Tatiana López Buendía

UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS – ICAI

Derecho Mercantil

Tema 8

aPUNTES 3

Las Sociedades Mercantiles

Dibujo con letras blancas

Descripción generada automáticamente con confianza media

# Continuación: Clase 05/03/24 N.º 15

**A partir de aquí, segunda parte del temario, referido a la contratación mercantil.**

# Tema 8. Contratación mercantil

## 1. Régimen de las obligaciones mercantiles. Contratación con condiciones generales y con consumidores. Contratación electrónica.

### La contratación en general

El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o a prestar algún servicio. Cualquier persona que puede establecer los pactos y cláusulas siempre que no sean contrarios a las leyes, la moral y al orden público. La validez y el cumplimiento no solo puede dejarse a la voluntad de una de las partes. Principio de libertad de forma: Como regla general pueden adoptar la forma cuyas partes consideren conveniente, aunque hay algunos que requieren de escritura pública como el contrato de sociedad.

La obligación es algo más amplio que el contrato (art. 1089 código civil). Las obligaciones nacen de los contratos (como compraventa), de los cuasi contratos (cuando cobro algo indebidamente, como cuando me ingresan dinero que no debían y tengo la obligación de devolverlo), de la ley (como el pago de impuestos) y de la culpa (cuando una persona por acción u omisión causa daño a otra, por ejemplo, cuando mi perro muerde a otra persona, soy responsable).

### Diferencia entre obligación y contrato:

**Idea/referencia**: Las obligaciones nacen de los contratos, cuasi contratos, de la ley y de la culpa.

**Cuasi contrato:** cuando yo cobro algo indebidamente, me lo han pagado, pero no era para mí. (No importa mucho esto).

**Culpa:** cuando una persona por acción u omisión hace daño a otra. Esa persona es acreedora frente a mí, y yo deudor.

El **contrato** existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio (siempre implica en la entrega de bienes o prestación de servicios).

Hay contratos que contienen **obligaciones unilaterales**. Una donación es un acuerdo unilateral.

El **principio de libertad de pacto** establece que cualquier persona puede establecer los pactos, clausulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público.

La **validez** y el **cumplimient**o de los contratos no pueden dejarse al arbitrio/voluntad de uno de los contratantes (de una de las partes del contrato), es decir, no puede haber un contrato en el cual se diga que el cumplimiento de lo pactado dependerá de que una de las partes quiera. Hay que determinar en el contrato la fecha.

**Principio de libertad de forma**. Hay contratos que exigen una forma concreta (por ejemplo, el de sociedad), pero, como regla general, los contratos pueden tomar una forma libre pactada por ambos lados.

Requisitos esenciales de validez de un contrato. Hay tres principios que siempre tenemos que respetar. Siempre deben concurrir estos 3 requisitos:

1. **Consentimiento** de los contratantes (firma). Si es un documento escrito suele ser la firma. Se establece mediante la firma o mediante la oferta y la aceptación de las partes. El consentimiento debe ser válido sin ningún tipo de presión. Y se debe tener capacidad de obrar.
2. **Objeto cierto** que sea materia del contrato. Tiene que ser un objeto posible (no puedes vender la luna). Los que firman un contrato, deben de saber perfectamente qué firman.
3. **Causa** de la obligación que se establezca. La causa se determina en la exposición. Es la razón o motivo por el cual ambas partes están de acuerdo con el contrato. Por ejemplo, en la compraventa de un inmueble el vendedor tiene como causa el dinero y el comprador tiene como causa ser propietarios. No tiene que estar específicamente determinado, pero en los contratos muy bien hechos sí se especifica.

## Estructura del contrato

Partes del contrato: Intervención, Causa/Exposición y Cláusulas.

Estructura tipo de un contrato realizado a papel.

* Tiene un encabezamiento en donde se indican las partes. Si estamos en presencia de una sociedad mercantil habrá que determinar su representante legal. En caso de personas jurídicas su representación y que esté acreditada.
* Causa: Exposición de las razones por las que se hace el contrato, es decir, la causa.
* Cláusulas: A continuación, están las cláusulas, donde viene el desarrollo del contrato, es decir, las obligaciones de cada parte. (Intervención, exposición, clausulas).
* Finalmente, aparece la fecha y la firma, con la voluntad de las dos partes. Se tienen que poder diferenciar los requisitos previamente mencionados, si no, el contrato deviene nulo.

# Clase 08/03/24 N.º 16

Tampoco fui, fin de inters ;(

**(Tengo que condensar los apuntes, han sido extraídos de dos fuentes distintas y hay cosas repes)**

1. Intervención: Hay una primera parte de un contrato donde figuran los intervinientes y su acreditación.
2. Exposición: En segundo lugar, hay una explicación donde se incluye la causa.
3. Causas, obligaciones y especificaciones de contratos.

## 1.1- Principios generales de la contratación mercantil en general

Las obligaciones de carácter mercantil se regulan en el código de comercio y si no hay ley específica se va al código civil.

* El plazo de cumplimiento de las relaciones mercantiles:

Hace 20 años, en los contratos entre empresarios hay cierta diferencia entre una parte y otra. Hay una parte que propone un contrato y otra en posición más débil que debe aceptar las condiciones. Ejemplo: IKEA contratando a un proveedor minorista (IKEA tiene la venta y generaba un desequilibrio imponiendo sus condiciones). También había un desequilibrio en el pago del precio en grandes empresarios imponiendo precios injustos. Ante esto la UE legisló para que el empresario en posición de dominio (muchas veces administraciones públicas), no abusara en las condiciones, el precio y los plazos de pago; se legislaron solo las relaciones mercantiles entre empresarios, no entre empresario y consumidor.

Se redacta una ley contra la lucha de la morosidad en las relaciones comerciales. Se regulan los abusos en relaciones interempresariales. Es un principio de intervención, ya que el precio, forma de pago y plazos del pago se establece para regular los abusos. *El objeto es combatir la morosidad en el pago de deudas dinerarias y el abuso, en perjuicio del acreedor, en la fijación de plazos de pago en las operaciones entre empresarios o entre empresarios y la administración pública.*

A efectos de apuntes, esta ley no aplica a consumidores y a relaciones que no sean mercantiles.

### 1. Determinación del plazo de pago

El plazo de pago del precio que debe cumplir el deudor, si no se ha fijado fecha, no puede exceder de 30 días naturales desde la recepción de las mercancías o prestación de servicio por el deudor. Se puede pactar menos, es posible pactar un plazo superior sin que en ningún caso se pueda acordar un plazo superior a 60.

### 2. Mora o demora en el caso de incumplimiento de contratos/obligaciones mercantiles

El incumplimiento del pago del precio, la deuda dineraria que resulta de operaciones entre empresarios, si no se paga en el plazo legal establecido, el deudor debe pagar al acreedor intereses. El interés puede estar pactado en el contrato, pero la ley establece un tipo de interés de demora en todo caso el interés por mora en operaciones mercantiles. El tipo se fija semestralmente y se publica en el BOE. Se podría considerar como un tipo de interés sancionador para evitar que los deudores incurran en mora. Se aplicará desde el momento en el que se puede exigir el pago hasta el momento en el que se produce. El acreedor tiene derecho a reclamar al deudor los costes de cobro ocasionados por el retraso (El coste de un abogado). Además, es nula una cláusula contractual en la que se anule lo dispuesto en la ley.

* En los contratos entre civiles (no empresarios), en el caso general, la consecuencia del incumplimiento del contrato es el devengo de intereses pactados o el interés legal del dinero.
* Si no se paga en el plazo legal establecido, el deudor tiene que pagar al acreedor intereses.
* La ley establece la posibilidad de pactar un interés de demora.
* La ley también establece cual es el tipo de interés de demora general en el supuesto de que el deudor no pague al acreedor en el plazo previsto.
* El tipo de interés de demora por operaciones mercantiles es un 12.5% anual. (Es un tipo de referencia que se fija cada 6 meses). Se aplica anualmente, se aplicará por el periodo de tiempo desde que se puede exigir el pago hasta el momento en el que se produce el pago. Transcurridos 30 días desde la entrega, empezamos a contar y se empiezan a devengar intereses.
* Se puede conceptuar como un interés sancionador para evitar que los deudores o operadores mercantiles incurran en mora.

**Consecuencias de la mora:**

* La ley del 2004, de lucha contra el retraso, determina además de la reclamación de los intereses de demora, que el acreedor tiene derecho a reclamar al deudor una indemnización por los costes de cobro que puedan ocurrir.
* La ley establece que es nula una cláusula contractual o práctica relacionada con la fecha o el plazo de pago, una cláusula donde se determine o anule lo dispuesto en la ley. La ley quiere reforzar el tema de los plazos.

### 3. Prescripción de las obligaciones mercantiles (contratos)

El código de comercio determina que los plazos en las relaciones contractuales entre empresarios no son disponibles y hay que cumplir en todo caso. El tiempo que el acreedor de una obligación tiene para reclamar nos remitimos al código civil.

El código civil en los contratos mercantiles, salvo que haya una ley que regule el contrato de que se trate, el plazo general de prescripción para reclamar el cumplimiento es de 5 años contados desde el momento en el que vence la obligación. Si por alguna causa el deudor de la obligación no va a pagar en 5 años, el plazo de prescripción se puede interrumpir mediante requerimiento fehaciente que hace el acreedor al deudor del dinero que se le debe. Desde el momento que se requiere vuelve a comenzar el plazo de nuevo.

* Prescripción: tiempo que el acreedor tiene para reclamar al deudor, el código de comercio se remite al código civil.
* En los contratos mercantiles salvo que haya una ley que regule el contrato de que se trate, el plazo general de prescripción para reclamar el cumplimiento es de 5 años contados desde que vence la obligación.
* La interrupción significa que se corta el cómputo del tiempo de que se trate.

### 4. Representación mercantil

Va a exigir un documento, un poder o una escritura que acredite el administrador. Si no se acredita la representación la persona actúa en nombre propio y tendrá consecuencias ilimitadas.

* En todo contrato mercantil ambas partes acrediten en virtud de qué intervienen.
* Si no se acredita la representación la persona que firma el contrato actuaría en nombre propio y podría asumir obligaciones

### 5. Forma

Hay libertad de forma y especialmente en el ámbito de la contratación mercantil debido a la agilidad requerida. Muchos contratos se envían mediante internet. En la contratación a través de internet ver el apartado específico. Los contratos mercantiles en general suelen ser una factura que emite el empresario que entrega el bien o hace el servicio. Hay un reglamento de facturación que regula la obligación de facturar y el contenido formal de las facturas.

* Rige el **principio de libertad de forma**.
* Contratación a través de internet, vía electrónica. (Habrá apartado sobre esto).
* La documentación formal en las operaciones mercantiles en general consiste en una factura que emite el empresario que entrega el bien o hace el servicio.
* Se puede incluir albarán de entrega que firma el empresario que recibe la mercancía o recibe el servicio de que se trate y que le entrega el empresario que presta el servicio. Sirve para acreditar la entrega.

### 6. Prueba de los contratos mercantiles

Se siguen los principios de la ley de enjuiciamiento civil. Hay veces que dificultad de la prueba de contratación debido a la agilidad. Se rigen por el principio general y son medios admitidos en derecho la prueba de documentos (públicos ante notario o privados), la prueba de testigos, la prueba de presunciones (se presume que había una condición determinada por la interpretación del contenido). Cualquier medio de prueba es admisible para acreditar un contrato mercantil en las condiciones prestablecidas, no haya un tipo de contrato único. El albarán de entrega lo firma quien recibe la mercancía y corrobora la entrega del bien en el contrato.

* Aplica los principios que establece la ley de enjuiciamiento civil
* Si el contrato está hecho por escrito y firmado por ambas partes ese es el contrato.
* A veces hay dificultad en la prueba por la agilidad, en consecuencia, la prueba de los contratos mercantiles se rige por principio general, por medios admitidos en derecho (Documentos privados, públicos ante notario, prueba ante testigos, prueba de presunciones)

## 1.2- Contratación con condiciones generales y con consumidores

### 1.2.1- Las condiciones generales

Regula contratos de adhesión y aplica a las relaciones entre empresarios y también a consumidores. Los consumidores aun así tienen una regulación específica. Las condiciones generales son cláusulas predispuestas por una de las partes que intervienen en un contrato y que se presentan a la otra parte como condiciones no disponibles. La otra parte debe adherirse a ellas. Estas condiciones generales se redactan por un empresario para aplicarlas en todo tipo de contratos. La ley no quiere que haya abusos por parte de quien solicita la adhesión a las condiciones generales. En las condiciones generales siempre hay un empresario quien presenta, un consumidor u otro empresario puede ser la contraparte.

La contratación con condiciones generales está regulada en una ley:

* Regula lo conocido como **contratos de adhesión**.
* **Condiciones generales**: cláusulas predispuestas que vienen ya redactadas por una de las partes que intervienen en el contrato y que se presentan a la otra parte como condiciones que debe asumir. La otra parte, tendrá que adherirse a ellas, si no, no se firma el contrato. (Empresario las redacta y la otra parte puede ser consumidor o empresario).
  + Se redactan con la finalidad de incorporarlas a una pluralidad de contratos.
  + La ley persigue que no haya abusos en la determinación de estas condiciones generales por parte del empresario.
  + Se excluyen contratos como el de constitución de sociedades, de trabajo, en los que intervengan familiares etc.

#### Reglas de interpretación:

Los contratos de trabajo, el trabajo de constitución de sociedad o contratos que regulen condiciones familiares no aplicar. Si en un mismo contrato hay condiciones generales y además condiciones particulares, siempre prevalecen las particulares en los casos donde haya conflictos entre ambas.

En la interpretación siempre se favorece al adherente.

La ley determina la nulidad de la cláusula específica, no de la totalidad del contrato, que vaya en contra alguna ley. Si en un juzgado se denota la nulidad de una cláusula se anota en un registro.

* Idea: Si en un contrato hay condiciones particulares y condiciones generales, siempre prevalecen las particulares frente a las generales, sobre todo en los casos en los que haya una diferencia entre unas y otras.
* Idea: Cuando hay duda de interpretación de condiciones generales la interpretación siempre se resuelve a favor del adherente, no al que ha propiciado la oscuridad.
* Idea: La nulidad de una cláusula no implica la nulidad del contrato, solo de esa condición general que pudiera ir en contra de una ley.

### 1.2.3- Cuestiones específicas en contratación con consumidores y usuarios. Derecho de consumidores

Hay una ley general de consumidores y de usuarios. Esta ley ha incorporado multitud de normativas de la Unión Europea.

#### ¿A qué personas en un contrato protege esta ley? ¿Quién es consumidor y quién es empresario?

**Consumidor** en un contrato: Son consumidores las personas que en un contrato actúan con una finalidad distinta a una actividad profesional o empresarial. (El servicio lo utilizo por mí mismo, yo como último destinatario del bien o servicio. No lo incorporaré a proceso productivo). Si se va a utilizar por uno mismo como último destinatario del bien o del servicio y no lo va a incorporar a un proceso productivo, por regla general es consumidor.

**Empresario**: La persona que actúa en un contrato con un propósito relacionado con su actividad empresarial o profesional es el empresario.

### Derechos específicos de los consumidores.

Los derechos que establece la ley general de los consumidores son irrenunciables, no son disponibles, la ley es imperativa. En la contratación con consumidores hay que considerar aspectos importantes:

#### 1. Información previa

El consumidor tiene derecho a información previa antes de quedar vinculado al contrato. El empresario debe facilitarle la información previa relevante sobre este. La ley determina en que consiste esta información, lo que tiene que informarle.

#### 2. Pagos adicionales

Los pagos adicionales que no estén expresamente pactados en el contrato exigen un consentimiento expreso del consumidor.

No se le pueden poner al consumidor pagos adicionales que no estén expresamente pactados en el contrato, se exige consentimiento expreso del consumidor.

#### 3. Finalizar un contrato

El consumidor tiene derecho a finalizar un contrato con la misma facilidad y forma con la que lo comenzó.

#### 4. Duración

Duración excesiva del contrato. Es aplicable a los contratos que tengan un tracto sucesivo (Contratos de luz, gas o telefonía). Una duración excesiva probablemente sea superior a un año.

**Contratos de suministro de tracto sucesivo**: Los contratos de prestación de servicios o suministro (luz, gas, teléfono), la ley prohíbe la duración excesiva.

#### 5. Confirmación documental

Confirmación documental. En los contratos con consumidores es necesario que haya un documento acreditativo con las condiciones generales y particulares que tienen que estar firmadas por el consumidor. No tiene que haber un papel, pero sí un acto explícito donde el usuario haya firmado.

# Clase 12/03/24 N.º 17

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-20555>

### Derechos específicos de los consumidores (continuación)

#### 6. Plazo de suministro

La entrega de bienes y suministros cuando el comprado es un consumidor. El plazo en general si no hay nada pactado, la ley establece un plazo **máximo de entrega de 30 días** naturales a partir de la celebración del contrato.

Salvo que las partes acuerden otra cosa, el empresario entregará los bienes mediante la transmisión de su posesión material o control al consumidor o usuario, sin ninguna demora indebida y en un plazo máximo de 30 días naturales a partir de la celebración del contrato y suministrará los contenidos o servicios digitales sin demora indebida tras la celebración del contrato

Servicios digitales: son los que no se prestan en un soporte material, si no a través de Internet.

#### 7. Derecho de desistimiento

Derecho de desistimiento, es la facultad que tiene el consumidor de dejar sin efecto el contrato una vez celebrado. Son nulas las cláusulas que digan que el consumidor no tiene ese derecho de desistimiento. Incluso la ley establece la obligación de información previa a los consumidores por parte de los empresarios de este derecho.

El empresario debe devolverle el dinero. Cuando el consumidor quiere desistir se puede hacer sin formalidad alguna, cualquier forma que se pueda acreditar.

Se puede ejercitar en un plazo de 14 días naturales.

#### 8. Cláusulas abusivas

Cláusulas abusivas (art. 82). Son condiciones no negociadas con el consumidor que van en contra de la buena fe y que perjudican al consumidor por producirle un desequilibrio en los derechos y obligaciones.

Se considerarán cláusulas abusivas todas aquellas estipulaciones no negociadas individualmente y todas aquellas prácticas no consentidas expresamente que, en contra de las exigencias de la buena fe causen, en perjuicio del consumidor y usuario, un desequilibrio importante de los derechos y obligaciones de las partes que se deriven del contrato

Supuestos particulares de clausulas que se consideran abusivas:

1. Las cláusulas que vinculan el contrato a la voluntad del empresario. Como establecer una fecha de entrega del bien meramente indicativa.
2. Las cláusulas que limitan los derechos del consumidor y usuario. Como pactar la no necesidad de garantía, porque el consumidor tiene derecho a unas garantías legales que no se pueden negar.
3. Cláusulas que determinan la falta de reciprocidad en el contrato.

#### 9. Sistema de garantías legales en beneficio de los consumidores

Art. 114. Establece que los consumidores tienen unas garantías. Dos tipos de garantías: conformidad/legal y comercial (la de fabricante).

##### 9.1 Garantía de conformidad o garantía legal.

Es la garantía que se tiene en virtud de la ley. La ley de 2007 concede esta garantía a un consumidor.

Es la garantía que presta el **vendedor de un producto** al consumidor (y no el fabricante). Está incorporado por un Directiva de la UE, luego es derecho común. Está previsto para productos y servicios digitales.

Hay algunos bienes excluidos de esta garantía (como los animales), pero todos los demás que no menciona la ley sí que están incluidos en esta garantía de conformidad.

Esta garantía se da para que los bienes sean aptos para los fines a los que normalmente esos bienes se destinan, atendiendo a su naturaleza.

El empresario que vende a un consumidor responde ante la falta de conformidad que exista en el momento de la entrega del bien, contenido o servicio digital.

Supone que, si el bien no es conforme, el consumidor puede optar entre exigir al empresario una reducción del precio o la resolución del contrato con la entrega del bien y la devolución del dinero.

El consumidor tiene un plazo para reclamar la garantía de conformidad (art. 121):

* Si es entrega de bienes por falta de conformidad el plazo es de 3 años desde la entrega del bien.

Durante los 2 primeros años hay una presunción a favor del consumidor, si reclama dentro de los 2 primeros años.

* En el caso de servicios digitales que no tienen un soporte material, el plazo de duración de la garantía es de 2 años.

La presunción a favor del consumidor de que el bien no era conforme es de 1 año.

# 2. Compraventa mercantil. Concepto y contenido. Compraventas especiales. Contratos afines. El contrato de suministro.

Está regulado en el Código de Comercio, a partir del art. 325.

#### Definición de compraventa mercantil

Será mercantil la **compraventa de cosas muebles** para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con **ánimo de lucrarse** en la reventa (obtener dinero de la reventa). Compro a un fabricante para revender o redistribuir al consumidor. Esta definición se ha ampliado para que en otro tipo de bienes que no sean muebles también se aplica esta ley.

Ambas partes tienen que ser empresarios en una compraventa.

### Vendedor

La primera obligación esencial del vendedor es la **entrega de la cosa**, del bien. Siempre hay que cumplir el contenido que pone en el contrato.

* **Momento** cuando hay que entregar la cosa: Habrá que ver los pactado en el contrato. Si no se ha acordado nada, el Código de Comercio determina un plazo inmediato de 24 horas.
* **Lugar** de la entrega: Se suele establecer dónde se entregan los bienes, pero si no se dice nada, la entrega tiene que realizarse en el domicilio del vendedor.

Cuando se produce la entrega del vendedor al comprador, se da el cumplimiento del contrato.

* Si el vendedor **retrasa la entrega** o no se produce la entrega en el plazo pactado o esas 24 horas si no se ha pactado plazo) el Código de Comercio lo equipara al incumplimiento del contrato. El comprador puede pedir el **cumplimiento o la rescisión del contrato**, con indemnización de los perjuicios que le haya causado la tardanza. El comprador tiene la facultad de pedir por resulto el contrato o pedir su cumplimiento.

Importante: Artículo 1124 del Código Civil: La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe. **Facultad resolutoria** implícita.

La segunda obligación que tiene el vendedor es la de **saneamiento**. El vendedor está obligado a garantizar al comprador la posesión pacifica de la cosa vendida, y además, la evicción, es decir, si hay defectos en la cosa, en ese caso el vendedor tiene la obligación de sanear los defectos detectados en la cosa.

Si hay defectos en la cosa, podemos distinguir dos tipos de defectos:

1. Defectos de cantidad o de calidad no graves.

Se puede detectar fácilmente la existencia del vicio. El comprador debe comprobar si existe algunos de esos vicios o defectos de cantidad o de calidad, debe comprobarlo en un plazo muy corto, en principio de 4 días. Se puede pactar un plazo superior. En ese caso, hay que reclamar de inmediato al vendedor, y debe haber constancia de la reclamación.

1. Vicios/Defectos ocultos (son graves).

No se pueden detectar de inmediato la existencia del problema. Tenemos un plazo de 30 días.

El comprador que no haya hecho reclamación alguna fundada en los vicios internos de la cosa vendida, dentro de los treinta días siguientes a su entrega, perderá toda acción y derecho a repetir por esta causa contra el vendedor.

Ante supuestos de **vicios ocultos muy graves** que no se pueden detectar en 30 días, los tribunales vienen admitiendo que el plazo de 30 días debe de ampliarse. Si el vicio es muy grande y no se detecta en menos de 30 días el comprador puede reclamar en un plazo de 5 años. Todo dependerá de la naturaleza del bien.

A falta de garantía comercial, contractual (que es la de fabricante) hay que tener muy en cuenta estos plazos.

### Comprador

En primer lugar, el comprador tiene la **obligación de pagar** lo pactado, en el momento y lugar pactado.

El importe de lo que debe pagarse debe pactarse. Si no se ha pactado nada en el momento del pago, se debe pagar al contado. Por tanto, como regla general, **el precio aplazado se hace al contado**.

Aquí entra en juego en cuanto a pago del precio la obligación del comprador de pago: Los plazos de la **ley de lucha contra la morosidad** de 2004 que son de 30 días siguientes a la entrega o máximo los 60 días si se pacta un plazo superior a 30 días.

La demora en cuanto al pago del precio en el caso de las compraventas mercantiles implica que hay unos intereses, el llamado interés comercial del 12’5% anual que se fija semestralmente.

La forma de pago: se admite cualquier forma. Los pagos en efectivo tienen una limitación de 1000€. Lo normal en la compraventa mercantil es la transferencia. Cheque cuando es pago al contado, no puede ponerse una fecha posterior al momento en que se entrega. También se puede usar pagare para compraventas cuyo precio se paga aplazadamente.

El pago tiene que ir precedido de una factura que emite el vendedor, que es un documento mercantil. Debe contener el importe de la compraventa.

Obligación de recibir la cosa comprada que le entrega el vendedor. Es una obligación recíproca, es decir, el vendedor tiene la obligación de dar la cosa y el comprador la obligación de recibirla.

* Si el comprador detecta vicios o defectos cuando se le entrega puede reusar la cosa (no recibir) la cosa.
* También cuando el comprador le entrega la cosa posteriormente al plazo pactado, se puede reusar la cosa por el comprador.
* Si el comprador no cumple con la obligación de recibir la cosa sin causa, en ese caso el vendedor debe poner a disposición la cosa del comprador y comunicárselo. El vendedor puede dar por resuelto el contrato o puede reclamar el cumplimiento.

Como regla general, la transmisión del riesgo en el contrato de compraventa mercantil, o de que pase algo con las mercancías, es importante y cuando el comprador no recibe la causa sin causa y el vendedor la pone a disposición del comprador, el comprador tiene el riesgo de lo que le pueda pasar a la mercancía/cosa.

### Contrato de suministro

Es contrato atípico. Sucesivas entregas.

Son aquellos que se producen de manera sucesiva a lo largo del tiempo, de manera continuada. Se pacta por un periodo determinado o indefenido.

Se determina en que momento se va a entregar la mercancía, los precios que se pactan y la forma de determinar el precio a lo largo del tiempo.

# 3. Contratos de colaboración. Comisión y mediación. Agencia. Distribución. Franquicia.

Contratos en los que concurren varios empresarios.

#### Diferencias genéricas

Breves definiciones para ver las diferencias.

**Contrato de agencia mercantil**: No es atípico, tiene una ley. Es un contrato entre dos empresarios, que tiene la característica de que un empresario contrata a una persona individual o jurídica (agente mercantil que actúa como empresario) la promoción de forma activa y continuidad de los productos del empresario, normalmente en un territorio determinado y por productos, a cambio de una remuneración. Por tanto, es un contrato de intermediación. El agente promueve ventas del empresario, pero el no las compra, el intermedia en ellas. **Intermediar en una venta**.

**Contrato de distribución**: Es un contrato atípico, no tiene una ley. El fabricante de un producto establece con otro empresario distribuidor un vínculo duradero, y el distribuidor se compromete por tiempo determinado o indefinido a adquirir en firme mercancías o bienes del empresario para revenderlos dentro de un territorio determinado con o sin exclusiva. El distribuidor actúa como un comprador. **Comprar en firme para vender en un área**.

**Contrato de franquicia:** Es un contrato por el que una empresa (franquiciador) cede a otra (franquiciado) a cambio de una remuneración o contraprestación el derecho a explotar una marca comercial para comercializar determinados productos que se indican en el contrato. Derecho a explotar una marca. El compromiso del franquiciado es explotar una marca. Franquiciador cede los derechos de una marca al franquiciado.

**Comisión mercantil**: La comisión mercantil es la intermediación por un empresario en el negocio de otro para una operación mercantil determinada. A veces es complicado distinguir con la agencia mercantil. La diferencia es que la comisión es una operación. El objeto es la intermediación de una venta para **una** operación, en la agencia se prolonga en el tiempo, en la comisión hay límite de **una** operación, no hay continuación en el tiempo.

**Join Venture**: Es atípico. Es un contrato que incluye un acuerdo entre dos o mas partes/socios para poner recursos en común para realizar conjuntamente un negocio. El grado de colaboración es máximo, es más se puede hacer por la unión de dos sociedades. Es negocio conjunto.

# Clase 15/03/24 N.º 18

#### Descripción general y obligaciones de cada parte en cada tipo de contrato

### 1. Contrato de agencia

Es el principal contrato de colaboración, es el que está más regulado y el que se usa con más frecuencia. Es un contrato típico, tiene una ley que responde a una directiva comunitaria.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1992-12347>

La directiva y la ley piensa en proteger los derechos de la parte más vulnerable del contrato, en este caso el agente.

**Definición** del contrato de agencia según la ley:

* Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente (que es siempre un empresario), se obliga frente a otra **de manera continuada** o estable a cambio de una **remuneración**, a **promover actos u operaciones de comercio** por **cuenta** **ajena**, como intermediario independiente, **sin asumir**, salvo pacto en contrario, **el riesgo** y ventura de tales operaciones.

El agente se compromete a tratar de conseguir (promover) actos de comercio, por cuenta ajena. Es decir, el agente no actúa por cuenta propia, si no que actúa como intermediario, actúa “en nombre de otro”, actúa por cuenta del empresario. El agente recibe a cambio una retribución, una comisión.

El agente **no asume el buen fin** de la operación, el riesgo. El agente no tiene responsabilidad de que el destinatario no pague. La retribución es distinta en función de si el agente asume o no el buen fin (el riesgo).

Las normas de esta ley son derecho imperativo. Es decir, las partes pueden mejorar la posición pero no empeorarlo.

#### Derechos y obligaciones de cada una de las partes

##### Obligaciones del agente

* **Promover**, tratar de conseguir **operaciones** mercantiles para el empresario. Ocuparse de la promoción y de la conclusión de las operaciones del empresario.
* Obligación de **información** al empresario de cualquier incidencia respecto de las operaciones en las que intermedia, sobre todo, de los terceros que contrata el empresario a través del agente. Por ejemplo, dificultad de solvencia de un cliente.
* Seguir estrictamente las instrucciones del empresario.
* **Recibir** en nombre del empresario, cualquier **reclamación** o incidencia que le comuniquen los clientes. Es decir, el agente es el que representa al empresario frente a los clientes.
* Tiene que llevar una **contabilidad independiente.**

##### Obligaciones del empresario

* Poner a disposición del agente los documentos necesarios para la actividad del agente.
* Obligación recíproca de información, también tiene la obligación de informar al agente de cualquier información que conozca acerca de los clientes que el agente intermedia.
* Obligación de pagar la **remuneración** pactada (lo que se llama las comisiones).
  + Antes de pagar la remuneración, el empresario tiene que haber aceptado las operaciones que el agente le propone.
  + Los sistemas de remuneración pueden ser una cantidad fija, o en una comisión que es un porcentaje de las ventas de las operaciones conseguidas por el agente.
  + Devengo de la comisión: momento en que nace el derecho a cobrar la comisión (no es lo mismo que el pago, que puede ser posterior), ocurre cuando el empresario acepta las operaciones con terceros intermediadas por el agente.
  + El pago de la comisión por el empresario al agente debe realizarse no más tarde del último día del mes siguiente al trimestre natural en el que se hubiere devengado, salvo que se hubiere pactado pagarla en un plazo inferior. Es decir, como muy tarde en el mes siguiente. Esto garantiza evitar demoras.
  + El agente tiene derecho a la comisión independientemente de si sale la operación o no, ya que no asume el riesgo.
  + El porcentaje de comisión debe pactarse expresamente en el contrato. Si el porcentaje no está pactado por escrito, si no que se ha hecho de forma verbal, entonces el porcentaje de comisión se determina a partir de las facturas emitidas por el agente y pagadas por el empresario.
  + En cuanto al devengo de la comisión, el agente en el supuesto de extinción del contrato de agencia, el agente también tiene derecho a remuneración sobre las operaciones intermediadas antes de la fecha de extinción del contrato, aunque esas mercancías se hayan entregado posteriormente a la extinción.

##### Consecuencias/efectos de la extinción del contrato de agencia

El contrato de agencia puede ser por tiempo indefinido o determinado, según lo pactado en el contrato.

En el caso de la extinción también trata de proteger al agente y darle unas indemnizaciones o compensaciones al agente.

Casusas de extinción del contrato:

1. Por **incumplimiento**. Suele ser porque el empresario considera que el agente ha incumplido el contrato. De nuevo el Art.1124 del Código Civil.
2. Cuando hay **una extinción unilateral** del empresario sin causa, es decir, sin incumplimiento del agente. En este caso, la ley establece un sistema de indemnizaciones por el empresario al agente. Hay cuatro casos:
   1. Extinción del contrato de agencia por tiempo indefinido: **preaviso**. Puede haber una indemnización por falta de aviso. El empresario debe comunicar al agente un preaviso, es decir, preaviso es un derecho del agente. El plazo de preaviso será de un mes para cada año de vigencia del contrato, con un **máximo de seis meses**. Si el contrato de agencia hubiera estado vigente por tiempo inferior a un año, el plazo de preaviso será de un mes. Si el empresario no cumple con la obligación de preavisar el agente puede tener derecho a una indemnización por falta de preaviso.
   2. Indemnización por clientela. Cuando se extingue el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran.

El agente ha incrementado sustancialmente las operaciones del empresario, ha aportado nuevos clientes, ha incrementado el volumen de ventas del empresario debido a su intermediación.

La indemnización por clientela no puede exceder en ningún caso del importe medio anual de las comisiones cobradas por el agente durante los cinco últimos años, o durante toda la duración del contrato si este es inferior al contrato.

* 1. Indemnización por daños y perjuicios, con independencia de la clientela. El empresario está obligado a indemnizar los daños y perjuicios que, en su caso, la extinción anticipada haya causado al agente, siempre que la misma no permita la amortización de los gastos que el agente, instruido por el empresario, haya realizado para la ejecución del contrato.

A efectos de determinar la indemnización por daños y perjuicios, se hace en función de la antigüedad que tenga el contrato (tiempo de duración del contrato) y también si ha habido pactos de exclusiva en el contrato.

También se hace en función de si en el contrato de agencia se hace un pacto de no competencia después de extinguirse el contrato, en ese caso también habría que determinar una indemnización por daños y perjuicios.

Según la ley, el pacto de no competencia post contractual (una vez extinguido el contrato) no va a poder durar más de dos años.

Las indemnizaciones tienen un plazo de prescripción para reclamar por el agente al empresario de un año como máximo.

### 2. Contrato de comisión mercantil

Es intermediación en una operación mercantil Está regulado en el Código de Comercio (a partir del art. 254).

Es una intermediación, un mandato, que tiene como objeto una operación de comercio, y el comerciante (empresario o comitente) y el comisionista funcionan como empresarios sociales o individuales.

Es un contrato de medios, de poner los medios necesarios, pero no es un contrato de resultado.

Se reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista.

El comisionista puede desempeñar la comisión contratando en nombre propio o en el de su comitente, por cuenta propia o ajena. Regla general: contrata en nombre del empresario o comitente.

##### Obligaciones de cada una de las partes

Obligaciones del comitente o empresario

* Obligación genérica de informar al comisionista de cuanto sea necesario para que puede desarrollarse la comisión.
* Pago de la comisión. La comisión normalmente consiste en un porcentaje sobre la intermediación que realiza el comisionista. La regla general es que la comisión se devenga cuando se perfecciona el negocio y se cobra por parte del empresario el importe objeto de la intermediación.

##### Obligaciones del comisionista

* Obligación de informar al empresario comitente sobre cómo va el negocio de que se trate.
* En caso de que cobre cantidades a cuenta del negocio del comitente deberá reintegrar al comitente, en el plazo y forma que éste le prescriba, lo que le corresponda. En caso de morosidad abonará el interés legal.
* Tiene prohibido realizar el negocio en el cual esta intermediando por si mismo. Tiene prohibido concluir la intermediación a su interés propio.

### 3. Contrato de franquicia

Tiene una regulación: por una parte, en la ley de ordenación de comercio minorista y por otra en el decreto de la ley de 2010 en el art. 2. Luego se puede calificar como contrato típico. Junto con el de agencia es el contrato más prototipo, más utilizado.

Un contrato de franquicia es aquel en el que se desarrolla una actividad comercial con la que una empresa, denominada franquiciadora, cede a otra, denominada franquiciada, el derecho a la explotación de un sistema de comercialización de productos o servicios y una marca. Cesión de una marca **registrada**, que es de uso exclusivo.

**Cesión** de tres cosas: marca, saber hacer y asistencia técnica.

Cesión para la explotación de una marca comercial o industrial, cesión de unos conocimientos técnicos, un saber hacer, propio y exclusivo y cesión de una asistencia técnica o comercial continua. La asistencia técnica se ajusta a cada tipo de franquicia.

**No es franquicia**:

* La concesión de una licencia de fabricación.
* La cesión de una marca para explotarla en una zona determinada, sin saber hacer y sin asistencia, es una simple cesión de marca.
* La transferencia de tecnología.
* La cesión de la utilización de un rótulo comercial.

#### Obligaciones de cada una de las partes en el contrato de franquicia

##### Obligaciones del Franquiciador

Es el titular de la marca, el empresario.

* Tiene una obligación de dar una información precontractual, antes de firmar el contrato.
* Tener registrada su marca.
* Tener cubierta la protección de la marca en el Registro de la Propiedad Industrial.
* Ceder el saber hacer (el *know how*). Compartir su experiencia con el uso de la marca.
* Brindar la asistencia técnica permanentemente.

##### Obligaciones del Franquiciado

El franquiciado es un empresario independiente.

* Pagar una retribución a cambio de la cesion de la marca, el saber hacer y la asistencia técnica. Esta retribución consiste normalmente en una comisión como un porcentaje de las ventas. También suele haber una comisión de entrada, una comisión inicial.
* Suministrar al franquiciador los datos de ventas y los datos contables que requiera el franquiciador para verificar el volumen de las ventas. La información que necesitará el franquiciador se establece en el contrato.
* No desvelar ni transmitir el know how (saber hacer) a terceras personas.
* Respetar la imagen del franquiciador y de la marca en todo lo que se establezca en el contrato.

### 4. Contrato de distribución

Los vamos a ver en el Tema 9 sobre distribución.

### 5. Join Venture

Lo vamos a ver en el Tema 9.

# Clase 19/03/24 N.º 19

**Vamos a ver un contrato de colaboración extra, solo una idea de él básica:**

### 6. Contrato de Cuenta en Participación

Es una forma de colaboración antiquísima, es un contrato de colaboración regulado en el Código de Comercio, tiene una regulación específica.

Según el artículo 239: Podrán los comerciantes interesarse los unos en las operaciones de los otros, contribuyendo para ellas con la parte del capital que convinieren, y haciéndose partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen.

Es una pseudosociedad. La ventaja de este tipo de contrato es que no requiere ningún tipo de formalidad. No requiere la formula de escritura pública, puede ser un contrato privado, o incluso verbal al no estar sujeto a ninguna formalidad.

Las dos partes son: Gestor y Partícipe.

El partícipe participa en el negocio del gestor aportando, y a cambio recibe una retribución, de esta forma se establece un régimen de colaboración muy libre.

Frente a terceras personas, el único que tiene responsabilidad es el gestor (sobre su empresa) y el partícipe no tiene responsabilidad. Tampoco el partícipe puede reclamar nada al tercero, es decir, es un partícipe interno.

Cada parte es independiente a nivel fiscal, cada uno tiene su contabilidad, simplemente está la participación entre ambos.

# 7. Contratación bancaria. Operaciones activas y pasivas.

Según la Guía Docente: 7. Contratación bancaria: Operaciones activas: contratos de préstamo bancario y apertura de crédito, descuento, Leasing, Factoring y Project Finance. Operaciones pasivas: el contrato de depósito bancario. Operaciones neutras: la cuenta corriente bancaria.

Los bancos son SA y por tanto son operaciones mercantiles. Los contratos bancarios que vamos a ver son los utilizados por los empresarios.

## 7.1 Contratos de activo u operaciones de activo

Son lo créditos que tiene concedido el banco a los clientes. Son operaciones de activo para el banco

### 7.1.1 Préstamo bancario

Es un préstamo de dinero. No tiene una regulación como tal. El contrato de préstamo bancario es mercantil si el prestatario es un empresario.

El préstamo bancario es un contrato por el que un banco entrega una suma de dinero determinada y el prestatario se compromete a devolverla en el momento acordado y a pagar un interés pactado.

El interés tiene siempre que pactarse, porque sino se pacta el Código de Comercio determina que no tiene interés. Los préstamos no devengarán interés si no se hubiere pactado por escrito.

##### Obligaciones del banco

* Entrega del capital pactado en la forma y tiempo acordado.

##### Obligaciones del cliente o prestatario

* Devolver el capital en la forma de pago y el momento acordado.
* Pago de los intereses pactados.

Las entregas a cuenta (fuera de los plazos establecidos) del préstamo por el cliente del cliente se aplican (se imputan) en primer lugar al pago de intereses y luego al pago del capital.

* Pago de comisiones que se pacten en el contrato.
* Lo frecuente y habitual es que el cliente se obligue a prestar garantías para la devolución del capital prestado.

Para garantizar la devolución del préstamo, junto con el contrato de préstamos, pero no son obligatorias, las garantías son accesorias que el banco pide al cliente.

Las garantías pueden ser de dos tipos: reales y personales.

Garantías Reales: hipoteca o prenda.

* + Hipoteca: cuando la devolución del préstamo se garantiza con la hipoteca sobre un inmueble que requiere una escritura pública y la inscripción en el Registro de la Propiedad para que sea válida. Por ejemplo, si el cliente no paga, el banco va a ejecutar la hipoteca y se queda con el piso del cliente.
  + Prenda: entrega de una cosa mueble o efectos o títulos-valores como garantía del cumplimiento de la devolución del préstamo. Esto supone la transmisión de la posesión de la cosa por el cliente prestatario al banco. En el caso de los títulos-valores (prenda sobre acciones) tiene que también efectuarse la entrega de tales títulos o efectos al banco.

Personales: Fianza o aval bancario. (fianza=aval)

* Fianza regulada consiste en una garantía personal por la que una persona se compromete a pagar o cumplir por otra que es el obligado principal, en nuestro caso es el cliente del banco, en el caso en que este no devolviese el capital prestado o los intereses. Es una alternativa a la garantía real, o puede ser complementaria a la garantía real (que se pidan ambas).
* En un aval, se tiene que conseguir que otra persona abale el préstamo, ese abal se pacta usualmente con **carácter de solidario**. La solidaridad implica que si el cliente no devuelve el dinero el banco puede reclamar directamente contra el avalista y simultáneamente contra el cliente, el deudor principal.
* Hay que tener en cuenta que el régimen del abal según el Código Civil no es el de solidario, el **régimen general** en el caso de la fianza es el de que esta se pacta **con carácter subsidiario**. Esto significa que para que el acreedor de la obligación principal pueda reclamar contra el fiador/avalista, primero tiene que ir contra el deudor principal y solo si este no tiene bienes con que responder de la deuda es cuando puede reclamar contra el fiador avalista.
* En definitiva, para que sea **solidaria** la fianza, **tiene que pactarse**, sino será por defecto con carácter subsidiario según la regla general.

### 7.1.2 Apertura de crédito

Contrato por el cual el banco se obliga dentro de unos límites pactados a poner a disposición de su cliente cantidades de dinero a cambio de una **comisión de apertura** de crédito. Se conoce también como póliza de crédito, es un contrato que se documenta instrumentado ante un documento público ante notario es un documento ante notario y que tiene fuerza ejecutiva.

Las pólizas de contratos mercantiles son **títulos ejecutivos**.

Fuerza ejecutiva: si el cliente no cumple con su obligación, el banco tiene una acción ejecutiva, porque esa póliza es un **título ejecutivo**. Es decir, el acreedor del banco puede ir directamente contra los bienes del deudor sin iniciar un procedimiento ordinario, mediante una demanda rápida para embargar directamente los bienes del deudor.

Se le llama también en muchos casos de apertura de línea de crédito.

##### Obligaciones del banco

* Mantener a disposición del cliente la cantidad pactada en el contrato.
* Entregar al cliente las sumas que el cliente solicite según lo valla pidiendo.
* Límites para el banco que se establecen en el contrato:
  + Límite cuantitativo, una cantidad máxima de dinero que puede poner a disposición del cliente.
  + Límite temporal: disposición del dinero al cliente durante un tiempo.
  + Límite modal: en el contrato de apertura de crédito normalmente se pacta la forma en que se va a entregar el dinero.

En cuanto a la forma pactada, en la apertura de crédito hay un compromiso del banco de pagar los cheques que emita el cliente aunque no tenga dinero en su cuenta, pero si tiene esa línea de crédito.

##### Obligaciones del cliente

* No tiene obligación de disponer del dinero, tiene la posibilidad, pero no la obligación.
* La obligación principal es pagar la comisión al banco por la apertura del crédito, de tener a su disposición el dinero, pagar la comisión de ese servicio.
* Esta comisión tiene que pagarla, aunque el cliente no disponga del dinero.
* En caso de que se disponga del dinero el cliente debe pagar los intereses al tipo pactado en el contrato.

### 7.1.3 Descuento mercantil

Descuento bancario mercantil. Esta operación es muy típica.

El descuento bancario es un contrato por el cual el banco se compromete a adelantar a un cliente el importe de los créditos que este tiene pendiente de cobrar y que aún no están vencidos, de tal manera que el cliente le cede o endosa mediante su entrega esos créditos al banco y este le adelanta el dinero, **restándole/descontándole un tipo de interés** (por el adelanto del dinero, se le da menos, un interés), de ahí la palabra descuento.

Un cliente del banco tiene créditos pendientes a pagar, entonces solicita ese dinero por adelantado y el banco selo da, pero le da un poco menos, por los intereses. El crédito pasa a tenerlo el banco con el deudor y espera al vencimiento para cobrarlo. Si la operación es normal el deudor paga al banco el importe y el banco obtiene un beneficio, por el interés que le cobró al cliente en un inicio dándole menos dinero.

Le adelanta el dinero 🡪 Descuento del tipo de interés.

El descuento cubre la necesidad de tesorería que pueda tener el empresario.

El descuento normalmente se documenta en pagarés, es un título-valor de pagos aplazados. El pagaré es un papel de obligación por una cantidad que ha de pagarse a tiempo determinado. Por medio de un pagaré el que lo firma se compromete a pagar UNA CANTIDAD ESTIPULADA a una PERSONA en una FECHA en específico.

##### Obligaciones del banco

* Descontar o anticipar el crédito que le entrega el cliente con los límites previstos en el contrato
* Puede pactarse que esta obligación no sea aislada para un crédito especifico o varios créditos específicos. También puede pactarse para una línea de descuento, por el cual el banco se obliga a descontar créditos (pagarés o letras) hasta una línea máxima.
* Diligencia en la gestión del crédito. El banco está obligado a **presentar al cobro** al tercero (deudor del cobro) los títulos (pagarés normalmente) para que este los satisfaga al vencimiento. Como el descuento supone una cesión del crédito al banco, es el banco el que tiene la capacidad y obligación de gestionar el pago del crédito.
* Cuando el banco entrega el dinero al cliente lo hace **salvo buen fin del crédito**. Es decir, si el deudor del crédito no paga al vencimiento una vez que el banco presenta el crédito al cobro, el banco puede reclamar el importe del crédito no solo al deudor, sino también al cliente. Porque la cesión se pacta salvo buen fin, es decir, si no es bueno el crédito, el banco va a **reclamar el importe a su cliente**, y luego este si quiere se lo reclama a su deudor.

##### Obligaciones del cliente

* El cliente se compromete a que los créditos que cede al banco para descuento sean verdaderos, sean créditos ciertos. Incluso a veces se compromete a que sus créditos pendientes de cobro se los va a ceder, sus créditos aplazados se los va a entregar porque al banco le interesa descontar eso.
* Pagar el tipo de interés comprometido y las comisiones que en su caso se pacten en el contrato.
* Obligación de devolución. en caso de que el deudor no pague, asumir la deuda, por el principio de salvo buen fin.

##### Obligación del deudor aplazado que tiene la obligación de pago

El deudor aplazado tiene la obligación pendiente de pago aplazadamente.

# Clase 22/03/24 N. º 20

### 7.1.4 Leasing/Renting

Arrendamiento financiero con opción a compra. Contrato de compraventa entre la entidad de leasing (banco) con un proveedor. El cliente del banco le dice lo que quiere que el banco compre. El banco compra para arrendar ese bien a su cliente. El banco compra bajo indicación de su cliente un bien, para arrendárselo a este.

Dos contratos presentes: Contrato de compraventa y Contrato de arrendamiento.

Contrato de arrendamiento financiero que hace el banco a su cliente. El banco cede el bien a su cliente, y a cambio este le va a pagar unas cuotas. Una vez terminado el contrato, el cliente va a **poder ejercitar** un derecho de opción de compra sobre el bien que ha tenido en alquiler durante un tiempo, por un precio que equivale a una cuota residual. Es un derecho de opción de compra, pero no es una obligación.

Son operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la **cesión del uso de bienes** muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. **El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, en favor del usuario.**

Esos bienes tienen que ser adquiridos por un empresario/profesional y estar a efectos de

##### Tipos de Leasing

La ley establece unos plazos de duración para que el arrendamiento en el leasing.

* Sobre bienes muebles: suelen ser equipos, máquinas, equipos informáticos, que un empresario los utiliza para su actividad económica. La duración del leasing en este caso es de mínimo dos años.
* Sobre bienes inmuebles: la duración mínima es de 10 años.

##### Obligaciones del banco

* Tiene la obligación de adquirir el bien según las indicaciones de su cliente.
* Obligación de ceder el bien a su cliente.

Obligaciones del banco como arrendador por la cesión del uso del bien:

* Cualquier derecho sobre el bien cederlos al cliente.
* El mantenimiento del bien no le corresponde al banco.
* Entrega del bien.
* En el caso en que cliente optara por la compra del bien al final del arrendamiento el banco tiene la obligación de transmitirle la propiedad.

##### Obligaciones del cliente

El cliente funciona como arrendatario

* Pago de las cuotas establecidas.
* Pago de la cuota final o residual si ejecuta el derecho de compra.
* Normalmente, tiene la obligación de pactar un seguro sobre el bien. Luego, en ese caso tiene la obligación del pago de las primas al seguro
* Obligación de mantenimiento del bien.
* En caso en que el cliente no pague alguna de las cuotas, se verá primero lo que dice el contrato. Además, el banco podrá reclamar la posesión del bien o las cuotas pendientes de pago, dando por resuelto el contrato. Es una protección que tiene siempre el banco.

Lo normal es que los contratos de leasing tengan una protección en el registro de ventas de bienes muebles a plazo. El contrato se documenta en escritura pública y al inscribirse en ese registro el domino (propiedad) del bien sigue siendo del banco en cuanto no se paguen las cuotas.

Los contratos de Leasing suelen hacerse con un banco como hemos dicho, pero hay determinados bienes que tiene su propia entidad financiera.

Para las compras de determinados bienes como vehículos que tienen su propia entidad financiera que puede hacer este tipo de operaciones sin ser un banco.

##### Lease back

Saber que hay un sistema de leasing llamado **lease back** que consiste en lo siguiente.

Venta de un bien normalmente inmueble al banco y este a su vez se lo cede en arrendamiento financiero al cliente que se lo ha vendido con la posibilidad por este de ejercitar el derecho de compra sobre el bien al final del plazo de arrendamiento.

### Renting

Es un alquiler de un bien que hace un empresario. A diferencia del leasing, en el renting no hay derecho de opción a compra a la finalización del arrendamiento.

No hay opción de compra. El beneficio es fiscal, que el empresario reduce de sus impuestos por tener ese contrato de arrendamiento con ciertos pagos, como una empresa que alquila coches de renting.

##### Obligaciones de la empresa de renting

Es una sociedad financiera.

* Entregar el bien al cliente, este bien es según las indicaciones que le ha dado el cliente al banco, por tanto, la empresa de renting compra el bien según las indicaciones al cliente como en el leasing.
* La empresa de renting le cede el bien a su cliente, según el contrato. Hay unos pagos, las cuotas del arrendamiento.
* Lo característico de renting: La empresa de renting se compromete a asumir los gastos de mantenimiento y seguro del bien.

##### Obligaciones del arrendatario

* Pagar las cuotas pactadas.
* Hacer uso del bien según lo pactado.
* Generalmente se suele establecer la obligación al cliente de no volver a alquilar el bien y de no cederlo a terceros.

### 7.1.5 Factory

Supone externalizar los departamentos de facturas de un negocio, cediéndolo a una empresa de Factory. Siempre supone la obligación de ceder facturas.

Se decide “quiero factorizar mis facturas”.

Intervienen tres partes:

* el vendedor y comprador en una relación mercantil normal, en que el vendedor emite las facturas para que el comprador se las pague. Relación de compraventa mercantil entre dos empresas: vendedor y comprador.
* Un contrato de Factoring que hay detrás entre un banco o sociedad de Factoring con el empresario que tiene facturas pendientes de compro. Es decir, con un empresario que ha vendido determinados bienes a otro.

##### Obligaciones de la empresa de Factoring (como el banco, depende del banco)

* Administrar los créditos que su cliente le cede.
* Estudiar la solvencia de los deudores de estos créditos, de esas facturas.
* Presentar el cobro de las facturas llegada la fecha de vencimiento. Hace de cobrador de las facturas que le cede su cliente. No solo administra, sino que se encarga de cobrar también.
* Adelanto anticipado del cobro de las facturas por el banco. Es posible pactar el descuento o pago anticipado de las facturas al cliente a cambio de un tipo de interés por el adelanto. Luego es frecuente pactarse un contrato de descuento dentro del contrato de Factory. Luego el contrato de Factory suele pactar administrar las facturas y el descuento de estas.
* Las sociedades de Factoring son financieras, dependen de un banco siempre. Por ello, nos referimos a la empresa de Factoring como banco.
* Asegurar el cobro de las facturas al cliente empresario. El riesgo asegurado es la insolvencia del deudor de las facturas. Si el deudor se declara insolvente y no paga, el banco se hace cargo de estas y abonará su importe al cliente.

##### Obligaciones del cliente

* Ceder las facturas según lo pactado en el contrato. El cliente normalmente asume el compromiso de la entrega de las facturas al banco. Puede establecerse esa obligación de entrega hasta un límite máximo.
* Incluir en todas las facturas que van a cederse al banco, una mención de que se cobrará solo por la empresa de Factoring. Las facturas van a llevar un sello en el cual se indica que el único encargado de cobrar las mismas es el banco, la sociedad de Factoring.
* El cliente se compromete que no recibirá el dinero del pago de las facturas y, si por algún motivo se le pagan las facturas directamente a él, reintegrará ese importe al banco.
* El cliente responde de la realidad y legitimidad del crédito que es objeto de las facturas.
* El cliente se compromete a pagar las comisiones que se derivan del contrato. La remuneración que paga el cliente depende del contenido del contrato, si se asegura el cobro de las facturas o se prevé el riesgo de la insolvencia la remuneración es mucho mayor. Luego las remuneraciones o comisiones depende del contenido del contrato de Factoring.

## 7.2 Operaciones de pasivo

Son operaciones de pasivo para el banco, en el balance del banco aparecen en el pasivo

### 7.2.1 Depósito bancario

Lo volveremos a ver en el tema 9 con los depósitos internacionales.

El deposito mercantil en general está regulado en el Código de Comercio, y puede consistir en cosas, bienes y también en dinero.

Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente

El depósito regular o depósito de dinero, es una operación de pasivo porque hay una obligación del banco de pendiente de devolución.

Suele hacerse en un contrato, en una póliza, no es necesario hacerlo en documento público.

Tipos:

* Depósito a plazo, según el contrato.
* Si el depósito no se constituye a plazo existe la obligación de reintegro tan pronto como el cliente lo solicite.

##### Titularidad y disponibilidad del depósito

Los depósitos pueden constituirse:

* Forma individual.
* Forma conjunta. Depósito conjunto
* Con firma autorizada. Es el permiso que da el titular del depósito a un tercero a otra persona para que pueda disponer de él. Si es sencillamente firma autorizada, no es titular, aunque pueda disponer del dinero.

##### Documentación del depósito

* En un contrato de depósito.
* En una cuenta corriente.

Los depósitos se pueden utilizar en garantía y puede otorgarse una prenda de los saldos que

a. Depósito bancario:

- Es un contrato que puede consistir sobre cosas bienes y también sobre dinero  deposito irregular

- Hay una obligación del depositante de devolver los beines a cambio de una reumenracion por el deposito

- Solo estudiamos el deposito irregular de dinero

- Hay un pasivo en el balance de pendiente de devolución

- Puede ser deposito a plazo

- La titularidad y disponibilidad del deposito:

o Pueden constituirse de forma individual, de forma conjunta o con firma autorizada.

o La disponibilidad puede ser distinta. Es un tema de relacion interna entre los depositantes. La disponibilidad pude hacerse de forma solidaria, cualquiera de los titulares puede disponer de la totalidad. Si fuera mancomunada, seria necesario tener la firma de TODOS los que aparecen como titulares del deposito.

o Deposito de firma autorizada: es el permiso que da el titular del deposito a una tercera persona para que pueda disponer de él pero eso no le da titularidad. Si es solo firma autorizada no es titular.

- Documentacion del deposito: puede constar en un contrato o en una cuenta corriente

- Los depósitos se pueden utilizar en garantía y puede otorgarse una prenda de los saldos que hay depositados.

### 7.2.2 Redescuento

El descuento son operaciones de activo, las letras, pagares o créditos pendientes de cobro que el banco tiene en su cartera porque se lo ha descontado a su cliente los puede ceder a otros bancos mediante lo que se llama una operación de redescuento. Luego el redescuento se establece entre dos bancos.

El tipo o retribución que paga la entidad que descuenta, que quiere obtener el dinero, el anticipo, es menor que la que satisface el cliente particular que descuenta en una entidad de crédito.

Luego la cartera de créditos que tiene un banco los puede a su vez ceder a otro banco.

## 7.3 Operaciones neutras o mixtas

### 7.3.1 Cuenta corriente bancaria

El contrato de cuenta corriente implica la existencia de un depósito. También implica para el banco el ofrecer a sus clientes una serie de servicios de caja.

Por tanto, el contrato de cuenta corriente bancaria está integrado por:

* Depósito bancario.
* Servicios de caja.

Pueden pactarse que el saldo sea negativo y el banco cobrará el tipo de interés pactado por ese saldo negativo. Eso es un crédito al cliente por el banco bajo la fórmula del descubierto. Luego los descubiertos se consideran operaciones de activo, de crédito. De ahí que se consideren operaciones mixtas.

No se puede confundir el contrato de cuenta corriente bancaria con el contrato de cuenta corriente entre empresarios.

Existen un contrato de cuenta corriente entre empresarios, por el cual dos empresarios van anotando en una cuenta los saldos de debe y haber que recíprocamente tienen como consecuencia de su relación mercantil y pactan que periódicamente van a “cerrar” esa cuenta y pagar uno a otro el saldo resultante. Se usa para facilitar una relación mercantil reciproca entre dos empresas, una le da unos bienes a la otra y la otra le da otros y al final del año se pagan lo que falta que no se ha cubierto con el “intercambio” de bienes.

##### Oligaciones para el banco

* Reintegro del depósito que consta en la cuenta corriente a petición del cliente y los servicios de caja que le ofrecen en el contrato.
* Obligación de información de saldos de operaciones que se cargan en la cuenta en el activo y el pasivo y la compensación entre el debe y el haber.

##### Obligaciones para el cliente

* Tener saldo para hacer frente a los cargos de la cuenta.
* Pagar comisiones que en su caso puedan establecerse.

Cuando se abre a nombre de varias personas la cuenta, la cuenta tiene varios titulares, cualquiera de ellos podrá disponer del saldo y los servicios de la cuenta indistintamente. Los titulares son los que tienen responsabilidad de ese saldo. La regla general es que es posible que cualquiera de los titulares pueda disponer del saldo de la cuenta con sólo su firma.

Si quisiéramos que fuese necesario la firma de todos para disponer del saldo tendríamos que formar una cuenta bancaria mancomunada.

Cuenta mancomunada: todos tendrían que firmar para disponer del saldo de la cuenta.

# Clase 02/04/24 N.º 21

### 7.3.2 Crédito documentario

Volveremos en el tema de la contratación internacional.

Es un contrato que tiende a garantizar una compraventa mercantil entre dos partes que tienen su sede en distintos países. La idea es que garantice el cobro del precio por el vendedor y de recepción de las mercancías por el comprador.

Funcionamiento del crédito documentario:

El comprador ordena a su banco (con el cual trabaja) que pague al vendedor de las mercancías el precio de las mismas. El banco hace una función de intermediación en esa compraventa, y se encarga de pagar el precio de las mercancías al vendedor contra la entrega por este de determinados documentos (normalmente documentos de transporte) que justifican que el vendedor ha cumplido con su obligación de enviar las mercancías al comprador.

##### Obligaciones del banco

* Pagar el precio de las mercancías al vendedor de las mismas. Es una obligación que asume sobre todo con su cliente que es el comprador de las mercancías.
* Verificar/comprobar que los documentos que le entrega el vendedor de las mercancías y que justifican que ha enviado las mismas al comprador son formalmente correctos. Esta obligación de revisar formalmente el contenido de los documentos es lo que hace que el banco pague al vendedor de las mismas.

##### Obligaciones del comprador

Comprador ordenante de que el banco pague el crédito. Es el cliente del banco.

* Provisión de fondos al banco para que pueda efectuar el pago del precio.
* En algunos casos, el comprador como cliente del banco pide un crédito a este y por tanto el banco adelanta al comprador el pago del precio de las mercancías. De ahí el nombre de crédito, pero no tiene necesariamente que haber un crédito. Posibilidad de financiación del pago del precio de las mercancías, pero no es obligatorio, puede haber hecho una provisión de fondos.
* Pagar las comisiones al banco por su función de intermediación en la compraventa.

## 8. Contratos de seguro: Concepto, caracteres y elementos personales. Riesgo, interés y prima. La póliza. Obligaciones y deberes de las partes

Hay tres leyes básicas para el contrato de seguro (esto de leyes no entra en el examen):

* Ley de contrato de seguro de 1980. Incluye sobre todo las obligaciones de las partes. Es la ley principal a la que se acude cuando se tiene un problema con un contrato de seguro.
* Ley de mediación de seguros y reaseguros privados de 2006. Regula a los intermediarios del contrato de seguro, los mediadores: agentes de seguro y corredores de seguro.
* Ley de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras de 2015. Regula a las compañías de segura y qué obligaciones tienen.

## 8.1 Descripción general o concepto del contrato de seguro y elementos del mismo.

Definición según la ley:

El contrato de seguro es aquel por el que el asegurador (o compañía de seguros) se obliga, mediante el cobro de una prima (un precio) y para el caso de que se produzca un suceso cuyo riesgo es objeto de cobertura, se obliga a indemnizar según lo pactado el daño producido al asegurado o a pagar un capital, una renta u otras prestaciones convenidas.

##### Elementos:

1. **Riesgo**. El riesgo es la posibilidad de que ocurra un evento dañoso o una necesidad patrimonial. El riesgo es un suceso incierto, fortuito (prevemos la posibilidad de que se produzca un riesgo). Se pacta algo que puede o no ocurrir. Si se da el riesgo tiene que tener un contenido económico, que es lo que el asegurado prevé.
2. **Prima del seguro**. Prima = Precio. Lo que se paga como precio por el contrato. La prima la paga el tomador del seguro y es la contraprestación por el riesgo que asume la compañía de seguros.
3. **Daño.** El daño es la lesión que se produce en el momento en que aparece el riesgo asegurado.
4. **Objeto asegurado.** El objeto asegurado es el elemento que se encuentra expuesto a riesgo y que está cubierto por el seguro.
5. **Contrato propiamente dicho, póliza de seguro.** La póliza de seguro es un documento que prueba la existencia del seguro y el contenido del mismo. El contrato de seguro es obligatorio formalizarlo por escrito en una póliza.

Es un contrato de adhesión. Es un contrato típico, porque está regulado por la ley.

Es posible que el contenido del contrato, la póliza, se pida. Se puede pedir por el tomador de seguro a la compañía de seguro una solicitud del contrato. La compañía debe emitir previamente a la firma del contrato, un acuerdo o compromiso de realizar el contrato en determinadas condiciones, para garantizar las condiciones del asegurado.

La ley permite que las pólizas de seguro sean al portador, es un suceso excepcional.

El contenido de la póliza de seguro no es disponible, el contrato debe respetar las obligaciones de las partes en los términos que establece la ley de contratos de seguro.

La duración máxima de cualquier contrato de seguro no puede ser superior a diez años. Transcurrido ese plazo, las renovaciones automáticas se hará cada año.

## 8.2 Sujetos y obligaciones del contrato de seguro.

### 8.2.1 Sujetos

### 1- Entidad aseguradora o Compañía de seguros

Tiene que ser siempre una persona jurídica. Puede ser una SA, pero puede ser también una mutua de seguros, una cooperativa de seguros o una mutualidad de previsión. Lo normal es que sea una SA.

Tres tipos de entidad de seguro:

1. SA
2. Mutua de seguros
3. Cooperativas de seguro
4. A veces, puede ser una mutualidad de previsión.

Obligaciones:

* Obligatoriedad de registro. Las entidades de seguros deben estar inscritas en el Registro de la Dirección General de Seguros. Y sobre todo, determinar el tipo de seguros que puede otorgar, porque no están autorizadas a otorgar cualquier tipo de seguro.
* Obligació de orden contable y obligaciones de dotaciones. Tener una contabilidad especial que se destina a que su función de aseguradora puede cumplirse previamente, como los bancos. Dotaciones específicas para cubrir riesgos.

##### Mutua de seguros:

son sociedades mercantiles que no son SA, sin ánimo de lucro cuyo objeto exclusivo es la cobertura de los socios. Los socios son los asegurados que pueden ser personas físicas o jurídicas. Por tanto, en un contrato de seguro con una mutua de seguros se acepta el contrato como socio de la mutua. Cubre sólo a sus socios. El carácter de socio no es como el de una SA, es como un asociado.

##### Cooperativas de seguros:

Hay una Ley general de cooperativas de 1999. No entra en el examen la legislación de cooperativas ni la definición.

La cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades (de los socios, las personas que se han asociado) y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

Su objeto principal es ofrecer el servicio de seguros a sus socios.

##### Mutualidad de previsión:

No es una mutua de seguros.

Las mutualidades de previsión social son entidades aseguradoras **voluntarias** complementaria al sistema de **Seguridad Social** obligatoria, es decir, son colaboradores de la Seguridad Social. Los socios de estas mutualidades de previsión son empresas que se asocian a ella.

### 2- Tomador

Contrata y suscribe la póliza de seguro con la aseguradora y asume las obligaciones de la póliza, en particular, pagar el precio del seguro, la prima o la póliza.

3- El asegurado

Es el titular del interés asegurado y tiene derecho a la indemnización supuesto que nazca el riesgo que cubre el contrato. Suele coincidir con tomador, pero no siempre.

4- El beneficiario

Es la persona que tiene derecho a obtener la ventaja que se deduce del seguro en caso de que se produzca el evento asegurado. Puede coincidir con el tomador y el asegurado, pero no siempre.

Ejemplo para la distinción de los elementos

Un empresario que quiere contratar un seguro de accidente o muerte de sus empleados.

* El tomador es el empresario, es el que contrata y paga la prima.
* El asegurado es el trabajador. El interés asegurado está en él.
* El beneficiario son los herederos del asegurado.

## 8.2.2 Obligaciones

##### Obligaciones de la entidad aseguradora

* La compañía de seguros tiene la obligación de entregar la póliza al tomador del seguro.
* En el caso de querer cancelar la póliza (extinguir/cancelar el contrato), tiene que hacerlo dos meses antes de la fecha de finalización prevista en el contrato.
* Cubrir el riesgo asegurado. Pagar la prestación de que se trate. Es decir, satisfacer la indemnización de que se trate una vez producido el siniestro. En algunos casos, requiere valorar los daños como consecuencia del siniestro.

Dentro de los **40 días** siguientes a la declaración del siniestro la compañía de seguros tiene la obligación de pagar un importe mínimo al asegurador según las circunstancias del siniestro conocidas.

El plazo máximo de pago de las indemnizaciones por la aseguradora deberá producirse en los **tres meses** siguientes al momento en que se ha producido el siniestro.

Si se produce la demora: Las compañías de seguros se retrasan en el pago de la indemnización, es decir, no cumplen con los plazos máximos.

Si pasan los tres meses, entra en mora, y debe pagar el Interés legal más una penalización del 50% del interés legal (como un 5%).

La ley establece que pasados dos años de que se haya producido el siniestro, se establece una penalización a la compañía de seguros de pagar un interés anual del 20% del coste de la indemnización.

Luego cuando se produce un siniestro:

1. Durante los primeros 40 días se puede dar un adelanto de una cantidad razonable dependiendo del tipo de seguro.
2. Pago total de la indemnización: dentro de los tres meses cuando se produce el siniestro. Tiene que haber pagado todo en 3 meses.
3. Si pasan los tres meses, entra en mora, y debe pagar el Interés legal más una penalización del 50% del interés legal (como un 5%).
4. Transcurridos 2 años desde la producción del siniestro, el interés anual no podrá ser inferior al 20%. Si pasados dos años no ha pagado: además tiene una penalización de 20% de la penalización del importe de la indemnización

##### Obligaciones del tomador

* Pagar la prima del seguro en las condiciones pactadas en la póliza. La prima puede establecerse anual, cuatrimestral, trimestral.
* Si no se paga la prima por el tomador, la compañía tiene el derecho de resolver el contrato de seguro.
* Durante la vigencia del contrato el tomador tiene la obligación (también es una obligación del asegurado) de comunicar a la compañía tan pronto como sea posible cualquier modificación de las circunstancias al contratar el seguro.
* Obligación de informar sobre siniestro (es común para el beneficiario), debe comunicar cuando ocurre un siniestro en el plazo máximo de 7 días desde que lo conoce.
* Aminorar las consecuencias del daño o siniestro.

## 8.3 Clases de contratos de seguros

Seguros de daños o de indemnización:

1. Seguros de intereses sobre las cosas. Aseguramos un bien material, algo tangible.
   1. Seguros contra incendios
   2. Seguros de Transporte
   3. Seguros de Robo
   4. Seguro Agrícola
2. Seguros de intereses sobre derechos. Importantes para la actividad empresarial.
   1. Seguro de caución. Cuando la aseguradora se compromete en caso de incumplimiento por el tomador de sus obligaciones legales o contractuales a indemnizar al asegurado de los daños patrimoniales sufridos previstos en el contrato.

Es una especie de garantía que la compañía de seguros da en previsión de que su asegurado pueda incumplir algo.

El tomador del seguro suele ser un empresario. El asegurado sería esa tercera persona que va a recibir una indemnización en caso de que el tomador no cumpla con sus obligaciones. Suele contratarse en obras públicas.

* 1. Seguro de crédito normal u ordinario. La aseguradora se compromete según lo pactado en el contrato a indemnizar al asegurado de las pérdidas finales que experimente como consecuencia de la **insolvencia** definitiva de sus deudores.

Cuando el empresario prevé que los deudores no les va a pagar, luego **por** **insolvencia del deudor la aseguradora le paga** por el seguro de crédito.

Situaciones de insolvencia que da lugar a reclamar el importe del crédito por parte del empresario:

* El deudor se ha declarado en concurso de acreedores.
* Se abre un procedimiento judicial y no se puede solucionar porque no hay bienes del deudor.

1. Seguro de intereses sobre el patrimonio íntegro. Te cubre todo tu patrimonio.
   1. Seguro de responsabilidad civil. El tomador del seguro lo contrata para cubrir el riesgo de tener que indemnizar a un tercero por los daños y perjuicios causados por su actuación personal. El tomador del seguro pretende cubrir los daños causados por una actuación negligente por el incumplimiento de sus obligaciones.

La responsabilidad penal derivada de una actuación dolosa, que supone un delito, no lo cubre el seguro de responsabilidad civil.

Cubre la actuación culposa, y no la dolosa.

* 1. Seguro de lucro cesante. El asegurador se obliga a indemnizar al asegurado por la pérdida de rendimiento económico, que hubiera podido alcanzarse en un acto o actividad de no haberse producido el siniestro descrito en el contrato.
  2. Seguro de defensa jurídica.

1. Seguro de riesgo sobre la vida o la integridad física.
   1. Seguros de vida.
   2. Seguros de accidentes.
   3. Seguro público que es obligatorio, con la Seguridad Social. Pero luego a parte el empresario puede contratar más seguros.

# Clase 05/04/24 N.º 22

Estos dos puntos ya se han ido viendo:

Ahora vemos el punto 4 del tema 8.

## 4. Contratos de obra y servicios. Concepto y naturaleza. El Subcontrato. Contratos publicitarios. Contratos de transporte.

Idea inicial que hay que tener en cuenta, y que luego tiene consecuencias:

Desde el punto de vista empresarial, hay ámbitos materiales que desarrolla la empresa que muchas veces se (sub)contratan con otros empresarios. Podemos distinguir dos tipos de subcontratación:

* Ámbito material de la propia actividad del empresario. Subcontratar la propia actividad o un objeto del contrato que tiene que ver con mi propia actividad. Por ejemplo, fabrico ordenadores y subcontrato la propia fabricación del ordenador, o las pantallas.
* Contratar actividades que no son las propias del empresario. Como contratar servicios de limpieza o de seguridad.

## Contratos de obra y servicios.

Es mercantil si las dos partes son empresarios o profesionales. Los dos sujetos que intervienen en el contrato, ambos son empresarios o profesionales.

Tiene un principio de forma.

En el arrendamiento de obras o servicios, una de las partes se obliga a ejecutar una obra o a prestar a la otra un servicio por precio cierto.

* Contrato de obra: Es un contrato de **resultado**, lo que contrato es un resultado, que se haga esa obra. Se pacta un resultado.
* Contrato de servicios: Es un contrato de **medios**, se contrata la ejecución de un servicio encaminada a obtener algo, como contratar a un abogado. No se pacta un resultado, normalmente. Se encarga la ejecución de algo.

### Contrato de obra

Dos partes:

* El empresario principal, que es el dueño de la obra y que es el que encarga la obra.
* El contratista: quien ejecuta la obra.

Los medios materiales pueden ser de cuenta del contratista o de cuenta del principal.

##### Obligaciones del contratista

* Ejecutar/realizar la obra conforme al contrato y entregar el resultado pactado.
* Suele haber un sistema de garantías para que la ejecución se realiza conforme a lo pactado.
* Cumplir el plazo de la obra que suele determinarse en el contrato.
* Se suelen establecer cláusulas penales por retraso, por el incumplimiento del plazo establecido en el contrato.
  + Capacidad de los jueces de moderar la indemnización. El juez puede modificar equitativamente la pena cuando la obligación principal hubiera sido en parte o irregularmente cumplida por el deudo. Los jueces pueden sopesar y si es excesiva la pena pueden rebajarla, pero los contratos siempre han de cumplirse.

##### Obligaciones del empresario principal

* Pago del precio al contratista según lo pactado.
  + Precio tanto alzado: precio concretado en el contrato.
  + En contratos de obra es frecuente que el precio pueda ser modificado a lo largo de la ejecución de la obra.
* Pueden pactarse otras obligaciones en el contrato para el empresario como Calendario de pagos: pagos parciales con certificación de que se va cumpliendo.

##### Subcontratación

Subcontratación: El contratista contrata a su vez parte de la ejecución de la obra con un tercero. Esto es posible como regla general, e incluso es lo normal. Los términos de la subcontratación deben hacerse referencia en el contrato, pero si no se dice nada, el contratista puede contratar a terceros.

### Contrato de arrendamiento de servicios

Contrato de servicios entre dos EMPRESARIOS.

Dos partes:

* Arrendatario de servicio, el que contrata el servicio. Es el empresario principal.
* Arrendador del servicio. Es otro empresario.

Hay que vigilar que el arrendador del servicio tiene las características propias de empresario. Constatar que es un empresario. Si es una sociedad mercantil no hay problema, si es un empresario individual, la cosa es más complicada, nos debe acreditar que tiene actividad como empresario individual.

Objeto del contrato como: Servicio de seguridad, de limpieza…

Duración del contrato puede ser indefinida. Puede ser por tiempo indefinido.

Es obligatorio la redacción del contrato por escrito de servicios continuados.

##### Obligación del arrendador del servicio

* Ejecutar el servicio con forme a las condiciones fijadas en el contrato.

##### Obligación del arrendatario

* Pago del precio

## Subcontratación

Hay que tener en cuenta el fenómeno de subcontratación en contratos de obra, pero sobre todo en contratos de servicios.

Responsabilidad que puede tener el empresario principal (el que contrata el servicio) respecto el incumplimiento de obligaciones por el empresario que ejecuta el servicio frente a sus trabajadores y frente a la administración de la Seguridad Social.

Párrafo me he perdido.

### Responsabilidad por subcontratación que tienen que ver con **actividad propia**

Dos tipos de responsabilidad **solidaria**:

* Responsabilidad solidaria por parte del empresario principal en pago de deudas de la Seguridad Social,
* Responsabilidad solidaria por parte del arrendatario del servicio en pago de salarios.

Responsabilidad derivada por el incumplimiento del contratista en la realización de obras o servicios correspondientes a la actividad propia.

1. El empresario principal puede asumir de manera solidaria las deudas de seguridad social que tenga el empresario a quien contrata relativa a los trabajadores que ponga en servicio al empresario en ejecución de su actividad principal.

La Seguridad Social nos dice que está al corriente. Es muy importante como empresario principal cuando contratamos. Cuando se cumple la circunstancia, en principio no hay responsabilidad. Si no pedimos la certificación y el empresario al que contratamos para ejecutar un servicio propio de nuestra actividad y asume deudas con la seguridad social a causa de los trabajadores, puede haber una responsabilidad por deudas de seguridad social. Asumir de manera solidaria las deudas relativas a los trabajadores que ponga al servicio del empresario principal en ejecución del contrato de arrendamiento de servicios. Es una responsabilidad que se extiende en el tiempo hasta un plazo de 3 años siguientes a la terminación del encargo.

1. El arrendatario del servicio va a tener responsabilidad por las deudas salariales del empresario a quien contrata referido a los trabajadores que prestan el servicio contratado. Responsabilidad por las deudas salariales por el servicio que subcontrata referido a los trabajadores.

🡪Subcontratación de la propia actividad no es lo mismo que subcontratación de un servicio que no se refiere a la actividad propia.

### Responsabilidad por subcontratación que no tiene que ver con **actividad propia**

### Responsabilidad en materia tributaria (no es importante)

También existe una responsabilidad en contratos de obra o servicios en **materia tributaria**. La ley establece quienes son los sujetos responsables en materia tributaria.

Hay casos en los que un empresario es responsable de otro y no lo saben, por lo que tener en cuenta esta ley es importante.

Responsabilidad subsidiaria por deudas tributarias en caso de contratos de ejecución de obra o arrendamiento de servicios. Artículo 43 apartado f.

<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2003-23186>

Texto

Descripción generada automáticamente

## 4.2 Contratos publicitarios (idea general)

Cuatro tipos:

1. Contrato genérico de publicidad: Un anunciante (una empresa) encarga a una agencia de publicidad a cambio de una contraprestación (precio) la ejecución de publicidad y la creación y programación de la misma.

Es el más amplio al incluir ambas cosas: ejecución y programación

Lo importante es saber que el anunciante que crea publicidad cede derechos sobre las mismas al empresario que la ha contratado.

1. Contrato de difusión publicitaria: es más limitado que el anterior. A cambio de un precio establecido según unas tarifas, un medio se compromete en favor de un anunciante o una agencia a difundir la publicidad en unidades de espacio o tiempo disponibles.

Si no se cumple o difunde la publicidad, el medio de comunicación tendrá la obligación de volverlo a difundir. Existirá el derecho del empresario de reclamar el precio si el medio no lo difunde.

1. Contrato de creación. El objeto del contrato es la creación del anuncio o campaña de que se trate. Se hace entre un empresario y una agencia. Luego ya el empresario se encargará de la difusión, o de contratarla con otra empresa.
2. Contrato de patrocinio, sponsor. El patrocinado, a cambio de una ayuda económica para la realización de su actividad deportiva, benéfica, cultural, científica o de otra índole, se compromete a colaborar en la publicidad del patrocinador.

# Clase 09/04/24 N.º 23

# Contrato de Transporte

Contrato de transporte terrestre (por carretera) de mercancías.

Tiene una ley de 2009 que regula el contenido, luego es un contrato típico, modelo. A este contrato se le llama también carta de porte.

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2009-18004>

Contrato de terrestre aquel por el que un empresario que se llama transportista o porteador se compromete frente a otro sujete que se llama cargador, a cambio de un precio a trasladar mercancías de un lugar a otro y ponerlas a disposición de la persona indicada en el contrato que se llama destinatario.

Luego, hay 3 Sujetos:

* Cargador
* Transportista o porteador
* Destinatario

##### Obligaciones del cargador

Empresario que firma el contrato y encarga el transporte.

* Efectuar la **carga de las mercancías** en el medio de transporte que se trate.

Como regla general, le corresponde realizar la carga al cargador. (Y la descarga al destinatario).

Según la ley, hay una excepción: en servicios de paquetería con mercancías de número de bultos reducido, la obligación de carga le corresponde al transportista.

* Obligación de **pago del precio del transporte** le corresponde al cargador.

Se puede pactar que sea el destinatario quien pague el importe del transporte. En ese caso, si el destinatario no paga, el cargador tiene responsabilidad subsidiaria en el pago del precio (ya que es quien ha realizado el contrato de transporte).

* Momento de pago. Como regla general, el momento del pago es el pactado y establecido en el contrato. a no ser que se pacte en el contrato, el precio del transporte debe pagarse una vez cumplida la obligación de transportar y puestas las mercancías a disposición del destinatario, nace la obligación de pago del precio por parte del cargador.
* Si se produce demora en el pago por el cargador, la regla general es que el obligado al pago incurre en mora, es decir, el cargador incurre en mora si no paga en el plazo de 30 días.

Como regla general de la ley de 2004 contra la morosidad el plazo es de 30 días, si no se establece otro plazo en el contrato.

##### Obligaciones del porteador / transportista

* Custodiar las mercancías desde que le son entregadas.
* Efectuar el transporte según lo previsto en el contrato.
* Lugar y plazo de entrega.
* Responsabilidad del porteador en cuanto a tres supuestos: si hay retraso en ejecutar el transporte, si hay pérdida total o parcial de la mercancía o si se ha producido un daño de las mercancías (avería).
* Responsabilidad por retraso: en el contrato se establece el tiempo en que debe ejecutarse el transporte. Si se produce un retraso en la entrega de mercancías según lo pactado, el transportista, como regla general, tiene obligación de pagar una indemnización por el retraso.

La indemnización por retraso no puede exceder el precio del transporte, para evitar abusos.

* Responsabilidad por daños en las mercancías, es decir, por pérdida total o parcial o por averías.

La cuantía de la indemnización por pérdida total o parcial viene determinada por el precio de las mercancías cuando el transportista las recogió. Las perdidas deben haber sido ocasionadas por actuación negligente del transportista.

La avería es un defecto que se ha producido en las mercancías durante el transporte. Hay que valorar el momento inicial y qué perjuicios se han producido durante el transporte.

La ley establece un Límite de indemnización, en el caso de pérdida o avería, en función del indicador IPREM.

Límite de indemnización en caso de pérdida o avería: no puede exceder de 1/3 del Indicar Público de Renta de Efectos Múltiples/día por cada kilogramo de peso bruto de mercancía perdida o averiada. Sería: 1/3 \* IPREM (del día) \* kg.

* En caso de que el contrato de transporte sea contrarrembolso se establece también la obligación del transportista del dinero que cobra del destinario entregárselo al cargador en un plazo máximo de 4 días. Artículo 42.

Contrarrembolso: cuando se pacta que, en la entrega de la mercancía al destinario, el destinatario debe pagar una cantidad de dinero al porteador. El porteador debe entregar lo cobrado al cargador en un plazo de diez días.

Texto

Descripción generada automáticamente con confianza media

##### Obligaciones del destinatario

* Efectuar las operaciones de descarga. Descargar las mercancías cuando le llegan al destino.
* Pago del precio del transporte solo si se ha pactado expresamente.
* Tiene un **derecho de reúse** de las mercancías (artículo 54) en el caso en que estas lleguen deterioradas o sólo se le entregue una parte de las mercancías.