecto, el Derecho mercantil de los siglos XVI a XVIII, sin dejar de ser un Derecho profesional de los comerciantes, inicia un doble proceso de objetivación y de estatalización.

Ese proceso de objetivación consiste en que el Derecho especial se aplicará a las relaciones del tráfico no en función de la intervención de una persona que sea comerciante, sino sencillamente en razón de que una determinada relación de tráfico puede ser calificada como “acto de comercio, sean o no comerciantes quienes lo realicen. La explicación del fenómeno se encuentra en la expansión progresiva de la actividad mercantil y en la necesidad de someter al imperio de

las normas y de la jurisdicción mercantil a personas que, sin ser comerciantes, realizaban operaciones propias de esta profesión (como por ejemplo la compraventa de mercancías con finalidad lucrativa).

El proceso de estatalización significa que el Estado reivindica para sí el monopolio de la función legislativa, pasando el Derecho mercantil a formar parte del Derecho Estatal en ordenanzas dictadas o refrendadas por la autoridad central.

En cuanto a las instituciones del Derecho mercantil, la edad moderna constituye el período en el que se perfeccionan muchas de las figuras nacidas en la Baja Edad Media como por ejemplo: el seguro y en el que surgen otras nuevas; así como las sociedades anónimas o por acciones y la Bolsa son en rigor; instituciones nacidas en este período¹⁴.

7. TEORIA SOBRE LOS CONTRATOS MERCANTILES

Hemos mencionado ya que no existe una teoría aplicable a los actos, contratos y obligaciones mercantiles, sino que, supletoriamente, aplicamos la teoría que sobre los mismos aplica el Código Civil, en relación con el artículo 945 C. de C. Esto mismo hace difícil la determinación de los contratos como civiles o mercantiles.

a) **CRITERIOS DETERMINANTES PARA CONCLUIR SI UN CONTRATO ES CIVIL O MERCANTIL:**

- 1º. Criterio en atención al sujeto: se refiere al subjetivismo pues estudia al sujeto que hace y ejecuta el acto.
- 2º. En el giro de sus negocios: es el criterio dominante cuando el comerciante ejecute los actos en el giro de sus negocios, realiza actos repetitivos (repetición y organización).
- 3º. Cuando el acto o contrato recae sobre cosas mercantiles: aquí no se toma en consideración al sujeto, sino al objeto, es decir el objeto del contrato que este sea una cosa mercantil no importa el sujeto que lo

¹⁴ Uría, Rodrigo y Menéndez, Aurelio. Curso de Derecho Mercantil vol. I. Segunda Edición. Editorial Thomson Civitas. Año 2006. Páginas 31-34

ejecuta por recaer en una cosa mercantil entonces el contrato es mercantil. El Código de comercio califica estos actos “como actos de mercantilidad pura Art. 3 C. de C.”.

4º. La ejecución en masa de ciertos actos: este criterio se combina con el primero “actos repetitivos” que pueden ser ejecutados por una empresa, actos realizados por un banco o las empresas afianzadoras.

5º. La analogía: los actos y/o contratos que sean análogos a un acto o contrato civil se consideran mercantiles de acuerdo al artículo 3 C. de C. Pues es la norma delimitadora.

b) LOS CONTRATOS MERCANTILES COMO FUENTE DE OBLIGACIONES MERCANTILES.

Cuando se examinó los contratos en general se dijo que generan obligaciones, es decir, que los contratos son fuente de las obligaciones. Vale entonces completar, que los contratos mercantiles generan obligaciones mercantiles a las cuales se les aplica las mismas disposiciones civiles. Sin embargo esta afirmación no es totalmente absoluta, en tanto que las obligaciones mercantiles tienen características propias que las distinguen de las civiles.

d) CLASIFICACION DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES

Parece conveniente hacer un rápido repaso de las clasificaciones principales que se conocen en materia de obligaciones mercantiles¹⁵:

1º. Positivas y negativas: esta primera clasificación surge de la definición misma de obligación y de la precisión sobre su objeto. Es una prestación consistente en dar, hacer o no hacer alguna cosa, será la obligación positiva en los dos primeros supuestos y negativa o de abstención en el último.

¹⁵ Rodríguez Azuero, Sergio. Contratos Bancarios: su significación en América Latina. 5ª Edición. Editorial Legis. Colombia. 2002

- 2º. Puras y simples: se dice que una obligación es pura y simple cuando su nacimiento y exigibilidad surgen inmediatamente después que se presenta la causa generadora de la misma.
- 3º. Condicionales y a plazo: existen obligaciones llamadas modales que, a diferencia de las anteriores sujetan su nacimiento, extinción o su exigibilidad, al acaecimiento de un hecho futuro. Cuando este hecho futuro es cierto, nos encontramos frente a las llamadas obligaciones a plazo, y cuando es incierto a las llamadas obligaciones condicionales.
- 4º. De género o de especie: una obligación es de especie o cuerpo cierto cuando el deudor se obliga a dar o entregar una cosa determinada, individualizada precisamente como tal. Es, por el contrario, de género, cuando el deudor se obliga a entregar una o mas cosas genéricamente designadas de manera que no existe una individualización de las mismas.
- 5º. De medio o de resultado: Se considera de medio cuando quien la contrae se compromete a poner todo su esfuerzo en la consecución de un determinado resultado, pero sin garantizar ni responder por la respectiva obtención del mismo. Es de resultado, como su nombre lo indica, aquella obligación en la cual es preciso obtenerla en la forma prevista, para que ella se encuentre debidamente satisfecha.
- 6º. Alternativas o de objeto simple: las obligaciones alternativas suelen estudiarse en contraposición con las llamadas obligaciones de objeto simple, en las cuales el deudor solo puede liberarse mediante la satisfacción de una prestación precisa y determinada. Esa y no otra constituye el objeto de su obligación. Las obligaciones alternativas contrastan con las anteriores por cuanto el deudor se encuentra obligado a satisfacer una entre varias prestaciones cuya elección generalmente, le corresponde a él. Es decir, no se trata de que el deudor deba varias cosas a la vez en términos que tenga que

satisfacerlas todas para cumplir, se trata, simplemente de que deba una entre varias posibles, de manera que satisfecha una queda liberado de la obligación.

7º. Solidarias o conjuntas: la solidaridad constituye un fenómeno de las obligaciones en virtud del sujeto y es, precisamente una excepción al principio general de las llamadas obligaciones conjuntas. Estas últimas se presentan cuando dos o mas personas son deudoras de una cosa divisible, en cuyo caso cada una de ellas solo esta obligada a pagar la parte o cuota que le corresponda en la deuda. Las obligaciones solidarias consisten en que existiendo dos o mas deudores de una cosa divisible cada uno puede ser obligado al pago de la totalidad de la deuda y, en el caso contrario cuando existen dos o mas acreedores de una obligación divisible cada uno de ellos puede exigir el pago de la totalidad del crédito.

8º. Divisibles o indivisibles: divisibilidad e indivisibilidad son fenómenos de las obligaciones en razón del objeto, a diferencia de la solidaridad que, como vimos lo es en virtud del sujeto. Por lo tanto una obligación será divisible o indivisible según que el objeto de la prestación del objeto lo sea o no. Cuando de obligaciones divisibles se trata y existe pluralidad de deudores o acreedores se presenta el fenómeno que mencionamos en el punto anterior de las obligaciones conjuntas. La indivisibilidad se presenta, en primer término cuando el objeto mismo de la obligación, bien que sea debido por varios es indivisible.

8. CARACTERISTICAS PROPIAS DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES

Recordando las características propias del derecho mercantil encontramos:

a. ONEROSIDAD

Es normal que la actividad mercantil como actividad económica se ejercite por comerciantes que al ejecutar actos de comercio su finalidad es el lucro

“obtención de ganancia”, de ahí se origina la relación jurídica mercantil que es igual al lucro o a la ganancia. Debemos tomar en cuenta que los contratos mercantiles siempre serán onerosos, como por ejemplo el seguro, la fianza de una empresa y el contrato de crédito.

Art. 946 C. de C. Nos establece que las obligaciones mercantiles son onerosas.

b. SOLIDARIDAD

El autor Manuel Osorio define la solidaridad¹⁶ como la actuación o responsabilidad total en cada uno de los titulares de un derecho o de los obligados por razón de un acto o contrato.

En el derecho mercantil se presume la solidaridad en todas las relaciones mercantiles artículo 962 C. de C., es decir que es la regla general, por lo que aunque no se establezca en el contrato se presume por disposición de ley y si las partes desean lo contrario deberán pactarlo en dicho contrato.

En el derecho mercantil, los codeudores de una obligación quedan obligados solidariamente al grado que el acreedor puede exigir de cada deudor el pago total del crédito, salvo pacto en contrario. La razón de esta presunción se debe a que se considera que en el campo del comercio hay una mayor seguridad para el acreedor de poder recuperar el crédito, dado que si un deudor no paga, puede lograr el pago con el otro deudor. Debe señalarse, sin embargo que la solidaridad se presume cuando la obligación es mercantil para los codeudores, pues en el caso de un acto de comercio unilateral no existe tal presunción.

c. TERMINOS DE GRACIA Y CORTESIA

Se da como en los contratos de capitalización, ahorro, préstamo y seguro en los cuales la mora del ahorrante o del asegurado tiene el efecto de hacer caducar el contrato; en vista de ello, la mayoría de las legislaciones establecen, a partir de la fecha del vencimiento original, términos adicionales dentro de los cuales el obligado puede hacer el pago y evitar la caducidad del contrato; estos

¹⁶ Osorio, Manuel. Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales. Editorial Heliasta. Argentina. 2001

términos son los que se denomina de gracia o de cortesía. Tales términos pueden reconocerse cuando están establecidos en la ley. El contenido de esta característica figura en nuestra legislación en el artículo 950 C. de C.

d. EXIGIBILIDAD DE LAS OBLIGACIONES PURAS

Nos referimos a la exigibilidad “desde luego” de la obligación pura, es decir inmediatamente después de contraída.

Es inconciliable con las conveniencias del tráfico mercantil, donde generalmente se opera a base de crédito, es decir, sobre la base de que la contraprestación no sea inmediata a la prestación. La propia finalidad económica de ciertas relaciones jurídicas reclama que no sea exigible el cumplimiento de la obligación inmediatamente después de contraída como en el préstamo de mutuo.

e. CONSTITUCION EN MORA

Según el concepto civilista de la mora, no es mora todo retraso en el cumplimiento, sino solo el retraso culpable o, dicho en otros términos, el retraso imputable del deudor. El retraso producido por caso fortuito o de fuerza mayor no es mora en sentido técnico.

TRATAMIENTO DE LA MORA DEL ACREEDOR: normalmente se habla de la mora del deudor. Cuando este se retrasa en el pago. Sin embargo, también existe la figura de la mora del acreedor, cuando este se niega a admitir el ofrecimiento real o cuando no se presenta a recoger las cosas después de haber sido requerido para ello.

Ante tales situaciones el deudor puede liberarse de dos formas por el procedimiento ordinario de la consignación o por medio del depósito de las cosas en un establecimiento bancario, si se trata de dinero o de títulos valores o en un Almacén General de Depósito si se trata de otras cosas, artículo 953 C. de C.

f. EL TERMINO ESENCIAL

La significación del término asignado a una obligación es diversa en el derecho civil y en el mercantil. En aquella se trata casi siempre de un elemento accesorio de la voluntad que puede ser o no impuesto por el contratante.

En el derecho mercantil la observación del término establecido en el cumplimiento de una obligación se exige con mayor rigor a causa del alto valor que se concede al tiempo, y en consecuencia, a la rápida liquidación del contrato. Artículo 949 C. de C.

g. FORMACION DEL CONTRATO

En la generalidad de las cosas, el contrato es la consecuencia de un proceso más o menos prolongado y dificultoso de conversaciones, tratos y negociaciones previas, en el curso de los cuales los futuros contratantes van eliminando divergencias, modificando propuestas y contrapropuestas, y acortando distancias hasta llegar al acuerdo final y definitivo.

O sea que para que el contrato pueda celebrarse, la voluntad debe manifestarse por oferta o propuestas de una de las partes y aceptarse por la otra.

PERFECCIONAMIENTO: la oferta es un acto unilateral de voluntad que produce efectos jurídicos siempre y cuando sea seria y se señale un plazo.

En materia civil existen actos unilaterales que también producen efectos jurídicos tales como el testamento y la donación en materia mercantil además de la oferta podemos mencionar la emisión de títulos valores.

Se perfecciona entonces por la libre voluntad unilateral y cuando es aceptada por la otra parte, surge el contrato.

OFERTA A PERSONA INDETERMINADA

No hay duda en afirmar que la oferta debe dirigirse a persona determinada; pero la doctrina y algunas legislaciones en materia mercantil regulan el caso de la oferta al público en general. Revisando nuestro código de comercio advertimos que la oferta al público es válida y eficaz, siempre que cumpla con

requisitos como la seriedad en la intención de vincularse. Así, el artículo 970 C. de C. Dispone: “la oferta al público de mercancías en catálogos o en cualquiera otra forma de publicidad, obliga al comerciante que la hace a lo que este expresamente indicado; y la exposición de tales cosas, en escaparates o salones, obligará a la venta de los objetos que tengan marcado el precio y, en su caso, las condiciones del negocio”.

Vinculado a lo expuesto, el artículo 971 del mismo código dice: “El que por anuncios u ofrecimientos hechos al público, se compromete a alguna prestación a favor de quien llene determinada condición o desempeñe ciertos servicios, contrae la obligación de cumplir lo prometido”.

FORMAS DE VERIFICAR LA OFERTA

Se ha expresado que la oferta es una manifestación de voluntad. Primer paso para la formación de un contrato.

Ese consentimiento debe ser “expreso” y puede expresarse verbal o por escrito; por telégrafo o teléfono o conforme a los medios modernos de fax o correo electrónico.

Sobre este particular el código de comercio nuestro dispone lo siguiente: artículo 966 “Los contratos mercantiles que se celebren por correspondencia, quedarán perfeccionados desde que el proponente reciba la respuesta en que se acepte lo que haya ofrecido; pero si en ella se proponen condiciones que modifiquen la propuesta original, el contrato con las modificaciones se perfeccionará hasta que se reciba la contestación aceptándolas”.

Artículo 967 “La oferta y la aceptación telegráficas se equiparán a las hechas por cartas”; y artículo 968 “La oferta y la aceptación por teléfono o radio teléfono se considerarán entre presentes cuando las partes, sus representantes o mandatarios se comuniquen personalmente”.

EL SILENCIO EN LA FORMACION DE LOS CONTRATOS Se ha manifestado que el consentimiento o voluntad es un requisito de validez de los contratos. Esa manifestación de voluntad suele expresarse de diversos medios: directa o indirecta.

Ahora abordaremos el valor que tiene el silencio como forma de expresar una voluntad. Es común escuchar expresiones como: “quien calla acepta” o al contrario: “quien calla no dice nada”.

En armonía con los requisitos de validez que se han mencionado, sobre expresar el consentimiento, la primera reacción o respuesta a la validez del silencio es que nadie puede ser obligado a contratar. Pero en determinadas circunstancias, la renuencia puede acarrear la comisión por omisión de acto ilícito; y ante tales circunstancias, las personas pueden encontrarse ante la obligación de contratar.

Nuestro código de comercio lo explica así en el artículo 965 “nadie puede ser obligado a contratar, sino cuando rehusarse constituya un acto ilícito.

Se considerará ilícita la renuencia cuando provenga de empresas que gocen de concesiones, autorizaciones o permisos para operar con el público, o se encuentren en situación de imponer precios a las mercancías o a los servicios que proporcionen, siempre que no mediare justo motivo para la negativa, a juicio prudencial del juez que conozca del asunto.

Quien se negare a contratar en los casos del inciso anterior, podrá ser obligado a celebrar el contrato, en igualdad de condiciones con las que acostumbra pactar con sus demás clientes, sin perjuicio de responder de los daños y perjuicios que hubiere ocasionado.

El silencio de la empresa requerida para contratar se considerará como negativa a hacerlo”.

ESPECIALIDAD

Es la particularidad que posee el acto mercantil por su preferencia a la civil y por su contenido que conlleva.

Si su naturaleza es mercantil implica más celeridad en el tráfico del comercio y desde luego la participación de comerciantes como sujetos principales.

TEORIA DE LA IMPREVISION (TRATAMIENTO)

Su regulación la encontramos en el artículo 994 C. de C.

Entendiéndose por imprevisión la ausencia o falta de previsión. En los contratos a largo plazo puede producirse un riesgo imposible de prever en el momento de celebrarse y que traen como consecuencia un excesivo gravamen a su cumplimiento para una de las partes. Esta circunstancia hace posible la revisión del convenio.

Son las circunstancias que posteriores a la celebración del contrato no se previeron ni pudieron lógicamente preverse, que puede crear un estado de cosas que haga el cumplimiento extremadamente oneroso para el deudor o gravemente perjudicial para el acreedor.

Se llama así por lo del supuesto que en todo contrato de tracto sucesivo o cumplimiento diferenciado en el tiempo, debe atenderse implícitamente la consignación de la cláusula, por virtud de la cual el Juez esta facultado para reducir o suprimir totalmente las obligaciones de un deudor en la medida que se de el dictamen pericial, acontecimientos impredecibles al celebrar un contrato.

CONMUTATIVIDAD O CULPA LEVE

Es el cuidado que los hombres emplean ordinariamente en sus propios negocios como un buen padre de familia, las obligaciones mercantiles deben cumplirse con la diligencia de un buen comerciante en negocio propio, el cual realiza los actos administrativos ordinarios con el fin de contraer mas utilidades a la empresa y en caso de no cumplir con la responsabilidad que exige una buena administración responde por ello.

La buena administración es como ser diligente, cuidadoso activo, con esmero pronto, presto en la ejecución, laborioso regulado en el artículo 947 C. de C. y relacionado con el artículo 42 inc. 3º C.

LIMITACION A LA AUTONOMIA DE LA VOLUNTAD

Las empresas mercantiles son responsables del dolo o culpa imputable a la persona de su titular, o a las personas que utilizan ocasionalmente en el cumplimiento de las obligaciones propias, lo encontramos regulado en el artículo 955 C. de C.

DERECHO DE RETENSION

Lo encontramos regulado en el artículo 957 C. de C. Entendiéndose a la especie de derecho pignoraticio (garantía real), establecido por disposición legal en determinadas ocasiones, para posibilitar al poseedor o tenedor de la cosa ajena al conservarla hasta el pago de lo recibido por ella o por alguna causa relacionada con ella. Consiste en que el acreedor tiene la facultad por disposición legal el derecho de retener los bienes del deudor moroso; para que proceda este derecho es necesario que reúna dos requisitos básicos a) debe tratarse de un deudor que se encuentre en mora, b) que los bienes que se retienen se encuentren legítimamente en su poder, y que no se trate de bienes embargados, puede tratarse de bienes que se encuentren en su poder en garantía prendaria o en depósito.

Para proceder a esta acción es necesaria la intervención judicial, por medio de una solicitud al juzgado correspondiente.

CARENCIA DE SOLEMNIDADES

En materia mercantil se consideran solemnes únicamente aquellos que el código o las leyes especiales determinen. Art. 948 C. de C.

9. PRINCIPALES CONTRATOS MERCANTILES

Para iniciar la explicación de los diferentes contratos mercantiles es necesario conocer las disposiciones importantes en la contratación mercantil.

Partimos tomando como base nuestra Constitución en su art. 23 donde se establece “que se garantiza la libertad de contratar conforme a las leyes. Ninguna persona que tenga la libre administración de sus bienes puede ser privada del derecho de terminar sus asuntos civiles o comerciales por transacción o arbitramento. En cuanto a los que no tengan esa libre administración, la ley determinará los casos en que puedan hacerlo y los requisitos exigibles

9.1 CONTRATO DE COMPRAVENTA

Antes de entrar a definir la compraventa¹⁷ es necesario decir que esta es una institución básica en materia contractual, lugar que en un principio ocupó la permuta (cambio de una cosa por otra). La compraventa nace al introducirse la moneda como medida de valor, su aparecimiento supone un estudio avanzado de la civilización y el derecho.

La compraventa es un contrato mediante el cual una de las partes, que se llama vendedor, se compromete a traspasar a la otra, que se llama comprador, la propiedad de un bien, a cambio del pago de un precio. En consecuencia, del contrato de compraventa se derivan dos obligaciones:

- 1) La obligación del vendedor de traspasar al comprador, la propiedad de la cosa vendida.
- 2) La obligación del comprador de pagar al vendedor, el precio de la cosa vendida.

La compraventa puede ser Civil o Mercantil; y para distinguir una de otra es necesario aplicar criterios determinantes de la naturaleza de dicho contrato.

COMPRAVENTA MERCANTIL

El artículo 1013 C.de C. dispone que es compraventa mercantil:

- I. Las que se realizan dentro del giro de explotación normal de una empresa mercantil.
- II. Las de cosas mercantiles.

No son mercantiles las ventas hechas por los agricultores o ganaderos, de los frutos o productos de sus cosechas y ganado, o de las especies que se les den en pago, cuando no tengan almacén o tienda para su expendio, ni las que hicieren los artesanos en sus talleres de los objetos fabricados en ellos.

El legislador ha entendido que estas dos clases de ventas son de cosas muebles para revenderlas con ánimo de lucrarse en la reventa. Siguiendo el

¹⁷ Cabanellas de Torres Guillermo, "Diccionario Jurídico Elemental", (1998) Editorial Heliasta, Argentina, Pág. 79.

criterio del legislador son mercantiles: las compraventas realizadas en masa por las empresas mercantiles, o sea las que se realizan dentro del giro ordinario de los negocios de la empresa vendedora o compradora; y también la compraventa de cosas mercantiles refiriéndose desde luego a las típicamente mercantiles aunque no se realicen en masa ni por empresas, como la venta de títulos valores o de una empresa mercantil.

En armonía con el criterio sustentado, en el inciso último del artículo 1013 antes citado dispone que no pueden considerarse mercantiles; a) las ventas hechas por lo agricultores o ganaderos de los productos que obtengan o de las especies que reciban en pago, siempre que no tengan almacén o tienda para su expendio. Esto es en razón de que la actividad agrícola no puede masificarse; y b) las ventas que hicieren los artesanos en sus talleres de los objetos fabricados en ellos. Tampoco esta actividad puede masificarse pues si se hace se convierte en industria y dejaría de ser excepción.

En cuanto a las adquisiciones que se hacen para consumo o uso personal del comprador, la doctrina sostiene que el acto es mercantil si uno de los dos contratantes, vendedor o comprador o ambos, es comerciante actuando dentro del giro de explotación normal de su negocio, la venta es mercantil; y si ninguno de ellos es comerciante o siéndolo no actúan en el giro ordinario de sus negocios, en ese caso, la venta es civil.

En el caso que el contratante sea una sociedad si esta dentro de su finalidad el contrato celebrado será mercantil. Si el acto es consecuente de su finalidad social también será mercantil.

9.1.1 MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL¹⁸:

a) COMPRAVENTA MERCANTIL DE INMUEBLES: ART. 1037 C. de C.

De acuerdo con la teoría clásica que explica los actos y contratos mercantiles y que inspiraba a nuestro anterior Código de Comercio, no era posible la compraventa mercantil de inmuebles, sino solo en los bienes muebles.

¹⁸ Doctor Lara Velado Roberto, "Introducción al Derecho Mercantil".

No obstante de acuerdo a la teoría moderna en la que se inspira nuestro código vigente y conforme a la cual son actos de comercio los realizados en masa y por empresas la compraventa sobre inmuebles se considera mercantil cuando es hecha en masa y por empresa, como el caso de las compraventas celebradas por compañías lotificadoras. Así dispone el artículo 1037 C. de C. en su inciso primero que dice “son mercantiles las compraventas de inmuebles efectuadas por empresas lotificadoras”.

b) COMPRAVENTA DE COSAS QUE SE ACOSTUMBRA GUSTAR: ART. 1022 C. de C.

La cual para su perfección requiere que el comprador haya hecho el examen de calidad correspondiente y comunicando su decisión al vendedor, a menos que el comprador no proceda a dicho examen, cuando éste deba hacerse en el establecimiento del vendedor o que teniendo el comprador la cosa en su poder, no decidiera nada, dentro del plazo convenido o del fijado por los usos.

Hay mercaderías que para comprarlas es necesario probarlas al gusto. Se establece la modalidad que la venta se va a perfeccionar cuando se comunique al vendedor la decisión de comprarla. Ejemplos mas comunes el vino, el queso, perfumes, café.

En la mayoría de los casos la degustación se hace en el momento y luego la compra del producto.

c) COMPRAVENTA A PRUEBA: ART. 1,023 C.de C

En cuyo caso la cosa vendida se entrega al comprador para que dentro de un plazo que se convenga o del usual, compruebe si la cosa tiene las calidades supuestas en el contrato, por que la comprobación de existencia de ellas constituye condición suspensiva para que realice la operación.

Este tipo de compraventa se caracteriza por la reserva favorable al comprador eventual de probar o usar la cosa para verificar si lo satisface, si reúne las cualidades deseadas por él. Se esta bajo un contrato condicional, bajo cláusula suspensiva que se perfecciona cuando el interesado manifiesta su conformidad, y que se resuelve, o no se concreta, cuando expresa su negativa.

En el contrato se debe determinar que la prueba será plena y perfecta siempre que se cumpla esa condición para lo que quiera el comprador. No obstante la ley pone, la prueba o sea la demostración debe realizarse en un plazo convenido, si no hay convenio, nos regimos por las costumbres locales.

Ejemplos: Compraventa de medicina, vehículos. Etc.

d) COMPRAVENTA SOBRE MUESTRAS O SOBRE CALIDADES
CONOCIDAS: ART. 1,024 C.de C.

En cuyo caso la determinación de la cosa vendida se hace con referencia a la muestra o la calidad; en esta variedad, la individualización se hará por convenio entre las partes, salvo que, de acuerdo con el pacto o los usos, pueda hacerla el vendedor por si solo.

e) COMPRAVENTA SOBRE DOCUMENTOS: ART. 1,027 C.de C.

La obligación del vendedor consiste en entregar los documentos necesarios para que el comprador pueda recibir las mercaderías vendidas, tales como los títulos valores representativos de las mismas. Ejemplo: El conocimiento de embarque y el certificado de depósito. Y si las cosas se encuentran en curso de ruta, las facturas consulares y la póliza de seguro contra riesgos de transporte, en caso de que las cosas hayan sido aseguradas, en este caso el pago del precio se hará al recibir los documentos, salvo que se haya pactado otra cosa; el riesgo de las cosas que se encuentran en curso de ruta, si entre los documentos entregados figura la póliza de seguro de embarque quedará a cargo del comprador desde el momento en que el porteador reciba las mercancías, o sea que el comprador es quien tendrá que reclamar el pago del seguro al asegurador.

La compraventa sobre documentos, son títulos representativos de mercancías, se vende el producto sin mostrarlo. Recordemos que los títulos valores son documentos que representan o incorporan un crédito como la letra de cambio, pero a veces incorporan el dominio sobre mercaderías como el certificado de depósito.

El vendedor hace entrega del documento y el pago tiene que hacerse contra entrega del documento, la tradición o transferencia opera simplemente endosando el documento.

f) COMPRAVENTA RELACIONADAS CON LA IMPORTACIÓN DE MERCADERÍAS (EN CURSO DE RUTA) ART. 1,028 Y 1,030 C.de C

Este tipo de compraventa esta relacionada con la importación, por eso se dice en curso de ruta, en ese caso debe tomarse en cuenta que hay un pago por el precio de la mercadería, hay un gasto de transporte y hay un gasto en la prima del seguro.

Es generalmente de tipo internacional, cuyas variedades se diferencian, en las modalidades relacionadas con el pago del precio de las mercaderías, de los gastos de transporte de las mismas y de la prima del seguro contra riesgos del transporte.

Sus variedades son las siguientes:

- a) La compraventa “costo seguro y flete” (Csf, Cif o Caf), en cuyo caso el precio de venta comprende el valor de las mercaderías el de los fletes y el de la prima del seguro; el valor de los fletes será el que haga falta para entregar al comprador la cosa en el lugar convenido, generalmente el puerto de desembarque; en estos casos el vendedor deberá entregar al comprador el conocimiento de embarque.
- b) La compraventa “costo-flete” la cual funciona en los mismos términos que la anterior, con la diferencia que el vendedor no tiene obligación de controlar el seguro, ni en consecuencia de responder por los riesgos del transporte.
- c) La compraventa “Libre abordó” (Lab o fob) En la cual el precio convenido comprenderá todos los gastos necesarios hasta situar las cosas vendidas a bordo del vehículo que debe transportarlas; en el momento de embarcar las cosas los riesgos quedan a cargo del comprador.

g) COMPRAVENTA A PLAZOS

Esta se produce siempre que el precio haya de pagarse por abonos, ya sea que la cosa se transfiera inmediatamente o con posterioridad; en este segundo caso la transferencia puede depender del pago total del precio, del pago de parte del mismo o del cumplimiento de una determinada condición que se pactare; la figura se produce siempre que se den las condiciones antes indicadas, aunque el contrato se disfrace mediante una forma jurídica distinta, como sería el usual contrato de arrendamiento con promesa de venta.

h) COMPRAVENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES:

ART. 1,038 C.de C “se denomina venta a plazos de bienes muebles, aquella en que se conviene que el dominio no será adquirido por el comprador, mientras no haya pagado la totalidad o parte del precio, o cumplido alguna condición.

Para gozar de los beneficios que otorga a los contratantes será necesario inscribir el contrato en el Registro de Comercio, y que el valor del mismo contrato sea superior a un mil colones”.

Esta figura constituye una variante de la anterior; en términos generales, podemos decir que la reglamentación referida en el literal anterior, constituye la regla general, mientras que la presente es un caso de excepción. Para que esta figura tenga aplicación, o sea, para que la reglamentación referida en este ordinal se aplique con preferencia a la que regula los casos comprendidos en el literal anterior, será necesario que concurren las circunstancias siguientes: a) que la transferencia del dominio de la cosa vendida que el vendedor deba hacer al comprador, se suspenda hasta que se haya pagado el precio total o una parte de él, o se haya cumplido una determinada condición que se pacte, b) que la cosa vendida sea mueble, c) que sea de aquellas cosas que están provistas de numeración o de cualquier otra característica que las haga identificables individualmente, d) que el contrato se inscriba en el Registro de Comercio.

i) PROCEDIMIENTO PARA REIVINDICAR LA COSA EN LA COMPRAVENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES.

El procedimiento de reivindicación inicia con la ejecución que es la reclamación judicial que el vendedor hace en caso de mora.

La ejecución se entiende como el derecho que posee el vendedor de oponer el contrato ante cualquier persona. Todo este derecho atribuido al vendedor requiere de una condición que es de suma importancia: el contrato debe estar inscrito en el registro de comercio. Esto nos sirve para reivindicar la cosa vendida de acuerdo al art. 1041 C. de C.

El artículo 1042 C. de C. Establece que al caer en mora el comprador aunque sea una cuota del precio, entonces el vendedor le hace una notificación judicial requiriéndole el pago se le da un plazo no menor de diez días, cuando se otorga el plazo se le advierte al comprador que la venta queda resuelta es decir que se otorga la resolución del contrato de venta a plazos.

La resolución¹⁹ del contrato es una forma de dejar terminado el contrato, la venta quedara resuelta de pleno derecho a partir de ese momento el propietario de la cosa puede reivindicarla.

Se necesita realizar también un ajuste de cuentas, esto lo encontramos regulado en el artículo 1045 C. de C. Se sabe que no basta con reivindicar la cosa sino que es necesario un ajuste de cuentas este lo pueden hacer las partes contratantes, o con el auxilio de un perito que es nombrado por el juez.

El motivo de ajustar cuentas es por que la cosa ya no esta nueva, si no usada y esta ha generado una depreciación de la misma, este puede resultar ser un saldo a favor del vendedor o al comprador; aquel a cuyo cargo resulte el saldo debe pagar ese saldo en un plazo de diez días después de notificado. Al mismo tiempo se presenta un mandamiento para que pague, sí a los diez días no paga

¹⁹ Resolución: Acto, hecho o declaración de voluntad que deja sin efecto una relación jurídica. Cabanellas de Torres Guillermo, "Diccionario Jurídico Elemental", (1998) Editorial Heliasta, Argentina, Pág. 352.

el ajuste de cuentas firmada por peritos y autorizada por el juez, se procede a un juicio ejecutivo.

Para hacer el ajuste de cuentas el perito utiliza los siguientes criterios: Debe diferenciar entre el estado de la cosa al tiempo de la venta y el estado actual que desde luego no será el mismo estado que tenía al tiempo de la venta. Hay que pagar un precio por el solo hecho de ser nuevo.

- a) Las posibilidades de vender la cosa
- b) Las cantidades pagadas a la cuenta
- c) La indemnización correspondiente al goce y uso que ha tenido el comprador (hay que considerar que si el comprador utilizo de forma adecuada la cosa) así como cuanto tiempo le dio uso a la cosa.

j) COMPRAVENTA A PLAZOS DE TITULOS VALORES,

Esta es una variante especial de la compraventa a plazos el Código de Comercio la regula en el artículo 1036 y establece que: “en la compraventa a plazos de títulos valores, los intereses o dividendos que correspondan desde la celebración del contrato hasta el vencimiento del termino, serán cobrados por el vendedor, por cuenta del comprador.

El derecho de voto corresponderá al vendedor hasta el momento de la entrega, a no ser que se trate de acciones nominativas y se hubiere anotado el nombre del comprador en el registro de accionistas.

Los derechos optativos inherentes a los mismos títulos serán ejercidos por el vendedor, si el comprador le proporciona los fondos necesarios; o por el comprador, para lo cual el vendedor le dará facilidades.

También corresponden al comprador las primas, amortizaciones y pagos similares que se efectúen después de celebrado el contrato.

Finalmente, el comprador deberá proveer los fondos necesarios para el pago de las exhibiciones que se decretaren sobre los títulos, para lo cual el vendedor deberá avisarle con la antelación pactada o usual”.

9.2 CONTRATO ESTIMATORIO

El contrato estimatorio puede entenderse como una operación de intermediación, que encuadra dentro de los actos de comercio en el sentido de que se trate de una operación de mediación en negocios jurídicos. En efecto, este contrato implica que una parte recibe un bien de manera que pueda ofrecerlo al público para su adquisición, pero sin que tenga que pagar un precio para recibirlo a quien se lo entrega. Al recibirlo su función va a ser solamente la de adquirente del mismo, o en otras palabras que se trate de operación de mediación de negocio mercantiles.

El contrato consiste en aquel que el comerciante celebra, generalmente con un tercero propietario de la cosa a vender, para el efecto de que el comerciante no corra el riesgo de no vender o tener perdida por adquirir la cosa.

Art. 1051 C. de C Es el contrato conocido con el nombre de “venta en consignación²⁰”; las partes del contrato reciben el nombre de consignante y consignatario, el consignante entrega al consignatario cierta cantidad de mercadería a un precio estimado por unidad al termino del plazo convenido el consignatario tiene la obligación de devolver la mercadería recibida o su valor en dinero esta obligación el consignatario debe cumplirla aun cuando las cosas se pierdan por fuerza mayor o caso fortuito deberá pagar su precio. Mientras las cosas no sean devueltas el consignatario no pueden disponer de ella.

El contrato estimatorio debe tratarse de cosas muebles, las cosas se dejan sin un precio al final del plazo, las cosas que han sido colocadas o vendidas se pagan y las cosas no vendidas se devuelven. Existen tres reglas importantes que se deben aplicar:

- a) El consignatario paga el precio de lo recibido en el caso que no devuelva las cosas en el plazo fijado aún en el caso de que la devolución se vuelva imposible por causas que no le sean imputables al consignatario.

²⁰ En Derecho Mercantil. Es el destino de un cargamento o parte de él. Cabanellas de Torres Guillermo, “Diccionario Jurídico Elemental”, (1998) Editorial Heliasta, Argentina, pág. 88.

- b) El consignatario no es propietario, sino depositario y sin embargo puede disponer de las cosas, puede venderlas o regalarlas; pero existe la salvedad que la mercadería dada en consignación no puede ser embargada por acreedores de aquél, pues el consignatario no es el dueño.
- c) El consignante no puede disponer de las cosas que haya entregado en consignación mientras no se las restituya al consignatario.

9.3 CONTRATO DE SUMINISTRO

Es un contrato mediante el cual una de las partes, llamada suministrante, se obliga a efectuar a favor de otra, llamado suministrado, prestaciones periódicas o continuadas, a cambio de un precio; en la mayoría de los casos, las prestaciones consisten en determinadas mercancías. Y es que este contrato no se agota por un solo acto, si no que varios actos repetitivos, por lo que lo hace que sea un contrato de duración y no de ejecución instantánea. Nuestro código de comercio regula el contrato de suministro en el Art. 1055, el cual nos dice que “una de las partes se obliga, a cambio de un precio, a realizar en favor de la otra, prestaciones periódicas o continuadas”.

Es un contrato de suma utilidad práctica y cuya razón de ser está en el deseo de hallar satisfacción rápida, segura y económica, a las necesidades constantes en la vida moderna, que seria más tardado y gravoso si se celebrara un contrato distinto cada vez que se tuviese la necesidad de obtener bienes o servicios²¹.

Ejemplos de prestaciones periódicas, lo tenemos en la venta de combustibles, que un industrial adquiere por cantidades determinadas dentro de períodos regulares, para consumirlas poco a poco,

Ejemplo de prestaciones continuadas, lo tenemos en el suministro de energía eléctrica, que se proporciona constantemente y sin interrupción, la entrega del producto de la leche que se entrega todos los días, el servicio de agua potable, el teléfono. etc.

²¹ Joaquín Garrigues, Curso de Derecho Mercantil Tomo Iv, p. 95; Editorial Temis

El precio del contrato de suministro se pagará en la siguiente forma: 1) si se trata de suministro de prestaciones periódicas, independientemente por cada prestación en el tiempo que ésta se efectúe. 2) si se trata de suministro de prestaciones continuadas, en los períodos convenidos o en los usuales, de conformidad con el Art. 1058 C. de C.

En los contratos de suministro es común que se establezcan la cláusulas de exclusividad, esta puede ser a favor del suministrado cuando por fines de promoción de ventas en estos casos las prestaciones consisten en mercaderías que el suministrante produce o distribuye y que el suministrado venderá de manera exclusiva, en una zona determinada, por lo que la cláusula de exclusividad obliga al suministrante a no efectuar directamente ni indirectamente ventas en la zona que corresponda al suministrado, y es como se encuentra regulado en el Art. 1063 C. de C. y cuando es a favor suministrante en este caso el suministrado, no solamente no podrá obtener prestaciones de terceros, sino que tampoco podrá proveer por su propia cuenta a la producción de las cosas suministradas de acuerdo a lo establecido en el Art. 1062 C. de C. .

DISTINCION ENTRE EL CONTRATO DE SUMINISTRO Y EL CONTRATO DE COMRAVENTA

El contrato de suministro es diverso al contrato de compraventa, en tanto que en ésta la prestación es única, el comprador paga el precio el cual corresponde a la entrega única de la mercadería. En el contrato de suministro, que es único también, no se cumple la prestación en un momento, sino que hay una pluralidad de prestaciones que se prolongan en el tiempo, en entregas periódicas y continuadas.

Aún en las ventas con entregas repartidas, la prestación es única, aunque fraccionada, mientras que en el suministro no hay una prestación única, sino varias prestaciones autónomas ligadas en el tiempo, con la peculiaridad de que

no se exige un nuevo consentimiento en cada caso en que se cumple la prestación²².

En la compraventa hay una sola obligación y una sola prestación. Una vez que el contrato se perfecciona se produce la transferencia de la propiedad, en tanto que en el suministro, el perfeccionamiento del contrato no determina una transferencia de la propiedad, sino una obligación como se señala anteriormente, de suministrar o de proveer periódicamente las cosas objeto del suministro, contra un precio determinado.

Art. 1055 Com. Es el contrato mediante el cual una de las partes se obliga mediante compensación de un precio, a ejecutar en favor de la otra prestación periódica o continuada de cosas.

9.4 CONTRATO DE MANDATO

El mandato mercantil se encuentra regulado en el código de comercio en el Art.1083, el cual dice. “El mandatario se encarga de practicar actos de comercio por cuenta y a nombre del mandante”.

Así también cuando se habla de mandato mercantil este debe ser expreso y se hace constar por escrito; debe inscribirse en el Registro de Comercio, inscripción que sirve de fuente de información a los terceros contratantes de las facultades del mandatario mercantil; no obstante ello, el mandato mercantil puede presumirse, normalmente se presume que los factores y dependientes tienen las facultades necesarias para ejecutar, como mandatarios de su principal o sea de su titular de la empresa a la cual prestan sus servicios, todos los actos de comercio cuya gestión se les ha encomendado. Por lo que estaríamos frente a un mandato mercantil cuando este comprendido en el Art. 3 C. de C.

LOS SUJETOS QUE INTERVIENEN EN EL CONTRATO DE MANDATO

a) MANDANTE: Es la persona que confiere el mandato a otra llamada mandatario, en esta especie de mandato la gestión versa sobre un acto de

²² Uría, Rodrigo y Menéndez, Aurelio, Curso de derecho mercantil I Editorial Thomson Civitas Pág. 487

comercio a realizar y produce el mismo efecto como si el propio mandante lo ha celebrado personalmente.

b) MANDATARIO: Es la persona que ejecuta el mandato, a nombre y cuenta del mandante; en materia mercantil, se dice que pueden ser mandatarios todas las personas a quienes se confiere poder para ejecutar actos de comercio y los auxiliares de los comerciantes, entre los cuales tenemos:

- 1 Los factores Art. 365 a 377 de C de C.
- 2 Los dependientes Art. 378 a 388 C de C.
- 3 Agentes de comercio Art. 384 a 399 C de C.
- 4 Agentes intermediarios Art. 410 C de C.

TERCERO CONTRATANTE: Es la persona con quien contrata el mandatario a nombre del mandante y a quien deberá exhibirse el mandato escrito por parte del mandatario, para cobrar su calidad.

El mandatario que actúa en representación del mandante necesita de la figura que se llama delegación; por lo que hay delegación siempre que una persona sustituya a otra en el papel que le corresponde en una determinada relación jurídica; por lo tanto no solamente hay delegación cuando una persona realiza prácticamente lo que la otra tenía que hacer, en representación de este último, sino también en todos aquellos casos en que el delegatario asume, aunque sea a su propio nombre, la posición del delegante, medie o no convenio entre ambos.

El mandatario puede delegar sus facultades siempre y cuando no lo tenga prohibido por el mandante expresamente en el contrato.

DIFERENCIAS Y ANALOGÍAS ENTRE EL MANDATO MERCANTIL Y EL CONTRATO DE COMISIÓN

La comisión es la especie y el mandato es lo general. Por lo que debemos resumir sus diferencias y analogías así:

a) CONSTITUCION: El encargo que constituye el mandato o la comisión se confiere por parte del mandante o comitente, puede conferirse por escrito, por instrumento público o privado o verbalmente; pero en este último caso, el mandato tendrá dificultad para legitimar su calidad de tal. La aceptación perfecciona el contrato.

Art. 1884 de C. la comisión se presume aceptada por el simple hecho de haberse conferido a persona que públicamente ostenta el carácter de comisionista de acuerdo al Art. 1066 inc. 2º C de C.

b) AUTORIZACIONES ESPECIALES: El comisionista necesita autorización para vender al crédito de acuerdo al Art. 1076 C de C. si el comitente podrá reclamarle el pago al contado cuando vendiere al crédito sin autorización para vender al crédito, deberá comunicar al comitente las ventas hechas y los nombres de los deudores, pues en caso contrario se supone que vendió al contado. El mandato mercantil exige autorizaciones especiales en todos aquellos casos que exceda el giro ordinario del mandante.

c) RESPONSABILIDADES: El comisionista responderá de los efectos que recibieron de acuerdo con el aviso de remesa, al menos que al recibirlos hiciere constar las diferencias por certificación de dos comerciantes de acuerdo al Art. 1072 C de C. El comisionista que tiene en su poder efectos por cuenta ajena responderá de ello como depositario. Art. 1073 C de C.

d) CONTRATACION: El mandatario esta obligado a dar aviso al mandato inmediatamente en cuanto haya cumplido el mandato. El silencio del mandante frente a este aviso hace presumir que ratifica el negocio, aun cuando el mandatario se haya excedido de los términos de su mandato, también deberá de remitirle las cantidades que reciba por cuenta del mandante quedando obligado a satisfacer los intereses sobre dichas cantidades a partir del día que debió entregarlos o remitirlos; si hizo uso indebido de dichas cantidades para su propio beneficio, responderá de los daños y perjuicios. Además de la acción criminal que haya lugar de acuerdo al Art. 1092 y 1093 de C de C.

9.5 CONTRATO DE COMISION

Este contrato se puede definir de las siguientes maneras:

- a) Es un contrato de naturaleza mercantil por el cual una parte encarga a otra, la conclusión de uno o más negocios por su cuenta. Hay comisión, cuando el acto que se va a realizar es de comercio²³.
- b) Es un contrato por medio del cual el comisionista desempeña a nombre propio pero por cuenta del comitente, determinados actos de comercio
- c) Es un mandato por medio del cual el mandatario obra en nombre propio, pero por cuenta del mandante, es decir es un mandato sin representación, ni delegación. Constituye la comisión una especie de mandato mercantil.

Así lo encontramos regulado en el código de comercio en el Art. 1066 que dice: “El contrato de comisión, el comisionista desempeña en nombre propio pero por cuenta ajena, mandato para realizar actos de comercio. El comisionista actúa como agente intermediario, entre el comitente y los terceros”.

Los comisionistas son los agentes intermediarios cuyas actividades consisten en tratar negocios por cuenta ajena, convenir las condiciones de los mismos, usando su actividad de intermediarios para acercar a las partes, las cuales finalmente cierran el negocio por si mismos o por medio de representantes debidamente autorizados. En tal sentido, los comisionistas pueden intervenir sin encargo previo de las partes o con el; en el primer caso, el contrato previo se denomina contrato de comisión y convierte al comisionista en mandatario del comitente; cuando no hay contrato de comisión previo el comisionista no es mandatario y en ningún caso el comisionista representa al comitente y por esto la comisión no constituye delegación.

9.6 CONTRATOS DE ORGANIZACIÓN O DE FUNDACION DE LA SOCIEDAD

El contrato social²⁴ es el acuerdo por el cual dos o más personas se reúnen y se comprometen mutuamente a dar aportes en bienes, especies o en dinero

²³ Rodríguez y Rodríguez, Joaquín, Derecho Mercantil, pág.33

(prestación) con la expectativa de obtener beneficios o alguna utilidad apreciable en dinero que obedecerá al empleo efectuado y que será proporcionalmente dividida entre aquellas de acuerdo al artículo 17 inc. 2º C. de C.

El código de comercio define a la sociedad diciendo que la habrá “cuando dos o mas personas en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos por esta ley se obliguen a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios partiendo de los beneficios y soportando las pérdidas”.

Importante resulta efectuar la distinción entre la sociedad como persona moral o jurídica y como contrato sin que puedan entenderse como aspectos excluyentes, sino como concluyentes en un mismo sentido. La sociedad, como ente jurídico nuevo, es el resultado de la voluntad común de los celebrantes (socios) siendo el contrato su acto constitutivo. La concepción relativa a la independencia existente entre esta y sus integrantes, como personas distintas, ha sido adoptada por nuestro código civil.

La sociedad como especie contractual es un contrato típico regulado en el Código Civil y también en el artículo 22 C. de C.

Las sociedades civiles son de menor importancia y número que las sociedades comerciales que abarcan un amplio espectro de la actividad socioeconómica de nuestro país.

Las normas del Código Civil son respecto a estas últimas, supletorias ya que en el ámbito mercantil existe una propia normativa que se encuentra regulada en el Código de Comercio. El Código Civil entonces se ocupa de la regulación de los aspectos generales de este contrato que sin lugar a dudas es sustento medular de la regulación mercantil que toma una orientación más específica y tipificante de esta figura jurídica.

²⁴ Agrupación natural o convencional de personas, con unidad distinta y superior a la de sus miembros individuales que cumple, con la cooperación de sus integrantes, un fin general de utilidad común. Cabanellas de Torres Guillermo, “Diccionario Jurídico Elemental”, (1998) Editorial Heliasta, Argentina, pág. 368.

En el contrato de organización los contratantes pactaran lo que más convenga para la fundación de la sociedad estipulándose los derechos y obligaciones previstos. Entonces, debe entenderse la sociedad como un contrato, siendo este la propia esencia del ente al cual da origen, y el plexo normativo de futuras conductas tanto de aquella como de las correspondientes a las partes (derechos y obligaciones de los socios entre sí, entre estos y la sociedad, relaciones de esta con terceros, sus organizaciones y funcionamiento).

9.7 CONTRATOS DE GARANTIA

Estos se utilizan para el cumplimiento de las obligaciones ya sean civiles o mercantiles y pueden garantizarse por medio de la Prenda, la Fianza y la Hipoteca.

Cómo es sabido, los contratos de garantía generan una obligación accesoria destinada a caucionar otra obligación principal, normalmente no puede existir obligación accesoria sin obligación principal²⁵. Los contratos de garantía mercantil poseen su antecedente en los contratos de garantía civil.

a) PRENDA

Es un contrato y supone un acuerdo de voluntades ente el acreedor prendario y la persona que la constituye²⁶

El artículo 2134 C. define el contrato de prenda de la siguiente manera: “por el contrato de empeño o prenda se entrega una cosa mueble a un acreedor para la seguridad de su crédito”.

En lo Civil, es un contrato real que tiene por objeto garantizar la obligación principal mediante un gravamen sobre una cosa mueble que se entrega al acreedor y permanece en poder de éste mientras esta en vigencia el contrato²⁷; el gravamen prendario implica prelación a favor del acreedor prendario, para hacerse pago con el objeto pignorado (entendiéndose como el objeto empeñado o prendado), hasta el valor de su crédito, con preferencia a los

²⁵ Afianzamiento, fianza, prenda, caución. Es la obligación del garante, la cosa dada en garantía. Cabanellas de Torres Guillermo, “Diccionario Jurídico Elemental”, (1998) Editorial Heliasta, Argentina, pág. 178.

²⁶ Meza Barros, Ramón, Manual de derecho civil tomo II, 10ª Ed. Editorial Jurídica de Chile, pág. 113

²⁷ Dr. José Luís Navarro Cárcamo, Apuntes de clases Código de Comercio III, Ciclo 01-2006

acreedores personales del deudor prendista; la prenda requiere la entrega de la cosa al acreedor; sino hay tal entrega, el contrato no se perfecciona, si la cosa fuera devuelta la prenda esta remitida por lo tanto el crédito garantizado con ella queda sin la garantía.

CARACTERISTICAS DE LA PRENDA

a) Es un contrato real: ya que el artículo 2136 C. establece que la prenda se perfecciona mediante la entrega de la cosa empeñada. La entrega de la prenda sirve para dar la necesaria publicidad al contrato y es factor determinante de la gran eficacia de la garantía prendaria.

b) Es un contrato unilateral: porque es de la esencia de ese contrato que únicamente resulta obligado el acreedor prendario, consistiendo su obligación en devolver la cosa dada en prenda una vez que se haya cancelado la obligación principal.

Sin embargo, puede resultar obligado el deudor a pagar los gastos en que haya incurrido el acreedor en la conservación de la prenda y los perjuicios que le haya irrogado la tenencia.

c) Es un contrato accesorio: según lo expresa el artículo 2135 C. para su existencia necesita siempre un contrato principal.

TIPOS DE PRENDA:

En materia Civil y Mercantil existen cuatro tipos de prenda que son:

PRENDA CON DESPLAZAMIENTO en este tipo de prenda se requiere la tenencia material de la cosa pignorada, por parte del acreedor, la prenda es depositada en un almacén u otra institución donde sea resguardada. Un caso especial de prenda con desplazamiento es la que se constituye sobre los objetos depositados en un Almacén General de Depósitos (por lo general se resguarda mercadería). Otro tipo de prenda con desplazamiento es la que se realiza en los títulos valores y la prenda queda constituida mediante el endoso.

PRENDA SIN DESPLAZAMIENTO: es una combinación de prenda y depósito, cuyas características se asemejan a la anterior. Este tipo de prenda solo se autoriza para los créditos a la producción de conformidad con el Código de Comercio; por lo tanto si la figura es empleada en otro tipo de crédito, la prenda es nula.

PRENDA IRREGULAR: es aquella en la cual los objetos pignorados se transfieren en propiedad al acreedor prendario; quedando este obligado a devolver la prenda al serle satisfecha la obligación garantizada con esta. Se deben devolver bienes de la misma especie y calidad, este tipo de prenda se constituye generalmente sobre cosas fungibles.

PRENDA ORIGINADA POR EL DESCUENTO DE CREDITOS EN LIBROS: si el descuento fuera una institución de crédito la prenda se perfeccionará por la anotación de la misma en los libros de donde serán descontados.

b) LA FIANZA

Nuestro Código Civil en su artículo 2086, la define diciendo: “es una obligación accesoria en virtud de la cual una o mas personas responden de una obligación ajena comprometiéndose para con el acreedor a cumplirla en todo o en parte si el deudor principal no la cumple”.

Es una garantía personal, es una obligación accesoria a cargo de una o de más personas, que se denominan fiadores, los cuales se comprometen para con el acreedor de la obligación principal, a cumplir esta total o parcialmente en defecto del deudor²⁸.

En materia civil según se pacte la fianza puede ser subsidiaria o solidaria; en el primer caso, los fiadores nunca pueden ser demandados antes que el deudor principal; en el segundo caso sí. En cualquiera de los dos casos el fiador tiene acción para exigir al deudor original que le reembolse lo pagado en virtud de la fianza.

²⁸ Dr. José Luís Navarro Cárcamo, Apuntes de clases Código de Comercio III, Ciclo 01-2006

La fianza es mercantil cuando se realiza en masa y por empresa, es decir cuando sea hecha por empresas mercantiles, que dentro del giro ordinario se dediquen a la prestación de tales servicios lo encontramos regulado en el art. 1539 C. de C. Las empresas de seguros y fianzas son el caso típico de esta clase de instituciones. Los bancos normalmente realizan este tipo de operaciones.

En lo civil la fianza es normalmente gratuita, en lo mercantil la fianza es onerosa y causa una remuneración a favor de la empresa fiadora, tasada de conformidad a la cuantía y plazo de la fianza.

En materia mercantil por la naturaleza de sus operaciones, la fianza es siempre solidaria, o sea que el fiador no podrá en ningún caso oponer al acreedor que lo demande antes que el deudor principal, se permite el beneficio de excusión de bienes.

Para algunos autores la excusión es el beneficio o el derecho con que los fiadores cuentan para no hacer pago al acreedor mientras el deudor principal tenga bienes suficientes para ello.

La fianza mercantil se documenta mediante póliza, en la cual deben constar los datos necesarios para identificar a la empresa fiadora, al fiado y a la obligación afianzada, así como las circunstancias de cuantía, plazo y demás de la garantía concedida; no obstante lo anterior la falta de póliza puede suplirse con la confesión de la empresa fiadora, o si existe principio de prueba por escrito, por cualquier otro medio legal de prueba.

CARACTERISTICAS DE LA FIANZA

- a. Es consensual: porque se perfecciona por el solo consentimiento de las partes.
- b. Unilateral: porque únicamente resulta obligado el fiador para con el acreedor a cumplir la obligación en todo o en parte, si no cumple el deudor principal.

- c. Accesorio: porque supone necesariamente una obligación principal a la que accede.

c) HIPOTECA

Es un derecho real de prenda constituido sobre el bien hipotecado a favor de un acreedor, para garantía de su crédito, permitiendo al deudor que dicho bien permanezca en su poder; el derecho real de hipoteca confiere al acreedor prelación con el pago de su crédito hasta con el valor del bien hipotecado²⁹.

En nuestro derecho civil la hipoteca se constituye sobre bienes inmuebles por ser imposible su ocultación y existencia por el sistema de registro de la propiedad raíz e hipoteca.

Excepcionalmente se permite hipotecar bienes muebles tal es el caso de las naves y aeronaves pues cumplen con el requisito de ser difíciles de ocultar y pueden ser sometidos a un sistema de registro similar al de los inmuebles, lo encontramos regulado en el art. 2167 C. Nos menciona que las reglas particulares relativos a la hipoteca de las naves pertenecen al Código de Comercio. Art. 1551 C. de C.

IMPORTANCIA DE LA HIPOTECA

Es la más importante de los derechos reales por la magnitud de los créditos que garantiza o como por el valor de los bienes raíces que grava.

CARACTERISTICAS DE LA HIPOTECA

- a. Es un derecho real: por el derecho de persecución de que esta dotado el acreedor hipotecario que le habilita el inmueble en manos de quien lo posea y a cualquier título que la haya adquirido.
- b. Es un derecho accesorio: destinado a asegurar el cumplimiento de una obligación principal y puede garantizar toda clase de obligaciones³⁰

²⁹ Dr. José Luis Navarro Cárcamo, Apuntes de clases Código de Comercio III, Ciclo 01-2006

³⁰ Meza Barros, Ramón, Manual de Derecho Civil tomo II, 10ª Ed. Editorial Jurídica de Chile, Pág. 156

CAPÍTULO III

DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS EN LOS CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES

10. SEMEJANZAS EN LOS CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES

En este capítulo iniciaremos por reiterar que la doctrina general sobre los contratos comerciales carece de una teoría propia que explique que son los contratos mercantiles, sus requisitos, elementos y clasificación; y recurre a la teoría que sobre lo mismo aborda el Derecho Civil, reservando algunas características genuinas para las obligaciones, actos y contratos mercantiles. Así se manifiesta el artículo 945 C. de C. “las obligaciones, actos y contratos mercantiles en general, se sujetaran a lo prescrito en el Código Civil, salvo las disposiciones del presente título”.

En consecuencia, no es propio hablar de semejanzas entre los contratos civiles y mercantiles, aunque si es posible deslindar los contratos mercantiles de los civiles al destacar las características propias de aquellos.

Partimos de la idea de que los conceptos jurídicos de contrato y obligación contractual básicamente son los mismos en Derecho Mercantil y en el Civil.

Si para el Derecho Civil contrato es un negocio jurídico bilateral o plurilateral, por el que se constituyen, modifican o extinguen relaciones jurídicas obligatorias de carácter patrimonial, esta misma definición resulta válida en el ámbito del Derecho Mercantil, siempre que concorra una de estas dos circunstancias: a) que se trate de contratos comprendidos en el Código de Comercio o en Leyes Mercantiles especiales; y b) que se trate de contratos de empresa.

Siendo esto así parece lógico que no se pueda hablar de una teoría general de los contratos mercantiles; razón por la cual hemos de admitir que el ordenamiento concerniente a la contratación mercantil y a las obligaciones que ella genera tiene su sede en el Derecho Civil. Sobre este ordenamiento fundamental inciden las normas jurídicas mercantiles, imponiendo determinadas singularidades que responden a la propia naturaleza de la

contratación mercantil. Estas normas jurídicas mercantiles figuran en el Código de Comercio y en las demás Leyes Mercantiles e integran lo que se llama régimen jurídico de la contratación mercantil.

11. DIFERENCIAS EN LOS CONTRATOS CIVILES Y MERCANTILES

Al revisar nuestro derecho positivo nos enteramos que contratos como la compraventa, la permuta, el mandato, la hipoteca y otros figuran en el Código Civil y también en el Código de Comercio. Unos son contratos de naturaleza Civil y otros de naturaleza mercantil. Descubrimos entonces, que legislaciones diferentes, simultáneamente tratan las mismas figuras. Eso genera la dificultad de definir cuando la contratación es Civil o Mercantil.

Esta problemática esta vinculada a la de la noción de acto de comercio y a la del concepto esencial del Derecho Mercantil como derecho regulador de los empresarios y de la actividad externa de las empresas; porque esta actividad se realiza por medio de los contratos mercantiles.

El Código de Comercio, inspirado en la teoría moderna sobre la explicación de los actos de comercio, en el artículo 3 expresa los criterios o normas delimitadoras que deben tenerse en consideración para calificar el acto como de comercio. Los que no apliquen dentro de esas normas, serán actos civiles.

Luego entonces, si esos actos de comercio son objeto de contratación, la naturaleza de esta será Mercantil y no Civil.

Podemos afirmar por lo tanto, que una primera nota diferencial del contrato mercantil es el objeto, diciendo: si el objeto del contrato mercantil (sobre el que recae la contratación) es un acto de comercio, calificado así por las normas delimitadoras del Código de Comercio, no hay duda que la contratación es Mercantil.

La diferencia de las obligaciones civiles y mercantiles se encuentran en nuestro código de comercio: por su naturaleza, por su objeto, por finalidad y analogía.

Los Contratos Mercantiles son aquellos que surgen de las relaciones a que da lugar el ejercicio de una empresa o que están vinculados a la actividad empresarial.

Algunos actos son considerados siempre mercantiles, como las operaciones de crédito, el contrato de seguro o la constitución de una sociedad mercantil

Otros actos, por su naturaleza tendrán siempre el carácter de civiles como el testamento, el matrimonio o actos del derecho familiar. Sin embargo, hay contratos que tienen dificultades para encuadrarse como propios de una u otra disciplina, por ejemplo, el arrendamiento de inmuebles, la compraventa, la hipoteca, el mandato.

Si bien podemos afirmar que “el derecho mercantil, frente al civil es un derecho especial, por que el conjunto de las relaciones privadas regulan particularmente aquellas que constituyen la materia mercantil”.

Por tanto, el contenido de nuestro derecho mercantil está constituido por el conjunto de normas reguladoras de los actos de comercio y de los comerciantes y de su actividad profesional.

Para poder establecer la diferencia entre el derecho mercantil y el derecho civil con respecto a las obligaciones, se parte de lo que el legislador estableció en la parte final del artículo 3 del código de comercio en relación a la teoría del acto en masa realizado por empresas, y la excepción que los tratadistas llaman “actos de mercantilidad pura”. La expresión del acto en masa es el repetitivo, constante, persistente, los cuales constituyen la actividad cotidiana del sujeto que la hace. La repetición mantenida y continuada del acto determina y hace una diferencia entre el acto civil y el mercantil. El primero es un acto aislado, el segundo un acto repetitivo, un acto definitivamente producido en masa. La producción masiva de los actos esta relacionada con las empresas en el mundo contemporáneo, en su aspecto económico porque cada día es la actividad de las empresas.

a) LA ONEROSIDAD

Una característica de los contratos mercantiles es el fin de lucro o de provecho sin ninguna otra consideración.

En los contratos mercantiles de acuerdo al Art. 946. C. de C. no hace referencia a que en materia mercantil no se pueden generar obligaciones derivadas de contratos mercantiles que sean gratuitos, ya que siempre van a generar una ganancia.

Los contratos mercantiles por excelencia son onerosos y es que el comercio tiene por objeto el ánimo de lucro, por lo que se excluye la figura jurídica gratuita que caracteriza a los contratos civiles. Por ejemplo: no existen donaciones mercantiles ni comodato mercantiles, el crédito mercantil siempre produce intereses, el mandato mercantil siempre da derecho al mandatario a exigir su correspondiente remuneración, por lo tanto ambos contratantes se benefician; esa diferencia nace de la naturaleza misma del comercio, que es una actividad económica que tiene por objeto rendir utilidades a quien la presta; la gratuidad se excluye de las finalidades mercantiles (no debemos olvidar que una de las teorías clásicas consistió en el móvil del lucro, la naturaleza mercantil del acto aunque este modo de pensar ya no lo tiene la concepción moderna del comercio, sin embargo no quiere decir que no le concedamos validez y es que el gran incentivo del comercio es el lucro en cuanto a establecer los contratos mercantiles.

La onerosidad en los contratos mercantiles se sustenta porque la obligación mercantil se genera entre comerciantes o por lo menos entre un comerciante y un no comerciante, la mercantilidad del comerciante le viene, ya que realiza actos en masa, por lo que es mercantil para ambas partes de acuerdo al art. 4 C. de C.

b) CONSENSUALIDAD Y SOLEMNIDAD DE LOS CONTRATOS MERCANTILES

En los contratos civiles la solemnidad consiste en observar ciertas formalidades especiales, sin las cuales el contrato no llega a perfeccionarse. En materia

mercantil, conforme al art. 948 C. de C. se consideran solemnes únicamente aquellos que el código o las leyes especiales digan que se tratan de contratos como tales no hacen falta solemnidades para perfeccionarlo, esta se da por el simple consentimiento de las partes.

En los contratos civiles es solemne cuando se requiere de determinadas formalidades para producir efectos, de tal suerte que su omisión acarrea la inexistencia o la nulidad absoluta, según el criterio que se adopte al respecto art. 1314, 1552, 1572 C.

Para tal fin hay que distinguir, las solemnidades propiamente como tales, formalidades habilitantes e instrumentos exigidos “ad approbationem”. Las primeras se exigen en consideración a la naturaleza del acto mismo y su omisión, como antes se expuso acarrea la inexistencia o nulidad absoluta. Para el caso de la compraventa sobre inmuebles necesariamente deberá otorgarse en escritura pública art. 1605 C. En cuanto a las solemnidades habilitantes, son requisitos externos que se exigen no por la naturaleza misma del acto jurídico sino en consideración a las personas que intervienen en su formación, para proteger y salvaguardar, mas que todo intereses de personas incapaces; su omisión produce nulidad relativa de acuerdo al art. 1552 C. Por último las solemnidades exigidas “ad probationem”, se concretan por regla general en la ineficacia del acto jurídico celebrado respecto de terceros o privación de un medio de prueba. Así en determinado caso la ley exige que el negocio jurídico conste por escrito para no admitir la prueba de testigos, art. 1572, 1580, 1703, 1883 C.

La publicidad que normalmente se hace a través de un registro público en determinados casos juega el papel de solemnidad propiamente dicha, con las consecuencias que hemos indicado; es decir que si se omite el negocio jurídico no produce ningún efecto en relación con terceras personas.

12. TERMINO DE GRACIA O CORTESIA

En las obligaciones civiles los términos para su cumplimiento están determinados contractualmente, el acreedor puede ampliarlos pero en una

forma voluntaria; en materia mercantil, hay casos particulares donde la ley establece períodos de gracia; lo único que exige, que cada caso particular lo debe decir expresamente la ley³¹.

En el artículo 950 del código de comercio lo expresa de la siguiente manera. “en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles solamente se reconocerán términos de gracia o cortesía cuando de manera expresa los establezca la ley”.

Esto se hace para aliviar la mora en cierto tipo de contratos como los de préstamo, de ahorro y de seguros, en los cuales la mora del ahorrante o del asegurado tiene el efecto de hacer caducar el contrato; en vista de ello la mayoría de legislaciones establece a partir de la fecha de vencimiento original, términos adicionales dentro de los cuales el obligado puede hacer el pago y evitar la caducidad del contrato. Estos términos son los que se denominan de gracia o de cortesía.

13. LA MORA EN EL PAGO

En términos generales es el retardo en el cumplimiento de una obligación, esto es cuando se debe una prestación y no se efectúa oportunamente por el deudor. Hay también mora del acreedor cuando la falta de la prestación no es imputable al deudor, si este ha ofrecido el cumplimiento y el acreedor no ha querido aceptarlo, en este caso el acreedor se constituye en mora³².

La mora es siempre imputable al que cae en ella, es la violación a un deber de cumplir. Existe siempre sin embargo, la posibilidad de probar que la falta o retardo de la prestación debida es imputable a causas ajenas al deudor, porque nadie esta obligado al caso fortuito.

En materia mercantil se puede decir que existen dos tipos de mora: la mora del deudor y la mora del acreedor, en latín, mora Accipietti (mora de recibir) situación en que se coloca el acreedor que se niega a recibir el pago de su crédito, a partir del momento en que el deudor le ofrece la consignación. Este tipo de mora del acreedor se presenta en dos ocasiones:

³¹ Dr. José Luís Navarro Carcamo, Apuntes de clases Código de Comercio III, Ciclo 01-2006

³² Ídem

- a) Cuando sin motivo justo se niega a recibir el pago que se le ofrece, judicial o notarialmente; si el objeto de la obligación consiste en la entrega de bienes muebles que debe verificarse en el dominio del acreedor, el ofrecimiento debe ser real o acompañado de las cosas que se deben;
- b) Cuando no se realicen los actos necesarios para que el deudor pueda cumplir su obligación; cuando se le deba una maquinaria instalada y el acreedor no pone en las condiciones necesarias el lugar en que deberá instalarse.

En las obligaciones de naturaleza civil, de acuerdo al artículo 1422 C. el deudor esta en mora cuando:

- 1) No ha cumplido la obligación dentro del término estipulado, salvo que la ley en casos especiales exija que se requiera al deudor para constituirle en mora.
- 2) Cuando la cosa no ha podido ser dada o ejecutada sino dentro de cierto espacio de tiempo y el deudor lo ha dejado pasar sin darla o ejecutarla.
- 3) En los demás casos cuando el deudor ha sido judicialmente reconvenido por el acreedor.

La explicación en el concepto civilista de la mora, el cual dice que no es mora todo retraso en el cumplimiento, sino solo el retraso culpable o, dicho en otros términos, el retraso imputable al deudor. El retraso producido por caso fortuito o fuerza mayor no es mora en sentido técnico.

En materia mercantil cuando el acreedor caiga en mora de recibir, el deudor se podrá liberar en cualquiera de las formas siguientes:

- a) Consignando al adeudado, en el juzgado competente de acuerdo con el procedimiento civil correspondiente.
- b) Depositando las cosas adeudadas, si se tratare de títulos valores o dinero, en el banco; si fuere otra clase de bienes, en un Almacén General de Depósito.

14. EL INTERES

En materia mercantil respecto a las obligaciones y contratos. El interés³³ lo podemos definir como el precio del uso del dinero ajeno. El pago de intereses responde únicamente a la idea de que el deudor de una suma de dinero, por el hecho de no entregarla a su acreedor en el momento previsto se beneficia del producto de un capital que no le corresponde a él, sino al acreedor y por ello debe compensar a éste abonándole el fruto del dinero.

Manuel Ossorio dice que el interés es “un provecho y utilidad, ganancia. Valor que tiene una cosa. Lucro producido por el capital”.

En materia civil el porcentaje del interés legal es del 6% al año, según lo establece el artículo 1964 inc. 2º C. En materia mercantil no existe un interés legal fijo, lo determina el Ministerio de Economía en atención a las fluctuaciones del mercado, dicha facultad se la ha otorgado el artículo 960 C. de C. (El Ministerio de Economía fijo el 12% anual el interés legal mercantil).

En las obligaciones civiles sino se fijo el plazo y este contrato lleva aparejada acción ejecutiva, el contrato es exigible al día siguiente después de contraídas o de cumplida la condición de que dependa; y en diez días si es de acción ordinaria, de acuerdo al artículo 1365 C. En materia mercantil el deudor tiene derecho a que el juez le fije un plazo para el cumplimiento de una obligación solo si en el contrato aparece que el plazo haya quedado a voluntad del acreedor, de acuerdo al artículo 949 C. de C.

15. DIFERENCIA ENTRE EL MANDATO CIVIL Y EL MANDATO MERCANTIL

MANDATO CIVIL

1. Puede ser gratuito (unilateral) o remunerado (bilateral). Normalmente es gratuito; es oneroso únicamente en los casos en que se ha pactado honorarios expresamente, o cuando se confiere a persona que se dedica al ejercicio de su profesión, a realizar gestiones por otro, como cuando

³³ Ossorio, Manuel. Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales. Editorial Heliasta. Argentina. 2001. Pág. 528

se da mandato a un abogado para que gestione determinado caso en los tribunales³⁴

2. No es entre comerciantes artículo 1885 C. El encargo que se da no es para realizar actos de comercio.
3. Puede ser aceptación expresa o tácita
4. La remuneración se pacta antes o después del contrato.
5. Existe o no un término razonable para la aceptación.

MANDATO MERCANTIL

1. Es remunerado (bilateral por concesión). Es un contrato que genera obligaciones onerosas, no gratuitas
2. Es un acto estrictamente entre comerciantes. El encargo que se da es para practicar actos de comercio
3. Debe ser expreso. Como consecuencia de ser remunerado debe pactarse el monto del pago, normalmente es expreso.
4. Se pacta antes la remuneración, por acuerdo de las partes, y a falta de estipulación por los usos de la plaza donde el mandato se ejecute
5. Existen ocho días para la aceptación o no. El comerciante que rehúse el mandato mercantil deberá comunicar su negativa al mandante en el plazo de ocho días, pero queda obligado a practicar las diligencias indispensables para la conservación de las mercaderías que le hayan sido remitidas, hasta que el mandante provea lo conveniente, de acuerdo al artículo 1086 C. de C.

³⁴ Dr. José Luís Navarro Carcamo, Apuntes de clases Código de Comercio III, Ciclo 01-2006

16. DIFERENCIA ENTRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA CIVIL Y MERCANTIL

COMPRAVENTA CIVIL

El artículo 1,597 Código Civil define el contrato de compraventa así “La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarle en dinero.”

Habría compraventa cuando una de las partes se obligue a transferir la propiedad de una cosa a la otra, y ésta se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio en dinero. Es decir que entenderemos por compra como la adquisición de una cosa por un precio, venta es una enajenación de una cosa por un precio³⁵.

COMPRAVENTA MERCANTIL

Es necesario recordar que en nuestra legislación salvadoreña son considerados actos mercantiles aquellos que se realizan en masa.

Las características de mercantilidad reúnen dos requisitos:

- a) Que sea una empresa mercantil la que realice la actividad mercantil y que dicha actividad este dentro del giro normal de la empresa.
- b) Que la compraventa recaiga sobre cosas mercantiles.

Estas características se contemplan en el artículo 1013 C. de C., y es necesario resaltar que este artículo habla de una compraventa realizada por una “empresa mercantil”, es decir las compraventas efectuadas por un comerciante a través de su empresa mercantil siempre que este dentro de sus actividades normales. Estas dos características tienden al objeto del contrato y al sujeto que las realiza.

La compraventa es un contrato formado por dos prestaciones inseparables, la del comprador que da dinero y la del vendedor que da la cosa, cada una de estas prestaciones puede ser mercantil por el destino del objeto, por el objeto del mismo, o por el sujeto.

³⁵ Doctor Lara Velado Roberto, “Introducción al Derecho Mercantil”. Página 220

Estaremos frente a una compraventa mercantil, cuando su característica de mercantilidad este relacionada con el objeto de la compraventa, así como el sujeto que la realiza aunque no es necesaria que los dos sujetos sean comerciantes o que los dos estén realizando una actividad mercantil de acuerdo al artículo 1013 C. de C.

El contrato de compraventa que se considera mercantil dependerá de:

- a) Compraventas realizadas en masa por las empresas mercantiles, es decir, las que se refiere a aquellas mercaderías cuya fabricación o venta constituya el giro ordinario de los negocios de la empresa vendedora.
- b) La compraventa de cosas típicamente mercantiles, aunque no se realicen en masa ni por empresas; tales son las ventas de sus establecimientos intangibles que pueda subsistir separadamente, como distintivos comerciales, patentes u otros similares; y de los títulos valores.

En resumen, la compraventa mercantil se diferencia de la civil, si tomamos en consideración:

a) El sujeto que realiza el acto, si es un comerciante ejecutando la compraventa dentro del giro ordinario de explotación de su empresa, indudablemente será mercantil. Se trata entonces de realizar el acto en masa y por empresa. Si por el contrario se trata de ejecutar un acto aislado, la compraventa será Civil. Igualmente si es ejecutado por un comerciante, pero no lo hace dentro del giro de explotación normal de su empresa será Civil. No basta solo con la calidad de sujeto comerciante.

b) El objeto de la operación. Si la cosa objeto de la compraventa es mercantil típicamente, como tratándose de una empresa o sus elementos, o títulos valores, será mercantil y no civil independientemente del sujeto que la ejecute. Puede ser un comerciante o un no comerciante.

17. DIFERENCIA ENTRE DE PRENDA CIVIL Y MERCANTIL

PRENDA CIVIL

En lo civil, la prenda es un contrato real que tiene por objeto garantizar la obligación principal mediante un gravamen sobre una cosa mueble que se entrega al acreedor y permanece en poder de este mientras esta vigente el contrato; el gravamen prendario implica prelación a favor del acreedor prendario, para hacerse pago con el objeto pignorado hasta por el valor de su crédito con preferencia a los acreedores personales del deudor prendista. La prenda requiere la entrega de la cosa, al acreedor; si no hay tal entrega, el contrato no se perfecciona³⁶.

Así es como se establece en el artículo 2134 Código Civil, que nos dice: “Por el contrato de empeño o prenda se entrega una cosa mueble a un acreedor para la seguridad de su crédito”.

PRENDA MERCANTIL

Este se encuentra regulado en el artículo 1525 Código de Comercio que dice: “Es mercantil la prenda constituida a favor de empresas cuyo giro ordinario comprende el otorgamiento de créditos con garantía prendaria. También es la que se constituye sobre cosas mercantiles³⁷.”

Distinguimos la prenda Mercantil de la Civil haciendo uso de dos criterios:

- a) Subjetivo. Según este criterio la prenda es mercantil siempre que se constituya a favor de empresas cuyo giro ordinario comprenda el otorgamiento de créditos con garantía prendaria como sería el caso de un banco. Si se otorga a favor de una persona natural o jurídica que no este dentro de su giro de explotación, entonces será civil. Para hacer la diferencia se toma en consideración el sujeto.
- b) Objetivo. El artículo 1525 C. de C. finaliza diciendo: “también lo es la que se constituya sobre cosas mercantiles. Se toma en consideración aquí,

³⁶ Doctor Lara Velado Roberto, “Introducción al Derecho Mercantil”. Página 283

³⁷ Ídem

para calificar la prenda de mercantil, el objeto. Se refiere, desde luego, de cosas típicamente mercantiles, como la prenda sobre títulos valores a que se refiere el artículo 1531 C. de C.

Conviene también destacar otra distinción: en materia civil se habla de que la prenda o empeño es un contrato en que se entrega una cosa mueble a un acreedor para la seguridad de su crédito. Esta seguridad depende de que la cosa pignorada permanezca en poder del acreedor y no del deudor, quien podría desaparecerla.

En materia mercantil, no obstante, se creo la figura de la prenda sin desplazamiento; esto es que la cosa pignorada queda en poder del deudor en calidad de depósito, cuando recaiga sobre bienes necesarios para la explotación de una empresa. Así ocurre también en el caso de la prenda que garantiza los créditos a la producción

18. DIFERENCIA ENTRE LA FIANZA CIVIL Y MERCANTIL

FIANZA CIVIL

Según se pacte, la fianza puede ser subsidiaria o solidaria; en el primer caso, los fiadores nunca pueden ser demandados antes que el deudor principal; en el segundo caso si, en todo caso, el fiador tiene acción para exigir al deudor original que le reembolse lo pagado en virtud de la fianza. La fianza es normalmente gratuita. Y se constituye en cláusula accesoria del mismo documento que contiene la obligación que se garantiza; aunque se puede constituir en documentos por separados³⁸.

FIANZA MERCANTIL

Cuando se realiza en masa y por empresa, es decir cuando sea hecha por empresas mercantiles que, dentro de su giro ordinario se dediquen a la prestación de tales servicios; las empresas de seguros y fianzas son el caso típico de esta clase de instituciones; los bancos normalmente se dedican a esta clase de operaciones.

³⁸ Doctor Lara Velado Roberto, "Introducción al Derecho Mercantil". Página 286

La fianza es siempre onerosa y causa una remuneración a favor de la empresa fiadora tasada de conformidad a la cuantía y plazo de la fianza.

La fianza es siempre solidaria, o sea que el fiador no podrá en ningún caso oponerse al acreedor que lo demande antes que al deudor principal, el beneficio de excusión de bienes. La fianza se documenta mediante póliza en la cual deben constar los datos necesarios para identificar a la empresa fiadora, al fiado y a la obligación afianzada, así como la circunstancia de cuantía, plazo y demás de la garantía concedida; no obstante lo anterior, la falta de póliza puede suplirse con la confesión de la empresa fiadora o si existe principio de prueba por escrito por cualquier otro medio legal de prueba. De conformidad con el artículo 1541 C. de C. La fianza mercantil se hará constar en póliza.

19. DIFERENCIA ENTRE HIPOTECA CIVIL Y MERCANTIL

HIPOTECA CIVIL

Es sabido que la hipoteca es un derecho real, como lo establece el artículo 2157 C. que dice “la hipoteca es un derecho constituido sobre inmuebles a favor de un acreedor para la seguridad de su crédito sin que por eso dejen aquellos de permanecer en poder del deudor”. Por lo que el derecho real de hipoteca confiere al acreedor prelación en el pago de su crédito y accesorios, hasta el valor del bien hipotecado³⁹.

La hipoteca civil se constituye sobre inmuebles porque siendo imposible su ocultación y existiendo además el sistema de Registro de la Propiedad, el acreedor puede quedar totalmente garantizado aunque no tenga la tenencia material del inmueble que se hipoteca.

HIPOTECA MERCANTIL

En el derecho mercantil pueden hipotecarse las naves aéreas o marítimas y las empresas mercantiles, no obstante que unas y otras son muebles; ambas reúnen los caracteres de difícil ocultación y ambas es posible someterlas a un sistema de registro similar al de los inmuebles; y es así como esta regulado en

³⁹ Doctor Lara Velado Roberto, “Introducción al Derecho Mercantil”. Página 287

el código de comercio en el artículo 1551 que dice “podrán hipotecarse las empresas mercantiles y las naves”.

La hipoteca de naves se regula en el derecho mercantil aéreo o marítimo, las naves deben inscribirse en los Registros Marítimos llevados en los puertos en los cuales se inscribirán también los gravámenes hipotecarios que las afectan. La empresa mercantil deberá ser inscrita en el Registro de Comercio en el cual se inscribirán también los gravámenes hipotecarios que sobre ellas recaigan, así como lo establece el artículo 1552 C. de C.

Es normal que las hipotecas en materia Civil respalden la obligación contenida en el contrato principal y no otras obligaciones. Se llama entonces hipoteca normal o cerrada.

Pero en materia Mercantil se creó la llamada hipoteca abierta, destinada a respaldar cualesquiera obligaciones a cargo del hipotecante, por un plazo fijado de antemano. Sin embargo, estas hipotecas solamente pueden otorgarse a favor de las instituciones de crédito y de las empresas mercantiles que hagan estas operaciones.

Si el hipotecante no adeuda nada en un momento determinado del plazo fijado a la institución hipotecaria, la hipoteca abierta no se extingue automáticamente.

Puede renunciarse al plazo y otorgar la cancelación de dicha hipoteca

CONCLUSIONES

- No existe una teoría propia sobre la contratación mercantil, pues sus requisitos, elementos y clasificación se asemejan a los requisitos de validez de la contratación Civil.
- Existen características que son propias para las obligaciones, actos y contratos mercantiles como la onerosidad, la solidaridad, entre otras. Con las cuales se diferencian de los contratos civiles.
- Para que un contrato sea considerado de naturaleza mercantil se deben cumplir dos características: que se trate de contratos estipulados en el Código de Comercio y que se trate de contratos de empresas o sobre estas.
- Para saber si nos encontramos frente a un contrato Mercantil se deben tomar en consideración la teoría de los contratos mercantiles, los criterios en atención al sujeto, el giro del negocio, que el acto recaiga sobre cosa mercantil y que sean de ejecución en masa.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario un estudio más constante sobre las diferencias entre contratos Civiles y Mercantiles, a fin de que la comunidad jurídica en general y en particular de la UFG tengan un conocimiento mayor y una interpretación más fácil alrededor de dichas diferencias comparando la normativa Civil y Mercantil.
2. Para facilitar la recomendación anterior la UFG, a través del decanato de Ciencias Jurídicas promueva conferencias, seminarios o cursos con profesionales con amplia experiencia sobre obligaciones y contratos Civiles y Mercantiles, que traten la temática en comento.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

BROSETA PONT, Manuel. Manual de derecho mercantil Vol.1. 12ª. Edición. Madrid. Editorial Tecnos. 2005.

CABANELLAS DE TORRES, Guillermo. Diccionario Jurídico Elemental. 1ª Edición. Argentina. Editorial Heliasta. 2001.

EL SALVADOR, Asamblea Legislativa. Código de Comercio. 32ª. Edición. El Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña. 2004.

EL SALVADOR, Asamblea Legislativa. Recopilación de Leyes Civiles Actualizada por Lic. Ricardo Mendoza Orantes. 3ª Edición. El Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña. 1995.

ETCHEVERRY, Raúl Anibal. Derecho Comercial y Económico: contratos parte especial. 1ª. Edición. Buenos Aires. Editorial Astrea. 1991.

GARRIGUES, Joaquin. Curso de derecho mercantil tomo II. 7ª. Edición. Colombia. Editorial Temis. 1987.

LARA VELADO, Roberto. Introducción al Estudio del Derecho Mercantil. 2ª. Edición. El Salvador. Editorial Jurídica Salvadoreña.

MEZA BARROS, Ramón. Manual de Derecho Civil: de las fuentes de las obligaciones tomo I. 6ª. Edición. Santiago de Chile. Editorial Jurídica de Chile. 1979.

MIRANDA, Adolfo Oscar. Guía para el estudio del Derecho Civil III: obligaciones.

MIRANDA, Adolfo Oscar. Guía para el estudio de los Contratos Civiles y de Comercio Moderno.

OSORIO, Manuel. Diccionario Jurídico. Edición. País, Editorial y año

PETIT, Eugene. Derecho romano; 19ª. Edición; México; Editorial Porrúa; 2003.

RODRIGUEZ AZUERO, Sergio. Contratos Bancarios: su significación en América Latina. 5ª Edición. Colombia. Editorial Legis. 2002.

RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Joaquín. Derecho Mercantil tomo II. 21ª. Edición. México. Editorial Porrúa. 1994.

SANCHEZ CALERO, Fernando. Instituciones de Derecho Mercantil vol. II. 28ª Edición. Navarra. Editorial Thomson Aranzadi. 2005.

URIA, Rodrigo y Aurelio Menéndez. Curso de Derecho Mercantil tomo I. 2ª. Edición. España. Editorial Thomson Civitas. 2006.

VICENT CHULIA, Francisco. Introducción al Derecho Mercantil. 18ª. Edición. España. Editorial Tirant lo Blanch. 2005.

ANEXOS

NUMERO CINCUENTA Y CUATRO. En la ciudad de San Salvador, a las once horas del día doce de Junio del año dos mil seis. Ante mí **MIGUEL ANTONIO LÓPEZ NOVOA**, Notario, de este domicilio, comparece el **DOCTOR ALFREDO ALEXANDER PINTO ROJAS**, de cincuenta años de edad, Doctor en Medicina, del domicilio de Santa Tecla, Departamento de La Libertad, a quien conozco e identifico por medio de su Documento Único de Identidad Número cero uno cero cinco tres uno cuatro cuatro-cuatro, y **ME DICE: I)** Que es legítimo propietario de **DOSCIENTOS CINCUENTA Y DOS ACCIONES** emitidas por la Sociedad **CLINICAS MEDICAS QUIRURGICAS SALVADOREÑAS, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE**, amparadas por los certificados números **CERO OCHENTA Y DOS**, que ampara **CIENTO CINCUENTA ACCIONES; Y NUMERO CERO NOVENTA Y SEIS** que ampara **CINCUENTA Y DOS ACCIONES**, todas las acciones son de un valor nominal de cien dólares por acción. **II)** Que por el precio de **VEINTICINCO MIL DOSCIENTOS DOLARES, MONEDA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**, que tiene recibidos a sus entera satisfacción de parte del **DOCTOR CARLOS MAURICIO CANALES MONJE**, vende a éste las acciones antes descritas, haciéndole entrega de las mismas, junto con la tradición del dominio, posesión y demás derechos anexos que sobre las acciones le corresponden y se obliga al saneamiento de ley. **III)** Presente desde el inicio de esta escritura el **DOCTOR CARLOS MAURICIO CANALES MONJE**, de cuarenta y un años de edad, Médico Pediatra, de este domicilio, a quien conozco e identifico por medio de su Documento Único de Identidad Número cero nueve tres uno tres cinco cero cero-cero, **Y ME DICE:** Que acepta la venta y tradición que se le hace de las acciones mencionadas, así como el dominio, posesión y demás derechos anexos que se le transfieren, dándose por recibido de las mismas. Expliqué a los comparecientes los efectos legales de esta escritura; y leído que les fue por mí todo lo escrito, íntegramente y en un solo acto sin interrupción, ratifican su contenido y firmamos. **DOY FE.**

NUMERO CINCUENTA Y TRES. En la ciudad de San Salvador, a las ocho horas y veinte minutos del día dieciocho de Mayo de dos mil cinco. Ante mí. **MIGUEL ANTONIO LOPEZ NOVOA**, Notario de este domicilio comparece la señora **PATRICIA YAMILETH ALABI DE FLORES**, conocida tributariamente como **PATRICIA YAMILETH ALABI ROMERO** de treinta años de edad, Estudiante, de éste domicilio a quien hoy he conocido e identifico por medio de su Documento Único de Identidad Número cero tres cuatro tres uno nueve seis cuatro-seis, con Número de Identificación Tributaria uno seiscientos trece-ciento diez mil novecientos setenta y uno-ciento tres-ocho: **Y ME DICE: I)** Que es dueña y actual poseedora de un vehículo automotor de las características siguientes: **PLACA:** P- quinientos cuarenta y dos mil ochocientos cincuenta y cinco; **AÑO:** Dos mil cuatro; **MARCA:** Toyota; **COLOR:** Rojo; **CLASE:** Automóvil; **CAPACIDAD:** Siete asientos; **MODELO:** Previa; **NUMERO DE MOTOR:** SR cuatro cinco tres cero ocho dos cero dos B; **NUMERO DE CHASIS GRABADO:** Dos N cuatro BB seis tres D nueve YL uno tres cero ocho nueve cuatro; **NUMERO DE CHASIS VIN:** Dos N cuatro BB seis tres D nueve YL uno tres cero ocho nueve cuatro. **II)** Que por el precio de **VEINTE Y CINCO MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA** que tiene recibidos a su entera satisfacción de parte del señor **JORGE ANTONIO PERALES CALLES**, vende a dicho señor el vehículo antes mencionado haciéndole entrega del mismo así como de sus respectivas llaves y documentos, junto con la tradición del dominio, posesión, uso y demás derechos anexos que le corresponden, obligándose al saneamiento de la venta. **III)** Presente desde el inicio de este acto el señor **JORGE ANTONIO PERALES CALLES** de cuarenta y un años de edad, Ingeniero Agrónomo, del domicilio de Soyapango, Departamento de San Salvador, a quien conozco e identifico por medio de su Documento Único de Identidad Número cero uno dos tres ocho uno nueve tres-nueve. Con número de Identificación Tributaria cuatro novecientos cuarenta – trescientos treinta mil setecientos cuarenta y dos-uno cero uno-seis, **Y ME DICE:** Que acepta la venta y tradición que se le hace, así como sus respectivas llaves y

documentos, junto con el dominio, posesión y demás derechos anexos que se le transfieren del vehículo antes relacionado, dándose por recibido del mismo en este acto. Así se expresaron los comparecientes a quienes expliqué los efectos legales de esta escritura y leído que les fue por mí, todo lo escrito, íntegramente y en un sólo acto sin interrupción, manifiestan su conformidad, ratifican su contenido y firmamos. **DOY FE.**

CRITERIOS PARA DIFERENCIAR UNA COMPRAVENTA MERCANTIL DE UNA COMPRAVENTA CIVIL.

Contrato Mercantil:

- Es ejecutado por comerciantes
- El objeto del contrato es una cosa mercantil
- No se transfieren todos los derechos por que los intereses o dividendos que corresponden en el titulo valor serán cobrados por el vendedor.

Contrato Civil:

- Los actos son ejecutados por personas que no son comerciantes
- El contrato recae sobre un bien mueble
- Se transfieren todos los derechos y obligaciones al comprador.

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS



PLAN DE TRABAJO DE MONOGRAFÍA

**DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS EN LOS CONTRATOS CIVILES Y
MERCANTILES**

PRESENTADO POR

SILVIA MARGARITA JIMENEZ	JJ100298
VERONICA GEORGINA CANJURA RIVAS	CR102800
ROSA EMÉRITA ALVARADO PÉREZ	AP100701

PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE:
LICENCIATURA EN CIENCIAS JURÍDICAS

ASESOR:

DR. JOSÉ LUIS NAVARRO CARCAMO

AGOSTO 2006

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

INDICE

CONTENIDO

PAGINAS

Introducción.....	i
Diagnostico.....	1
Objetivos.....	2
Generales.	
Específicos	
Estrategias.....	5
Metas.....	6
Recursos.....	7
Humanos.	
1. Financieros.	
2. Materiales.	
3. Tiempo.	
Políticas.....	9
Control y Evaluación.....	10
Cronograma.....	11
Referencia.....	12

INTRODUCCIÓN

Las obligaciones mercantiles no solo dominan el ámbito del derecho mercantil, sino también el sector entero de la contratación privada. La razón es que, en la práctica, el número de contratos puramente civiles es reducidísimo. Las sociedades, los depósitos, los préstamos, las compraventas, los transportes, los seguros de carácter civil, se conciertan en cantidades insignificantes en comparación con los mismos contratos que se califican como mercantiles, por ello, conocer el derecho de obligaciones mercantiles equivale a conocer el derecho de obligaciones que se vive en la realidad económica moderna. Y por ello también cuando se ha tratado de unificar el derecho mercantil y el derecho civil, la unificación se ha planteado como unificación del derecho de obligaciones, y siempre que se ha llevado a cabo lo ha sido sobre la base de las obligaciones mercantiles y no de las obligaciones civiles. Es el fenómeno conocido con los nombres de “objetivación” o “generalización” de las relaciones comerciales, o de “comercialización del derecho civil”.

En el Salvador, existen con vigencia simultánea dos legislaciones: la civil y la mercantil y ambas regulan figuras contractuales similares, las cuales a su vez, generan obligaciones civiles o mercantiles según la naturaleza de que se trate.

Ocurre que en derecho mercantil no existe una teoría propia que inspire sobre obligaciones y contratos mercantiles, debiendo recurrir a la misma teoría que sobre obligaciones y contratos trata el derecho civil.

En la presente investigación se desarrollarán las diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles. Esto nos permitirá conocer la delimitación de lo que es una figura contractual de naturaleza civil y una de naturaleza mercantil.

1. DIAGNOSTICO

El origen de los contratos, parte del derecho Romano, desde fines de la República. En esta época se determinó agrupar los contratos en cuatro clases, según las formalidades que les acompañaran como: contrato Verbis, contrato Litteris, contrato Re, contrato solo Consenso.

Estos tipos de contratos eran los únicos que producían obligaciones y se consideraba como un pacto.

El pueblo Romano era de costumbres sencillas y rudas. El contrato surgió para que las obligaciones contraídas entre las partes fueran plasmadas en un documento, con el cual se comprobara la existencia de obligaciones.

Para algunos historiadores, no está muy claro el desarrollo histórico del contrato, pues remontándonos a la ley de las XII tablas se encuentran disposiciones que regulaban los actos de las personas. Según esta ley se puede obligar a la persona por medio del "nexum"; y este tiene su origen en el préstamo de dinero o mutuo.

El contrato, según un concepto clásico surge con el objeto de vincular a las partes contratantes. Esa vinculación dejó de ser personal con el apareamiento de un concepto moderno según el cual la vinculación se establece entre dos patrimonios: el del deudor, sometido al del acreedor. El concepto civilista descansa todavía sobre el concepto romano en su fase final cuando la responsabilidad por incumplimiento se traslada desde la persona hasta el patrimonio del deudor (*non corpus debitoris sed bona obnoxia*). En este punto se ha detenido el concepto civilista de la obligación. Pone el acento en el aspecto subjetivo, como hacía ya el derecho romano, al considerar la obligación como un vínculo de derecho, apreciando preferentemente su carácter personal subjetivo e intransferible. Por el contrario, en derecho mercantil se destaca el aspecto objetivo de la obligación y su modalidad económica. Lo que busca el acreedor y procura obtener, independientemente de la conducta del deudor, es la utilidad patrimonial de la obligación. La actividad del deudor no es un fin; es un medio para obtener esa satisfacción patrimonial.

En la actualidad es de vital importancia para los futuros profesionales del derecho saber cuando un contrato es de origen mercantil y cuando es de origen civil, así como las disposiciones legales pertinentes para cada situación jurídica que se presente en el desempeño de su profesión.

En nuestro país nada se ha dicho de las diferencias y semejanzas en los contratos civiles y mercantiles, en la doctrina no se encuentran semejanzas específicas, aunque menciona algunas diferencias teniendo que recurrir a doctrinas de países extranjeros (legislación comparada).

Como consecuencia de lo anterior es evidente la importancia que denota el desarrollo de la presente investigación, a fin de contribuir con la solución de la problemática que siempre se plantea el estudiante de derecho, y aún a los administradores de Justicia: como delimitar un contrato civil de un contrato mercantil. La doctrina ayuda proporcionando criterios determinantes de esa delimitación. Nuestra contribución será ayudar a facilitar esos criterios a fin de solucionar la problemática presentada.

Esta carencia de material que de alguna forma nos ayudó en el conocimiento acerca del funcionamiento de las diferencias y semejanzas de los contratos civiles y mercantiles, la cual ha sido la causa principal que nos ha motivado a investigar sobre tan interesante tema, referido específicamente al área civil y mercantil.

Al hablar del tema, nos encontramos ante una figura jurídica que poco se conoce, por lo que es necesario que tenga vida jurídica. Por lo que el espíritu de avanzada ha recogido y plasmado dentro de su articulado.

El propósito de esta investigación consiste en comprobar y determinar efectivamente las diferencias y semejanzas de los contratos civiles y mercantiles en el contexto de las relaciones jurídicas de la sociedad.

2. OBJETIVOS

General:

1. Identificar las diferencias y semejanzas entre los contratos civiles y mercantiles, su regulación jurídica y la aplicabilidad en la legislación salvadoreña.

Específicos:

1. Comparar cuando estamos frente a un contrato civil o un contrato mercantil.
2. Demostrar la relación existente entre ambos contratos.

3. ESTRATÉGIAS

Recopilación de información bibliográfica:

- a) Biblioteca Universidad Francisco Gavidia
- b) Biblioteca Escuela Superior de Economía y Negocios
- c) Biblioteca Corte Suprema de Justicia
- d) Biblioteca Consejo Nacional de la Judicatura.

Entrevistas con profesionales en derecho civil y mercantil

Acceso a sitios Web en Internet

Reunión con asesor de monografía

Técnicas a utilizar:

Recopilación de información sobre el tema a investigar

Resumen de la información recopilada

Análisis de las diferencias y semejanzas de los contratos civiles y mercantiles.

4. Metas:

Trabajo coordinado con el asesor

El trabajo en grupo sea de apoyo para las futuras investigaciones de los estudiantes de ciencias jurídicas.

Selección y análisis de la información recopilada de la monografía durante el proceso a seguir

Obtener la calidad de Licenciadas en Ciencias Jurídicas.

5. RECURSOS

Humano:

- a) Asesor de monografía Dr. José Luís Navarro Cárcamo
- b) Equipo de trabajo: Silvia Margarita Jiménez, Rosa Emérita Alvarado Pérez y Verónica Georgina Canjura Rivas.

Financiero:

Nº	DESCRIPCIÓN	PRECIO
1	Viáticos y transporte	\$ 200.00
2	Memoria USB	\$ 50.00
3	Papel bond base 20	\$ 20.00
4	Fotocopias	\$ 80.00
5	Cd's	\$6.00
6	Tinta par impresora	\$ 80.00
7	Navegación en Internet	\$ 30.00
8	Caja de lapiceros	\$ 1.50
9	Caja de fólder	\$ 7.00
10	Caja de clips	\$ 3.00
11	Anillados	\$ 12.00
12	Material extra	\$ 30.00
TOTAL		\$ 519.50

Material:

- a) Computadora de escritorio
- b) Laptop (portátil)
- c) Impresora multifunción
- d) Vehículo
- e) Celular
- f) Tarjetas telefónicas
- g) Grabadora
- h) Casete

Tiempo:

- a) A tiempo completo desde el 14 de agosto de 2006 hasta el 10 de febrero 2007.
- b) Horas hábiles para ingresar a las bibliotecas.

6. POLÍTICAS

MISIÓN:

La formación de profesionales competentes, innovadores, emprendedores y éticos, mediante la aplicación de un proceso académico de calidad que les permita desarrollarse en un mundo globalizado.

VISIÓN:

Ser una de las mejores universidades del país reconocida por la calidad de sus egresados, su proceso permanente de mejora continua y su investigación relevante aplicada a la solución de los problemas nacionales.

La Universidad Francisco Gavidia pretende que los futuros profesionales de la carrera de Ciencias Jurídicas sean activos innovadores, emprendedores y éticos en el ejercicio de la profesión.

Con la investigación de las diferencias y semejanzas de los contratos civiles y mercantiles, se pretende que las profesionales del derecho sean capaces de aplicar los conocimientos adquiridos durante su formación académica.

Las integrantes del grupo se comprometen a dirigirse con respeto y amabilidad.

El principal compromiso como profesionales de la Universidad Francisco Gavidia es poner en alto el nombre de la institución con responsabilidad en la investigación, para la solución de los problemas que se nos planteen en el ejercicio de la profesión.

7. CONTROL Y EVALUACIÓN

Fecha	Actividad	Hora	Lugar	Responsable	Instrumento
14/08/06	Asignación de tema y Asesor.	12:30 a 15:30	Sala de audiencias de la UFG	Egreso y coordinador de curso de la facultad de CC. JJ.	Hoja de notificación del tema.
15/08/06 a 20/08/06	Elaboración del plan de trabajo de monografía.	Horario nocturno	Bibliotecas de la UFG.	Egresado	Guía de plan de trabajo y consultas con asesor.
21/08/06	Entrega de Plan de trabajo para aprobación.	8:00 a 12:00	Sala de Audiencias de la UFG	Egresado	Plan de trabajo 1ª versión
25/08/06	Entrega de plan de trabajo a Decanato	14:30 a 18:30	Decanato	Egresado	Plan de trabajo corregido
1ª y 2ª semana de septiembre	Buscar información y clasificarla	Por las tardes	Instalaciones y biblioteca UFG	Egresado	Documentación, libros y fotocopias
3ª y 4ª semana de septiembre	Continuar buscando información bibliográfica.	Por las tardes	Biblioteca de la CSJ, instalaciones UFG.	Egresado	Documentos, separatas, Internet e investigación de campo.
1ª y 2ª semana de octubre	Clasificar y Evaluar la información obtenida y consultar asesor.	Horario nocturno	Instalaciones UFG y biblioteca	Egresado	Documentos
3ª y 4ª semana de octubre	Corregir errores y digitar el trabajo	Horario nocturno	Casa de egresados	Egresados	Computadora y documentos.
09/01/07	Entrega de monografía 1ª versión y notificación de día y hora en que defenderán	16:00 a 18:30	Sala de audiencias de la UFG	Egresado	Documento impreso y anillado
16/01/07	Retirar 1ª versión de monografía	16:00 a 18:30	Facultad de CC. JJ. UFG	Egresado y coordinador de curso de egresados.	Trabajo presentado en fecha 09/01/07
17/01/07 a 21/01/07	Subsanar observaciones y errores	Horario nocturno	Instalaciones UFG	Egresado	Trabajo revisado
22/01/07	Entrega de monografía 2ª versión	12:30 a 15:30	Facultad de CC. JJ. UFG.	Egresado	Trabajo con arreglo a las observaciones.
26/01/07	Retira 2ª versión de monografía	8:30 a 11:00	Facultad de CC. JJ. UFG	Egresado y coordinador del curso de egresados.	Trabajo presentado 22/01/07
29/01/07	Entrega de monografía versión final a facultad.	16:00 a 18:30	Facultad de CC. JJ. UFG	Egresado	Trabajo final
05/02/07 a 10/02/07	Presentación y defensa de monografía	Por confirmar	Facultad de CC. JJ. UFG	Egresado y coordinador de egresados de la facultad.	
19/02/07	Entrega de monografías empastadas, CD y Abstract	Horas laborales	Biblioteca y Oficina de Asistencia de Rectoría UFG	Egresado	3 ejemplares de la monografía y un CD que contenga la monografía.

8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	Agosto		Septiembre	Octubre	Diciembre		Enero				Febrero
	14	19	02	28	16	29	03	09	22	29	5 al 10
1a. Reunión informativa con asesor Lineamientos para realización de plan de trabajo											
2a. Reunión con asesor 1. Revisión de plan de trabajo 2. Entrega de bibliografía											
3a. Reunión con asesor Entrega de plan de trabajo a asesor con observaciones ya subsanadas											
4a. Reunión con asesor Estructura para el desarrollo de monografía											
5a. Reunión con asesor Avance del desarrollo de la monografía											
6a. Reunión con asesor Para revisión del desarrollo de monografía											
7a. Reunión con asesor Revisión final del desarrollo de la monografía e impresión para entregar la primera versión a la facultad de ciencias jurídicas											
8a. Entrega de primera versión de monografía a la facultad de ciencias jurídicas											
9a. Entrega de segunda versión de monografía a la facultad de ciencias jurídicas											
10a. Entrega de versión final de monografía y tres ejemplares a facultad de ciencias jurídicas.											
11a. Defensa de monografía											