

DERECHO MERCANTIL

Normas y Principios que lo rigen



AUTORES:

Fernando Rodolfo Orellana Intriago

María Fernanda Orellana Intriago

Genner Lautaro Rogel García

Stefania Alexandra Correa Guzmán

Vanessa De Lourdes Castro Vera



Derecho mercantil

Normas y principios que lo rigen

Autores

Fernando Rodolfo Orellana Intriago

María Fernanda Orellana Intriago

Genner Lautaro Rogel García

Stefania Alexandra Correa Guzmán

Vanessa De Lourdes Castro Vera

Título de la obra

Derecho Mercantil – Normas y principios que lo rigen

Editor:

Ing. Eduardo Lascano L., MBA

Autores:

Fernando Rodolfo Orellana Intriago

María Fernanda Orellana Intriago

Genner Lautaro Rogel García

Stefania Alexandra Correa Guzmán

Vanessa De Lourdes Castro Vera

Corrección Idiomática – Estilo

Lic. Patricia García Basurto., Mgtr.

© 1RA. EDICIÓN: Diciembre 2024

ISBN Impreso: 978-9942-48-881-7

No. de Registro de derecho de Autor SENADI: En trámite

Edición – Impresión:

Edicumbre Editorial Corporativa

Dirección: Grecia N32-175 y La Granja - Edf.: NOGAL PISO 2

Telf.: 098 385 5681

E-mail: edicumbreeditorial@hotmail.com

Diseño Portada:

Edicumbre Editorial Corporativa

Diseño Interior:

Edicumbre Editorial Corporativa

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo por escrito de los autores.

DEDICATORIA

A Dios, quien guía mi vida con amor y sabiduría, dándome la fuerza para superar cada desafío y la gracia para apreciar cada bendición. A mi madre, cuyo amor eterno y sacrificio han moldeado la persona que soy hoy. Tus enseñanzas y cuidados siempre estarán en mi corazón, y te agradezco por todo lo que me has dado. A mi amada esposa, mi compañera de vida, cuyo amor incondicional y apoyo constante hacen que cada día sea más hermoso. Eres mi refugio y mi fortaleza. A mi hija, la luz de mis días y la esperanza de mi futuro. En ti veo la pureza, la alegría y el milagro de la vida. Eres mi mayor tesoro y mi inspiración para ser mejor. A mi hermana, con quien he compartido tantos momentos de nuestra historia, gracias por estar siempre a mi lado con tu cariño y apoyo. Nuestra conexión es un lazo inquebrantable que valoro profundamente.

Fernando

*Dedico este espacio a Dios, por su amor y guía en cada paso de mi vida.
A mis padres Divina y Fernando, cuyo sacrificio y enseñanzas me han formado y fortalecido.
A mis hijos Doménica y Marcos, que llenan mis días de alegría y esperanza. A mi hermano Fernando,
por ser un apoyo incondicional y un compañero leal.*

*A mi esposo Marcos, por su amor y comprensión.
Cada uno de ustedes es un regalo que valoro profundamente. Gracias por ser
parte de mi vida y por inspirarme a ser mejor.*

María Fernanda

A mis hijos, mis hermanos y a toda mi familia. Por inspirarme a cumplir este sueño.

Genner

*A mi familia, personas cercanas y a todo aquel que tome este libro como una guía académica, ellos
me motivan a seguir esforzándome para cumplir mis sueños.*

Stefania

*A mi amado esposo y a nuestras queridas hijas,
Esta contribución es el resultado de sueños compartidos y del apoyo incondicional que me han brindado.
A ustedes, que me inspiran cada día consu amor, paciencia y alegría, les dedico mi aporte en esta obra.*

Vanessa

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mi familia, a la Universidad de Guayaquil por ser el espacio donde he crecido tanto académica como personalmente. Gracias por brindarme las herramientas, el conocimiento y las oportunidades que me han permitido desarrollarme profesionalmente.

Fernando

Agradezco a Dios por su infinita sabiduría y amor, que me han guiado en cada paso de mi vida. A las empresas Andersen & Orellana - Advanced, por brindarme la oportunidad de crecer profesionalmente y contribuir a su éxito; su confianza en mis habilidades ha sido fundamental para mi desarrollo. A la Universidad de Guayaquil, por ofrecerme una educación sólida y el apoyo continuo en mi formación académica. Finalmente, a mi familia, cuyo amor y apoyo incondicional me han dado la fortaleza para seguir adelante. Cada uno de ustedes ha sido una parte esencial de mi camino y estoy eternamente agradecido.

María Fernanda

Agradezco a Dios, a mis padres en el cielo, también a mis familia y amigos que me han motivado durante esta investigación y han estado expectante de los avances. En especial por la confianza del producto final.

Genner

Agradezco a primero a Dios, ya que es el pilar fundamental de toda mi vida, a mi familia y amigos que me han motivado durante esta investigación y han estado expectante de los avances. En especial por la confianza del producto final.

Stefania

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a todas las personas que hicieron posible mi participación en esta obra.

A mi esposo, por ser mi compañero incondicional y por su apoyo constante. A nuestras hijas, por ser mi mayor inspiración. A mi mamá, por su amor y fortaleza, que me han guiado siempre.

Agradezco también a mis colegas y colaboradores, por su valiosa orientación y contribución en el desarrollo de este proyecto. Sin su conocimiento, paciencia y compromiso, este trabajo no habría sido posible. A todos, mi más sincero agradecimiento.

Vanessa

BIOGRAFÍA

FERNANDO RODOLFO ORELLANA INTRIAGO



Fernando Orellana es un profesional con amplia experiencia en el ámbito financiero y contable. Desde 2019, se desempeña como Gerente General en Andersen & Orellana Cía. Ltda., donde ha liderado la provisión de servicios financieros, contables, tributarios y administrativos a diversas empresas, incluyendo Lujelube S.A. (lubricantes y refrigerantes de vehículos), Jomalunka S.A. y Yodoín S.A. (restaurantes), así como Carva Carvaesca del Ecuador S.A. (materiales de acero y madera) y varias otras. Previamente, trabajó durante 15 años en Computronsa como contador financiero, tributario y contable.

En el ámbito académico, Fernando ha sido docente en la Universidad Técnica Empresarial de Guayaquil desde 2008, donde ha impartido cursos de auditoría, contabilidad básica, contabilidad bancaria y metodología de la investigación. También ha colaborado con la Universidad de Guayaquil en la Facultad de Ciencias Administrativas, enseñando materias como contabilidad y matemáticas financieras, así como legislación tributaria y planificación estratégica.

Fernando Orellana es candidato a Doctor en Ciencias Económicas en la Universidad de Zulia, Venezuela, desde 2019, y obtuvo el título de Maestro en Administración de Negocios en la Universidad César Vallejo, Perú, entre 2021 y 2023. Además, cuenta con una Maestría en Tributación y Finanzas, un diploma superior en Tributación, y ha sido especialista en tributación en la Universidad de Guayaquil. Su formación académica incluye un título de abogado de los tribunales y juzgados penales y civiles por la Universidad Internacional de la Integración de América Latina en Nicaragua, así como el grado de economista, ingeniero comercial y contador público autorizado en la Universidad de Guayaquil.

ORCID - 0000-0002-3266-9265

MARIA FERNANDA ORELLANA INTRIAGO



María Fernanda Orellana Intriago es una profesional destacada en el ámbito de la contabilidad y auditoría, con una sólida formación académica. Obtuvo el título de Maestra en Administración de Negocios en la Universidad César Vallejo y se graduó como Contadora Pública Autorizada en la Universidad de Guayaquil.

Desde 2019, se desempeña como Socia – Auditora Senior en Advanced Audit Tax, donde ha estado involucrada en la planificación y ejecución de auditorías externas, garantizando la transparencia y cumplimiento normativo de las empresas clientes. Sus funciones incluyen la revisión de estados financieros, evaluación de controles internos y la elaboración de informes de auditoría que brindan recomendaciones para mejorar la eficiencia operativa.

Anteriormente, trabajó en Andersen & Orellana como Asistente Contable entre 2019 y 2021. En este rol, apoyó en la preparación de informes contables y en la auditoría de procesos internos, contribuyendo al desarrollo de procedimientos que mejoraron la precisión en la gestión financiera.

ORCID - 0000-0002-9993-0878

GENNER LAUTARO ROGEL GARCÍA



Es Ingeniero Ambiental, graduado en la Escuela Superior Politécnica Ecológica Profesor Servio Tulio Montero Ludeña en el año 2009, destacado como mejor egresado de la promoción, Abogado de los Tribunales y Juzgado Penales y Civiles, graduado en la Universidad Internacional de la Integración de América Latina, en el año 2021, Master en Gestión Pública, graduado en la Universidad Internacional de la Integración de América Latina, en el año 2021, actualmente aspirante a la Maestría en Gestión del Transporte Mención en Tráfico, Movilidad y Seguridad Vial - Modalidad en Línea de la UIDE Universidad Internacional Del Ecuador.

Se ha desarrollado laboralmente en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, como Especialista Ambiental de la Subsecretaría de Transporte y Obras Públicas Zonal 5, institución en la que también estuvo encargado de la Dirección de Transporte y Obras Públicas Distrital de La Provincia de Loja, también ha ocupado los cargos de Administrador y Supervisor de varios contratos de obra y estudios viales como son, Administrador del Contrato de "Construcción y Operación del Centro Binacional de Atención de Frontera CEBAF Macará - La Tina: Construcción de Vías de Acceso y Operación y Culminación del Centro".

Administrador del Contrato de Fiscalización de la "Remediación a los Puntos Críticos del Paso Lateral de Loja".

Supervisor de Fiscalización de la rehabilitación de la vía de acceso al Hospital Monte Sinaí, de 4,5km de longitud.

Supervisor de los Estudios del proyecto, Servicio de Consultoría para realizar Estudios de Pre-Factibilidad y Factibilidad de la Autopista Guayaquil - Santa Elena, bajo la modalidad de concesión, longitud 140km.

Supervisor del proyecto, Estudios de las vías de Acceso a la Reserva Ecológica Manglares Churute, Sector La Flora y Sector Administrativo, longitud 7km.

Ing. Especialista Ambiental del proyecto: Rehabilitación y Ampliación del Corredor vial E25 Buena Fe - Quevedo - Babahoyo - Jujan de 130.00 km de longitud, ubicada en la provincia de Los Ríos.

ORCID - 0009-0003-187-8886

STEFANIA ALEXANDRA CORREA GUZMÁN



Es Abogada de los Tribunales y Juzgados de la República, graduada en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil en el año 2018, destacada entre los 10 mejores promedios de su promoción, Master en Derecho Procesal, graduada en la Universidad Tecnológica ECOTEC, en el año 2021, Master en Derecho Constitucional, graduada en la Universidad de Especialidades Espíritu Santo, en el año 2023

Se ha desarrollado laboralmente como abogada en el libre ejercicio profesional desde el año 2018, como abogada externa de coactiva del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y de BanEcuador, también se ha desempeñado como docente universitaria en la Universidad Politécnica Salesiana, carrera de derecho en la sede Guayaquil impartiendo clases de derecho constitucional, derecho civil libro I: personas, introducción al derecho entre otras asignaturas, desde el año 2021, también fue designada como responsable de la planificación y acreditación de la carrera de derecho de la Universidad Politécnica Salesiana en el año 2022.

ORCID - 0000-0002-1610-3042

VANESSA CASTRO VERA



Es una profesional con sólida experiencia en el sector financiero y en la docencia, comprometida con la sostenibilidad y el desarrollo académico. Actualmente está cursando un Máster Universitario en Derecho de los Mercados Financieros en la Universidad Internacional de La Rioja (2024). Además, posee un Diplomado en Mercado de Valores por la Universidad Casa Grande (2023) y una Maestría en Finanzas y Proyectos Corporativos por la Universidad de Guayaquil (2015). En el ámbito profesional, se desempeña como Directora nacional de Fiscalización, Consultas y Desarrollo Normativo en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, donde ha ocupado distintos cargos desde 2015. Anteriormente, fue Directora Nacional de Autorización y Registro y Especialista de Fiscalización, Consultas y Desarrollo Normativo. También ha trabajado como Asesora Financiera y Tributaria para empresas importantes de Guayaquil, así como Contadora General en industrias y Analista Financiera en multinacionales. En el ámbito académico, ha sido docente ocasional en la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Matemáticas y Físicas, desde 2018 hasta 2024, impartiendo materias relacionadas con la contabilidad, finanzas y metodología de la investigación. También fue docente en la Facultad de Ciencias Administrativas de la misma universidad entre 2014 y 2015. Ha publicado en la revista Dominio de las Ciencias, destacándose su artículo titulado *“La participación ciudadana para fortalecer los mecanismos anticorrupción en las instituciones públicas del estado ecuatoriano”*, el cual se encuentra indexado en diversos repositorios académicos como Latindex Catálogo v2.0, MIAR, I2OR, Google Académico, OAJI, LatAm Studies, SIS, SJIF, ESJI, Issuu, Scribd, Calaméo, Internet Archive, WorldCat, y Base. Además, ha participado como ponente en la conferencia “Emisión de Obligaciones” en la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil en 2024. Ha sido reconocida por su desempeño docente y profesional, recibiendo el reconocimiento de la Universidad de Guayaquil en 2024 y del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador en 2022.

Introducción

El Derecho Mercantil, también conocido como Derecho Comercial, es una rama del Derecho Privado que se encarga de regular las relaciones jurídicas que surgen en el ámbito de la actividad empresarial. Su objetivo primordial es garantizar la seguridad jurídica en las transacciones comerciales, facilitando el intercambio de bienes y servicios y promoviendo el desarrollo económico.

Los orígenes del Derecho Mercantil se remontan a las antiguas civilizaciones, donde ya existían prácticas comerciales y normas que regulaban las relaciones entre comerciantes. Sin embargo, fue en la Edad Media, con el surgimiento de las ciudades-estado y el auge del comercio marítimo, cuando el Derecho Mercantil comenzó a consolidarse como una rama autónoma del Derecho.

Los comerciantes medievales, conscientes de la necesidad de reglas claras y uniformes para facilitar sus transacciones, crearon los llamados “usos y costumbres mercantiles”, que eran conjuntos de normas consuetudinarias aplicables a las relaciones comerciales. Estos usos y costumbres, con el tiempo, fueron recogidos en recopilaciones escritas y reconocidos por los poderes públicos, dando lugar a los primeros códigos de comercio.

Por otro lado, En la edad antigua conocemos con certeza que se realizaban actividades de comercio como: la compraventa, de la asociación, del crédito y de la navegación; y, quienes realizaban estas actividades eran los caldeos y asirios, chinos, persas, hebreos, indios, árabes, fenicios, griegos y romanos. La única legislación que regulaba actividades de comercio en ese momento era el Código Hammurabi, además de ser el primer cuerpo legal en la historia, pues se conoce su existencia desde los años 1962 A.C, en Egipto y Creta, en el cual sobresalían las relaciones que existían entre comerciantes. En esta época podemos también

conocer que Siria era quien servía de mercado a la civilización que fluía en Mesopotamia. En la edad antigua no se conoce de normas que regulen las actividades de comercio, pero si se conoce que ya se realizaban actividades de comercio. (Hernández, 2020).

El Derecho Mercantil se distingue de otras ramas del Derecho por las siguientes características:

- Autonomía: El Derecho Mercantil posee un cuerpo normativo propio, aunque se relaciona con otras ramas del Derecho, como el Civil, el Administrativo y el Penal.
- Especialización: Se centra en regular las relaciones jurídicas propias de la actividad empresarial, como la compraventa de mercancías, los contratos de transporte, los seguros, etc.
- Dinamismo: El Derecho Mercantil es una rama del Derecho en constante evolución, debido a los rápidos cambios que se producen en el entorno económico y tecnológico.
- Internacionalidad: El comercio tiene un carácter internacional, por lo que el Derecho Mercantil debe adaptarse a las normas y convenios internacionales.

En la actualidad, el Derecho Mercantil se enfrenta a nuevos desafíos, como la globalización, la digitalización y la creciente complejidad de las relaciones económicas. Estos cambios han dado lugar a la aparición de nuevas figuras jurídicas y a la adaptación de las normas tradicionales a las nuevas realidades. Por lo cual, resulta imperiosa la necesidad de que los sistemas jurídicos del mundo sean capaces de adaptarse a las nuevas corrientes en este ámbito del derecho mercantil.

Algunos de los temas que se deben abordar a la luz de las innovaciones en el comercio mundial son los siguientes:

- Comercio electrónico: La contratación a distancia, la protección de los consumidores en línea y la seguridad de los pagos electrónicos.
- Protección de datos personales: La gestión de los datos personales en el ámbito empresarial y el cumplimiento de las normas de protección de datos.
- Responsabilidad social corporativa: La importancia de las empresas en la sociedad y su responsabilidad en materia social y ambiental.
- Inteligencia artificial y derecho, ya que el impacto de la inteligencia artificial en las relaciones comerciales y la necesidad de adaptar el marco jurídico.

En la presente obra literaria, se explorará en profundidad los distintos aspectos del Derecho Mercantil y a lo largo de los capítulos, se analizará lo siguiente:

- Los fundamentos del derecho mercantil
- Los sujetos del Derecho Mercantil
- Los actos de Comercio
- Las generalidades de los Contratos Mercantiles
- Los contratos típicos y atípicos, así como algunos ejemplos de estos.

El Derecho Mercantil es una disciplina fundamental para comprender el funcionamiento de la economía y las relaciones comerciales. Su estudio es

esencial para abogados, empresarios, estudiantes y cualquier persona interesada en el mundo de los negocios.

Este libro pretende ofrecer una visión completa y actualizada del Derecho Mercantil, analizando sus principios fundamentales, sus instituciones y su aplicación práctica. A través de un lenguaje claro y conciso, se busca facilitar la comprensión de esta materia, tan relevante en el mundo globalizado en el que vivimos.

Índice de Contenido

<u>Introducción</u>	5
<u>Fundamentos del Derecho Mercantil</u>	9
<u>Capítulo 1: Fuentes del Derecho Mercantil</u>	9
<u>La ley mercantil: Código de Comercio y leyes especiales</u>	10
<u>La costumbre mercantil</u>	15
<u>La jurisprudencia mercantil</u>	24
<u>Los principios generales del derecho</u>	25
<u>Principios de acuerdo a la legalidad</u>	28
<u>Capítulo 2: Sujetos del Derecho Mercantil</u>	30
<u>El comerciante individual</u>	31
<u>Las sociedades mercantiles (tipos y características)</u>	32
<u>Capítulo 3: Actos de Comercio</u>	37
<u>Concepto y características</u>	38
<u>Clasificación de los actos de comercio</u>	42
<u>Actos de Mercantilidad Condicionada</u>	45
<u>Teoría de los actos objetivos y subjetivos de comercio</u>	50
<u>Capítulo 4: Generalidades de los contratos mercantiles</u>	53

<u>Concepto y características</u>	54
<u>Principios generales de los contratos mercantiles</u>	56
<u>Formación y extinción de los contratos</u>	58
<u>Capítulo 5: Contratos mercantiles típicos</u>	61
<u>Compra venta mercantil:</u>	62
<u>Permuta:</u>	64
<u>Consignación</u>	67
<u>Comisión:</u>	68
<u>Agencia</u>	70
<u>Seguro:</u>	71
<u>Transporte:</u>	74
<u>Crédito documentario</u>	76
<u>Capítulo 6: Contratos mercantiles atípicos</u>	77
<u>Concepto y características</u>	78
<u>Ejemplos de contratos atípicos (franchising, factoring, etc.)</u>	79
<u>Contratos Factoring</u>	79
<u>Conclusión</u>	87
<u>Referencias</u>	90

Índice de Tablas

<u>Tabla 1 Semejanzas y Diferencias Costumbre Mercantil</u>	19
<u>Tabla 2 Actos de Comercio</u>	49
<u>Tabla 3 Clasificación de los tipos de contratos compra venta</u>	63
<u>Tabla 4 Contrato Permuta</u>	65
<u>Tabla 5 Contrato Consignación</u>	67
<u>Tabla 6 Contrato Comisión</u>	69
<u>Tabla 7 Contrato Agencia</u>	70
<u>Tabla 8 Contrato Seguro</u>	73
<u>Tabla 9 Contrato Transporte</u>	75
<u>Tabla 10 Contrato Crédito</u>	76
<u>Tabla 11 Ventajas y desventajas del Factoring</u>	80
<u>Tabla 12 Características de un Contrato de Franquicia</u>	86

Capítulo 1

Fundamentos del Derecho Mercantil:

Fuentes del Derecho Mercantil

Fuentes del Derecho Mercantil

La ley mercantil: Código de Comercio y leyes especiales

En el ámbito del Derecho Mercantil, Jiménez (2021) menciona que “El Derecho Mercantil está representado por una serie de normas de carácter jurídico, las cuales van a regular los diferentes actos de comercio y a las personas que los realizan, los cuales son llamados comerciantes, ya que precisamente son quienes poseen las capacidades para realizar los llamados “actos de comerciales”, este conjunto de normas obedecen a un formalismo legal e institucional y al sentido dinámico de este tipo de actividades comerciales. También es pertinente mencionar, que, si bien el Derecho Mercantil se encuentra dentro de la rama del Derecho Privado, también lo es que para que puedan ser aplicados sus principios se debe valer y apoyar en otras ramas del derecho, como lo son el Derecho penal, el derecho administrativo, el derecho constitucional y otros que por su naturaleza propia puedan ser coadyuvantes en el proceso de aplicación de normativas en materia mercantil.”

Por otro lado Tenas (2021), expresa lo siguiente:

“las fuentes del derecho se encuentran descritas por la norma que las limita, es decir, en el caso del derecho mercantil, se encuentra delimitado a nivel normativo por el Código de Comercio (principalmente), esto aplica tanto para los comerciantes por definición como para los que no lo son, ya que, se entiende que en este renglón se encuentran de igual manera los empresarios. Ahora bien, en el supuesto caso en que en dicha normativa no regule los actos comerciales que realicen determinados “comerciantes”; serán aplicables los usos del comercio aplicables según el lugar en que se encuentren; de igual manera, de no ser regulados por los anteriores

mencionados, entonces serán aplicables las normativas del derecho común. (p. 21)

En cuanto a las leyes mercantiles, conviene conocer una de las legislaciones mas antiguas en cuanto a lo mercantil, ya que por medio de la investigación realizada en España, sugieren lo siguiente al respecto de una de las fuentes del derecho como lo es la ley.

“a) *Normas comprendidas en el concepto ley mercantil*: La “ley mercantil” se debe comprender como una norma de carácter estatal; como por ejemplo los decretos leyes y los decretos legislativos como los decretos, órdenes y resoluciones; por medio de las cuales se puedan regular el sector del Derecho patrimonial privado; el cual es tacito al definir al Derecho mercantil; b) *Competencia sobre la legislación mercantil*: con respecto a las competencias de la legislación a nivel de derecho mercantil, la Constitución Española establece que estas corresponden netamente al estado, basicamente, a nivel de competencia para legislar en materia de normativa mercantil; ahora bien, para el caso de las Comunidades Autónomas, estas solamente pueden atribuirse las competencias a nivel normativa o ejecutorias; en el areas geografica en que se encuentren delimitadas.” (Tenas, 2021, pág. 16)

En cuanto a los usos de comercio Tenas (2021) describe lo siguiente:

“a) A pesar de la codificación del Derecho mercantil, las prácticas comerciales habituales (usos) mantienen un papel crucial. Estos usos, que demuestran la capacidad de respuesta del comercio a las demandas del mercado, siguen siendo una fuente importante de normas; b) La prueba del uso, a diferencia de la ley y como excepción al principio *iura*

novit curia, constituye una carga procesal que incumbe a quien lo alega. Al no estar tasados los medios probatorios, es admisible cualquier medio de prueba, destacando entre ellos las sentencias, los certificados de las Cámaras de Comercio y los dictámenes periciales.” (p. 17).

De igual manera, la ley mercantil es otra fuente del derecho mercantil, en materia de Derecho Mercantil, la ley, como manifestación de la voluntad estatal, constituye una fuente primaria del Derecho Mercantil. En este ámbito, códigos como el de Comercio y el Civil, junto con otras disposiciones legales de rango inferior, conforman el ordenamiento jurídico mercantil. (Tenas, 2021).

Dentro de esta normativa también se encuentran las siguientes leyes.

- Ley de Compañías.
- Código de Comercio.
- Ley de Cheques
- Ley de Almacenes Generales.
- Ley de Mercado de Valores.
- Código Orgánico Monetario y Financiero (UNEMI, 2022).

Según lo descrito por Aguilar y Aguilar (2019), el Derecho Mercantil se estructura a partir de normas jurídicas que regulan el ejercicio profesional de los comerciantes y los actos de comercio. Su carácter dinámico y mutable se encuentra íntimamente relacionado con las prácticas comerciales consolidadas, dando lugar a una constante adaptación a las nuevas realidades del mercado.

El derecho mercantil, posee una serie de características que le otorga una diferenciación del derecho civil, por ejemplo, y se citan a continuación según lo escrito por Novillo et al. (2018):

- “Este derecho se ha desarrollado para atender las particularidades del mundo empresarial, ofreciendo soluciones legales a los conflictos y desafíos que enfrentan los comerciantes.
- Como parte del derecho privado, este ámbito jurídico se enfoca en proteger los derechos y libertades individuales en el ámbito de las relaciones entre particulares, dejando de lado las cuestiones que involucran al Estado.
- Su origen es consuetudinario, aunque se haya formalizado: Este derecho se desarrolló a partir de las costumbres de los comerciantes y, con el tiempo, se ha plasmado en códigos y leyes.
- Su naturaleza progresiva y global responde a las necesidades de un mercado cada vez más interconectado: El Derecho Mercantil se ha convertido en un instrumento esencial para facilitar el comercio internacional y resolver los conflictos que surgen en este ámbito.”

Por otro lado, las fuentes que normalmente se nombran a nivel doctrinal son las fuentes formales, las materiales o reales y las históricas, por lo que a continuación y en el contexto ecuatoriano, se pueden nombrar las diferentes leyes que rigen el ordenamiento jurídico de la nación, y que impactan directamente al derecho mercantil.

Según Rodríguez (2022); Ecuador utiliza la pirámide de Kelsen para organizar sus leyes: El artículo 425 de la Constitución ecuatoriana establece que las leyes se ordenan jerárquicamente siguiendo este modelo:

1. La Constitución;
2. Los tratados y convenios internacionales;
3. Las leyes orgánicas;

4. Las leyes ordinarias;
5. Las normas regionales y las ordenanzas distritales;
6. Los decretos y reglamentos;
7. Las ordenanzas.
8. Los acuerdos y las resoluciones; y los demás actos y decisiones de los poderes públicos.

Tratados y convenios internacionales: En general, la Constitución es la norma de mayor jerarquía. Sin embargo, en el ámbito de los derechos humanos, los tratados internacionales prevalecen sobre la Constitución, siempre y cuando estos últimos ofrezcan una mayor protección.

Leyes ordinarias: Los poderes públicos, a través de sus órganos competentes, crean un conjunto de normas jurídicas interrelacionadas y jerarquizadas.

El Código Civil: En el ordenamiento jurídico ecuatoriano, el Código Civil es la norma general para las relaciones privadas, pero cede ante las leyes especiales: Su aplicación es supletoria, es decir, se utiliza cuando no hay otra norma que regule una situación concreta.

El Código de Comercio Ecuatoriano, El Código de Comercio, al ser una ley especial, prevalece sobre el Código Civil en todo lo relacionado con el comercio. El Código Civil solo se aplica de manera supletoria, es decir, cuando el Código de Comercio no contempla una situación específica.

Código de Comercio Ecuatoriano: El Código de Comercio ecuatoriano, a pesar de su posición jerárquica, es la principal fuente de derecho mercantil en el país: Desde sus disposiciones iniciales, establece los principios generales que rigen

las relaciones comerciales y determina las obligaciones de quienes participan en ellas, independientemente de su condición. (p. 1090).

La costumbre mercantil

El derecho mercantil, es uno de los más antiguos, ya que este rige las transacciones comerciales, estas han sido una de las actividades más constantes de los seres humanos, los múltiples intercambios de mercancías llevaron a la necesidad de crear algún ordenamiento jurídico que permitiera regular este intercambio de bienes. A raíz de esta situación, muchos gobiernos impusieron condiciones que servían de guías a toda la población que quisiera realizar alguna compra o venta. De allí que se fundamentan las costumbres de los actos que se han logrado realizar al pasar de los años.

Existe una diversa cantidad de costumbres mercantiles, estas van a depender de la región que provenga, sin embargo, Lazo (2020):

1. *Costumbre Jurídica*: La costumbre jurídica mercantil se forma a partir de prácticas comerciales reiteradas y aceptadas por todos. Para ser considerada una costumbre válida, debe cumplir con ciertos requisitos como la uniformidad, publicidad y antigüedad.
2. *Costumbre invocada expresamente por la ley*: “La costumbre mercantil y la ley escrita tienen la misma fuerza obligatoria. El Código de Comercio considera a la costumbre como una fuente del derecho mercantil, por lo que cuando la ley se refiere a ella, se aplica de manera directa y obligatoria, sin necesidad de probar su existencia.” (Lazo, 2020).
3. *Costumbre Interpretativa*: La repetición de ciertas prácticas comerciales genera una expectativa de comportamiento. Cuando las partes han utilizado

determinados términos o cláusulas en contratos anteriores, se puede asumir que utilizarán los mismos términos en contratos futuros, a menos que se indique lo contrario. Los usos comerciales internacionales son una herramienta útil para la interpretación de contratos. Estos usos, representados por siglas como FOB, CIF, etc., proporcionan un marco de referencia común para la interpretación de los términos contractuales.

4. *Costumbres Técnicas*: Las costumbres técnicas son el resultado de la experiencia y el conocimiento especializado en el comercio. Estas prácticas se desarrollan a partir de la repetición de ciertas acciones y se incorporan a los contratos para asegurar la calidad y eficiencia de las operaciones comerciales. (Lazo, 2020, pág. 9).

Según Aguilar y Aguilar (2019) la costumbre mercantil se define de la siguiente manera:

“La costumbre es un comportamiento social que se caracteriza por ser público, reiterado, uniforme y, sobre todo, obligatorio. Es decir, es una práctica que se repite de manera constante y generalizada, y que se considera como una norma que debe ser cumplida por todos los miembros de un grupo social. La costumbre es una ley no escrita, pero igualmente vinculante. Al ser un comportamiento repetido, público y aceptado como obligatorio, la costumbre adquiere fuerza de ley dentro de un determinado grupo social.” (p. 3).

Por otro lado, la Cámara de Comercio del Huila (Cámara de Comercio del Huila, 2020) describen a la costumbre mercantil de la siguiente manera:

“La costumbre mercantil es un conjunto de prácticas comerciales

arraigadas, surgidas de la repetición constante y uniforme de ciertos actos por parte de los comerciantes. Estas prácticas, aceptadas y seguidas por la comunidad mercantil, adquieren fuerza obligatoria con el tiempo, sin necesidad de una ley escrita que las regule. Para ser considerada mercantil, una costumbre debe ser propia del ámbito comercial y ser realizada por los comerciantes en el desarrollo de sus actividades.” (p. 1)

Lo que significa que el uso y costumbre de determinados actos a nivel mercantil son considerados como “legales” y aceptados en las leyes de cada región, por lo general son actos que se han realizado desde un tiempo considerable en el que las partes interesadas intercambian bienes y dinero por medio de un convenio entre ellos.

Al respecto de lo anterior, conviene también conocer lo que describe Barrios et al. (2019) sobre la costumbre en el ámbito mercantil:

“La costumbre se forja a través de la repetición constante y duradera de actos, lo que constituye su elemento objetivo. Sin embargo, para que una práctica se convierta en costumbre, es necesario además que quienes la realizan la sientan como obligatoria, es decir, que exista una conciencia jurídica de su carácter vinculante. Este elemento subjetivo, conocido como *opinio iuris vel necessitatis*, es fundamental para la formación de la costumbre y es un concepto ampliamente aceptado tanto a nivel internacional como nacional.” (p. 109)

Es importante mencionar, que aunque la “costumbre mercantil” es un concepto ampliamente conocido en diferentes países, no en todos se concibe de la misma manera, ya que las necesidades, realidades y experiencias de cada región son propias, y aunque en muchos casos pueden presentar similitudes importantes,

en muchos casos las diferencias son muy marcadas, por lo cual, se considera relevante conocer ciertas comparaciones de la “Costumbre Mercantil” en diferentes países de la región, por lo cual, a continuación se presenta una tabla con las comparativas entre la legislación ecuatoriana-colombiana y ecuatoriana-chilena.

Tabla 1

Semejanzas y Diferencias Costumbre Mercantil

Costumbre Mercantil	Ecuador-Colombia
<i>Semejanzas</i>	La costumbre es considerada como una fuente del derecho
	Los requisitos de la costumbre mercantil, según la normativa de cada país, es que sean actos públicos, uniformes y que se hayan realizado dentro de cada país.
<i>Diferencias</i>	En Ecuador en los últimos años no se conoce ningún caso planteado sobre costumbre mercantil en la jurisprudencia que detalle la forma en que los litigantes usan aquella como prueba y los jueces la valoran; mientras que, en Colombia en los años 2007, 2010, existieron dos sentencias: • La primera Sentencia del Consejo de Estado fue emitida el día 24 de octubre del 2007, en la cual la corporación al momento de resolver, ni siquiera tiene en cuenta la costumbre mercantil por su falta de prueba, y termina fallando en contra del ciudadano que demandó; † La segunda es la Resolución número 6839 del año 2010 de la Superintendencia de Industria y Comercio, se trata de impugnación de un acto administrativo, que se rechazó porque dichos declarantes no dieron cuenta razonada de los hechos y de los requisitos exigidos por el artículo 3 del Código de Comercio cuando de probar la costumbre con testigos se trata, (...) tampoco se acreditó que estuvieran inscritos en el registro mercantil como lo exige la norma.
	En Ecuador la costumbre se menciona el código civil en el artículo 2, y se regula por el código de comercio en el artículo 6; y, en Colombia la costumbre se encuentra regulada por el código de comercio, código de procedimiento civil, código civil, constitución de la república, la ley 153 de 1887 y por la ley de cámaras de comercio
Ecuador-Chile	
<i>Semejanzas</i>	Las costumbres mercantiles suplen el silencio de la ley

	Los hechos que constituyen la costumbre deben ser uniformes, públicos, generalmente ejecutados en la República.
<i>Diferencias</i>	En Ecuador las fuentes del derecho están establecidas en el código civil: La ley, la costumbre, jurisprudencia y doctrina. El código de comercio chileno establece fuentes del derecho como: la legislación mercantil, el código civil, la costumbre mercantil.
	En Ecuador los medios probatorios de costumbre mercantil se encuentran establecido en el artículo 6 del código de comercio; y, En Chile los medios probatorios de la costumbre mercantil se encuentran estipulados en el código civil, código de procedimiento civil y código de comercio

Fuente: (Hernández, 2020).

Rodriguez y Rodriguez (2018) por su parte, describen una serie de funciones que cumple la costumbre mercantil, enfocandose principalmente en la importancia que este tema representa para las leyes y su aplicabilidad.

Funciones

- **Función interpretativa:** Cuando se aplica la costumbre mercantil para interpretar un contrato, se busca comprender el sentido preciso de las palabras o expresiones técnicas utilizadas por las partes, con el fin de determinar su verdadera intención al momento de celebrar el acuerdo. Su objetivo es determinar la intención real de las partes al celebrar un contrato.
- **Función integradora:** La función integradora de la costumbre mercantil se manifiesta cuando las normas legales remiten a ella para completar o precisar sus disposiciones, estableciendo así una relación de complementariedad entre ambas fuentes del derecho.
- **Función de colar vacíos de la ley:** Cuando existe una laguna legal o contractual, la costumbre mercantil se convierte en la principal fuente del derecho aplicable. Esto se debe a que la costumbre, al ser el resultado de

prácticas reiteradas y uniformes, refleja la realidad del mercado y permite regular las relaciones comerciales de manera adecuada. (Rodríguez y Rodríguez, 2018)

Luego de ello, los mismos autores realizan una clasificación atendiendo a criterios de territorialidad, contenido y según la función que le es otorgada por la ley y se describen a continuación:

a. “Según el territorio:

- **Costumbre Nacional:** La costumbre nacional engloba las prácticas arraigadas y aceptadas que se siguen en un determinado país. Esta puede ser general, cuando se aplica a todo el territorio nacional, o local, cuando se limita a una región o jurisdicción particular. (Rodríguez y Rodríguez, 2018).
- **Costumbre Extranjera:** La costumbre extranjera, ya sea local o general, es aquella que se practica en un país diferente al nuestro. La costumbre local, debido a su carácter más específico, tiene prioridad sobre la general en caso de conflicto. Esto se debe a que la costumbre local refleja mejor las particularidades de una región o sector económico. La costumbre general, por su parte, aunque menos específica, puede ser utilizada cuando no existe una costumbre local aplicable. Esto significa que, si existe una costumbre local aplicable, se debe preferir sobre la general, cuya aplicación es menos frecuente debido a su carácter más amplio. (Rodríguez y Rodríguez, 2018)
- **Costumbre internacional:** La costumbre internacional mercantil surge de las prácticas comerciales reiteradas y aceptadas por comerciantes de diferentes países, convirtiéndose así en una norma de conducta común a nivel internacional. Esta se aplica en las transacciones comerciales que involucran a comerciantes de diversos países, reflejando así las prácticas

comerciales más extendidas a nivel global (Rodríguez y Rodríguez, 2018).

b. Según su contenido:

- Consuetudo Praeter legem – costumbres más allá de la ley: La *consuetudo praeter legem* actúa como un complemento de la ley comercial escrita, llenando los espacios que esta última deja vacíos. En otras palabras, cuando la ley no establece una regla para una determinada situación, la costumbre entra en juego para proporcionar una solución, siempre y cuando no contradiga la ley. (Rodríguez y Rodríguez, 2018).
- Consuetudo Secundum legem – costumbre según la ley: La consuetudo secundum legem se ajusta perfectamente a lo establecido en la ley escrita. Su papel es interpretar y complementar las normas legales, garantizando una aplicación uniforme y coherente del derecho.
- Consuetudo Contra legem – costumbre contra la ley: La consuetudo contra legem se aplica de manera contraria a lo dispuesto en la ley mercantil. Esta costumbre no solo infringe las normas legales, sino que también propone soluciones que contradicen los principios establecidos en la ley. (Rodríguez y Rodríguez, 2018).

c. Según la función que le otorga la ley, Rodríguez y Rodríguez (2018) describe a continuación:

- “Costumbre normativa: La costumbre normativa, al ser una práctica reiterada, uniforme y pública entre los comerciantes, adquiere fuerza de ley cuando no existe una norma escrita que regule la materia. Su carácter obligatorio se sustenta en su aplicación constante y generalizada en un determinado sector económico, convirtiéndola en una regla jurídica vinculante para quienes la

practican. (Rodríguez y Rodríguez, 2018).

- Costumbre interpretativa: La costumbre interpretativa actúa como una herramienta para desentrañar el verdadero significado de las cláusulas contractuales. Al ser una práctica común entre los comerciantes, permite aclarar las dudas y ambigüedades que puedan surgir en la interpretación de los contratos, revelando así la intención real de las partes. A su vez, esta costumbre interpretativa contiene tres peculiaridades:
 - Tienen relevancia jurídica si las partes las consideraron al momento de celebrar el acuerdo. Adquieren significado legal si fueron tenidas en cuenta por los contratantes al formalizar el negocio. Son aplicables si formaron parte de la negociación y fueron aceptadas por las partes.
 - Estas prácticas no establecen nuevas reglas legales, sino que simplemente ayudan a entender lo que las partes querían decir al hacer el acuerdo.
 - Estas prácticas no generan normas nuevas, solo ayudan a interpretar lo que las partes acordaron. Sin embargo, deben ser probadas por quien las invoque.” (Rodriguez y Rodriguez, 2018).

Los usos y prácticas comerciales: los usos de comercio son descritos en el libro de Tenas (2021), de la siguiente manera:

Los Usos De Comercio

a) La significación de los usos en el Derecho mercantil: Si bien las leyes mercantiles son cada vez más detalladas, las costumbres siguen siendo importantes como una forma ágil y flexible de responder a las demandas

específicas del mercado, complementando así la regulación legal y reflejando la evolución histórica de la práctica comercial. (Tenas, 2021).

b) La prueba del uso: Cuando se alega un uso en un juicio, quien lo afirma tiene la obligación de probarlo. La carga de la prueba recae en quien invoca el uso, y para ello puede presentar cualquier tipo de prueba admitida en derecho, como sentencias anteriores que reconozcan ese uso, certificaciones de Cámaras de Comercio o dictámenes de expertos en la materia. (Tenas, 2021).

La jurisprudencia mercantil.

Hernández (2020) explica que “la jurisprudencia viene del vocablo latín *iuris*: El derecho es un sistema de normas que ordena la convivencia humana y que evoluciona a través del tiempo. La jurisprudencia, como parte del derecho, se compone de las decisiones de los tribunales que, a través del tiempo, han interpretado y aplicado las leyes, generando así criterios y principios jurídicos que contribuyen a la evolución del derecho.” (p.33).

En este mismo orden de ideas, es pertinente mencionar lo que describe Meneses (2020) sobre la jurisprudencia mercantil, la cual está conformada por las sentencias de los tribunales, es la aplicación práctica de las leyes comerciales. Estas decisiones judiciales aclaran el sentido de las normas legales y resuelven los problemas que surgen en la realidad. Gracias a la jurisprudencia, las leyes se convierten en instrumentos útiles para resolver conflictos y garantizar la justicia. Compartimos la idea del autor de que la jurisprudencia es esencial para “poner la ley en acción”, pues permite que las autoridades competentes apliquen las normas a casos concretos.”

Los principios generales del derecho

El derecho por ser una de las disciplinas que cubren una cantidad considerable de situaciones de la cotidianidad, esta signado por ciertos principios, estos van a determinar el foco de cada procedimiento legal. Estos principios no son rígidos, ni tampoco se aplican a todas las ramas del derecho, más bien van a ser aplicables según la necesidad y transformación de las sociedades.

En torno a esto, Calle et al. (2023) determina los principios generales del derecho como:

- Prohibición de fraude a la ley.
- Debido proceso.
- Buena fe.
- Legalidad.
- Interés general.
- Igualdad.
- Razonabilidad.
- Realidad.
- Quien afirma está obligado a probar.
- Primero en el tiempo primero en el derecho.

Por otro lado, la constitución del Ecuador (2008) en su artículo 11 menciona los siguientes principios:

- “Ejercicio individual o colectivo.
- Igualdad y no discriminación.
- Aplicación directa e inmediata.
- No restricción de derechos o garantías.
- Aplicación de la norma e interpretación más favorable.

- Inalienabilidad.
- Irrenunciabilidad.
- Indivisibilidad.
- Interdependencia e igualdad jerárquica de principios y derechos.
- Reconocimiento de derechos y garantías derivados de la dignidad.
- Progresividad.
- Respeto estatal de los derechos.” Constitución de la Republica del Ecuador [Const] Art. 11. 20 de octubre 2008.

Al respecto de lo anterior, es pertinente entender que, en el caso particular del Ecuador, este consta de un Código de Comercio que hace referencia a una serie de principios que lo rigen, todo ello en función de la evolución jurídica en materia mercantil, estos se pueden clasificar de acuerdo a los valores y principios de acuerdo a la legalidad.

A continuación, se muestra dicha clasificación según lo describe (Calle et al., 2023):

“Principios de acuerdo a los valores:

- Transparencia: La transparencia en los negocios, tanto entre particulares como entre empresas y el Estado, es fundamental para evitar malentendidos y conflictos. Al clarificar cada aspecto de un acuerdo, se previenen sanciones, daños, actos de corrupción y rescisiones contractuales, lo que garantiza la estabilidad y la confianza en las relaciones comerciales. (Calle et al., 2023).
- Buena fe: La buena fe es el cimiento de las relaciones comerciales. Al asumir que las partes actuarán de buena fe, se crea un ambiente de confianza que facilita la celebración de acuerdos y reduce la necesidad de establecer cláusulas contractuales excesivamente detalladas. (Calle et al., 2023).

- **Equidad de género:** La equidad de género, un principio relativamente nuevo, busca nivelar las oportunidades en las negociaciones comerciales, sin importar el género. Aunque a menudo se confunde con la igualdad, la equidad implica adaptar las oportunidades a las necesidades de cada individuo para lograr un equilibrio justo, mientras que la igualdad ofrece las mismas oportunidades a todos, sin considerar las diferencias individuales que podrían generar desventajas. (Calle et al., 2023).
- **Solidaridad:** El principio de solidaridad es un pilar del sistema económico ecuatoriano. Las leyes comerciales deben promover relaciones justas y equitativas entre las personas y las empresas, fomentando la cooperación y el bienestar común. La Constitución ecuatoriana reconoce la importancia de la solidaridad en las actividades económicas. Esto significa que las relaciones comerciales deben ir más allá del simple interés individual y considerar el impacto en la sociedad en su conjunto (Calle et al., 2023).

Principios de acuerdo a la legalidad

- **Libertad de actividad comercial:** La libertad de actividad comercial es un derecho fundamental reconocido en el orden jurídico. Este principio permite a las personas producir, distribuir y consumir bienes y servicios de forma libre, siempre y cuando respeten las leyes establecidas. En Ecuador, este derecho no solo está consagrado en la ley, sino que también es un principio que guía y facilita las actividades comerciales. es un derecho inherente a las personas y está respaldado por las leyes. Este principio fundamental permite la libre iniciativa económica, siempre y cuando se cumplan las normas establecidas. En Ecuador, el Código de Comercio regula el ejercicio de esta libertad, garantizando un marco legal seguro para las actividades comerciales. (Calle et al., 2023).

- **Licitud de la actividad comercial:** La licitud de la actividad comercial es un principio fundamental que complementa la libertad de empresa. Si bien la Constitución ecuatoriana garantiza el derecho a realizar actividades comerciales, este derecho no es absoluto, sino que está limitado por las leyes. El Código de Comercio establece claramente cuáles son las actividades consideradas comerciales y cuáles están prohibidas. (Calle et al., 2023).
- **Responsabilidad social y ambiental:** Este principio se conecta con la responsabilidad social empresarial, que busca un equilibrio entre lo social, lo económico y lo ambiental. Al adoptar este enfoque, las empresas contribuyen a un desarrollo sostenible. Implica que las empresas asuman un compromiso más allá de sus objetivos económicos. Al hacerlo, buscan generar un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. (Calle et al., 2023).
- **Comercio justo:** El comercio justo busca establecer relaciones comerciales equitativas y justas, basadas en el diálogo abierto y el respeto mutuo. Su objetivo es garantizar los derechos de todos los involucrados y mejorar las condiciones de comercio. El comercio justo se fundamenta en valores como la transparencia, la equidad y el respeto. A través del diálogo, busca crear relaciones comerciales más justas y garantizar los derechos de todos los actores involucrados. (Calle et al., 2023). Así, los objetivos estratégicos del comercio justo son:
 - Incluir a productores y trabajadores marginados en la economía, brindándoles las herramientas para salir de la vulnerabilidad.
 - Ampliar la participación de los productores y trabajadores en la toma de decisiones de sus organizaciones..
 - Defender un comercio global basado en principios de justicia y equidad.
- **Respeto a los derechos del consumidor:** El consumidor, como

individuo o entidad que adquiere bienes o servicios, es el centro de las relaciones de mercado. Su protección legal se basa en el reconocimiento de un conjunto de derechos fundamentales, derivados de su condición de destinatario final de productos y servicios.

Capítulo 2:

Sujetos del Derecho Mercantil

El comerciante individual

Según De Pina (2015) ; “el comerciante es un profesional que actúa como intermediario entre productores y consumidores, realizando operaciones de compraventa con fines lucrativos. Su actividad se caracteriza por su habitualidad y profesionalidad. La figura del comerciante se define por su papel como intermediario en las transacciones comerciales. Adquiere bienes o mercancías para luego venderlos, obteniendo una ganancia económica por esta actividad.”

Por otro lado, la RAE (2023) define al comerciante como “persona a quien son aplicables las especiales leyes mercantiles”. Ahora bien, el concepto jurídico viene descrito por De Pina (2015):

“El concepto jurídico de comerciante trasciende la noción común de quien se dedica al comercio al por menor. El derecho mercantil abarca también a quienes realizan actividades industriales y agrícolas, ampliando así el espectro de sujetos mercantiles. La definición legal de comerciante es más amplia que la idea que tenemos en el lenguaje cotidiano. Además de los compradores y vendedores tradicionales, la ley considera comerciantes a aquellos que ejercen actividades productivas, como la industria y la agricultura..”(p. 3).

Las sociedades mercantiles (tipos y características)

Mediante el contrato social, los socios establecen un compromiso recíproco de aunar sus recursos o capacidades con el propósito de alcanzar un objetivo común, predominantemente económico, pero que no se limite a una mera especulación comercial. Este acuerdo contractual genera un vínculo entre los socios, quienes adquieren derechos y obligaciones inherentes a la consecución del fin societario, el cual consiste en desarrollar una actividad económica orientada a la obtención de beneficios(Cruz, 2019).

Las sociedades mercantiles forman, en esencia un contrato entre partes, los cuales van a responder a diferentes características según su constitución y necesidades propias, es así como García (2019) proporciona una clasificación, según la normativa mexicana, lo cual sirve para comprender las similitudes y diferencias entre la legislación mexicana y ecuatoriana.

La primera clasificación que se plantea es la siguiente:

1. “La obtención de lucro constituye el propósito fundamental de todas las sociedades mercantiles, tal como se establece en la Ley General de Sociedades Mercantiles, que regula cinco modalidades societarias distintas.
2. Las entidades mutualistas, como las cooperativas y las sociedades mutualistas, persiguen fines de solidaridad y beneficio mutuo. Si bien las cooperativas presentan similitudes con las sociedades mercantiles, su regulación específica las distingue como una forma societaria particular. Por su parte, las sociedades mutualistas, dedicadas principalmente a la actividad aseguradora, se encuentran sujetas a la Ley General de Instituciones de Seguros.” (García, 2019).

Sin embargo, este mismo autor menciona otra clasificación, y es la siguiente:

1. “En las sociedades de personas, la identidad de los socios es un elemento fundamental. Al constituirse, se otorga una gran importancia a las características personales de quienes las integran, reflejándose esto en la razón social, que suele incluir los nombres de uno o más socios. Además, los socios responden de manera conjunta e ilimitada frente a las obligaciones sociales, comprometiendo su patrimonio personal.

La sociedad en nombre colectivo fue la forma societaria predominante en épocas pasadas, especialmente en el comercio medieval y renacentista

europeo. Sin embargo, ante el auge del capitalismo y la necesidad de movilizar grandes capitales, este tipo de sociedad fue gradualmente reemplazado por la sociedad anónima, que ofrecía una mayor protección a los socios al limitar su responsabilidad.

2. En las sociedades de capital, el elemento central es el capital aportado por los socios. A diferencia de las sociedades de personas, donde la identidad de los socios es primordial, en estas sociedades lo que importa es la cantidad de dinero o bienes que cada socio aporta para iniciar y desarrollar las actividades de la empresa. (García, 2019)

Para su identificación utilizan la denominación social y en éste tipo de sociedades queda limitada la responsabilidad de los socios frente a terceros.

3. Las sociedades mixtas suelen combinar características de las sociedades de personas y de las sociedades de capital. Un ejemplo claro de esto es la sociedad en comandita, regulada por el artículo 51 de la ley mexicana correspondiente. En esta sociedad, coexisten los socios comanditados, que responden de manera ilimitada por las deudas sociales, y los socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita a sus aportaciones.” (García, 2019).

Por otro lado, la cámara de comercio del Ecuador proporciona lo que para la legislación ecuatoriana es la clasificación de las sociedades mercantiles en el país. Todo ello, partiendo de los que describe la Ley de Compañías de Ecuador (2017), en su artículo 2 menciona lo siguiente:

Tipos de Sociedades Mercantiles en el Ecuador.

Según el artículo 2 de la ley de Compañías hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- a. “La compañía en nombre colectivo;
- b. La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- c. La compañía de responsabilidad limitada;
- d. La compañía anónima; y,
- e. La compañía de economía mixta.” Ley de Compañías [leycom].

Artículo 2. 20 de mayo del 2014.

La Superintendencia de Compañías es el organismo regulador, de vigilancia, auditoria, intervención y control respecto a las sociedades enumeradas en el artículo 2 de la Ley de Compañías.

Por otro lado, esta misma ley menciona que existe una diferencia entre dos tipos de compañías, las cuales son

“La Ley de Compañías establece una distinción entre las compañías de personas y las de capital. Las primeras, como las sociedades en nombre colectivo, en comandita simple y de responsabilidad limitada, se caracterizan por la preponderancia del elemento personal en su constitución. Por otro lado, las compañías anónimas, de economía mixta y en comandita por acciones se consideran de capital, ya que el elemento predominante es la aportación económica de los socios.” (Cámara de Comercio Ecuador, 2020)

- Compañía en nombre colectivo: La sociedad en nombre colectivo es un tipo de sociedad mercantil formada por dos o más personas naturales que, bajo una razón social compuesta por los nombres de todos o algunos de los socios y la expresión “y compañía”, ejercen actividades comerciales. La razón social constituye la denominación civil de la sociedad. (Cámara de Comercio Ecuador, 2020)
- Compañía en comandita simple: La sociedad en comandita simple, regulada

por la Ley de Compañías, se caracteriza por la coexistencia de socios comanditados, que responden ilimitadamente por las deudas sociales y participan en la gestión, y socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita a su aportación y no intervienen en la administración. La razón social de esta sociedad siempre debe incluir el nombre de al menos uno de los socios comanditados.” (Cámara de Comercio Ecuador, 2020).

- Compañía de responsabilidad limitada según la Ley de Compañías:

“Socios: Estas compañías deben tener un mínimo de dos socios y un máximo de quince.

Capital: El capital mínimo para constituir este tipo de compañías es de USD\$ 400. El capital estará dividido en participaciones y deberá pagarse al menos en un 50% al momento de la constitución, debiendo pagarse el saldo dentro de los siguientes 12 meses.

Participaciones: Las participaciones deberán ser iguales, acumulativas e indivisibles. Podrán ser transferidas solamente con la aceptación unánime del resto de los socios.

Administración:

- a) La Junta General de Socios, legalmente constituida es el órgano supremo de la compañía.
- b) Estas compañías deberán tener un Gerente General y un Presidente quienes ostentarán la representación legal, judicial y extrajudicial ya sea en conjunto o subsidiariamente.” Ley de Compañías. [leycomp]. Artículo 92. 20 de mayo del 2014.

Capítulo 3:

Actos de Comercio

Concepto y características

Los actos de comercio son todos aquellos tipos de transacciones comerciales que se dan entre partes de mutuo acuerdo e interés. Esto se debe a que en cierto momento todos los ciudadanos se ven en la necesidad de realizar alguna compra o venta de algún bien, o bien sea alguna otra transacción que permita la adquisición o contratación de algún bien o servicio, esto determinara la conceptualización de dichos actos.

En este sentido, Hernández (2020) define Los actos de comercio son hechos que, por su naturaleza o por la intención de las partes, producen efectos en el tráfico mercantil. Estos pueden ser actos jurídicos, como contratos de compraventa, o hechos materiales, como la entrega de mercancías, que generan derechos y obligaciones para los sujetos del comercio.

Por otro lado, el Código de Comercio (2019) en su Artículo 7, define los actor mercantiles o de comercio de la siguiente manera:

“Las actividades mercantiles son todas aquellas operaciones o actos que, realizados de forma continuada y con ánimo de lucro, tienen como finalidad la producción, circulación o intercambio de bienes o servicios en el mercado. Estas actividades están reguladas por el ordenamiento jurídico mercantil. Se consideran actividades mercantiles aquellas que involucran a empresarios o comerciantes y que tienen como finalidad principal obtener una ganancia económica. Estas actividades pueden incluir tanto la producción y el intercambio de bienes como la prestación de servicios” (Asamblea Nacional, 2019).

En cuanto a las características de los actos de comercio, se puede mencionar que se lograron establecer ciertas características que los distingue de los actos civiles, lo cual resulta en las siguientes:

- **Actos con Propósito de Lucro**

El ánimo de lucro, especialmente cuando se obtiene a través de la compra y venta de bienes o servicios, es un elemento clave para determinar si una actividad es de naturaleza comercial.

El lucro es el beneficio obtenido al aprovechar las variaciones en los precios del mercado. La ganancia, por su parte, representa el excedente de los ingresos sobre los costos. La especulación, estrechamente ligada al lucro, consiste en buscar obtener ganancias a corto plazo a través de la compra y venta de activos, pero implica un mayor riesgo. A diferencia de la ganancia obtenida por la producción o la prestación de servicios, el lucro especulativo se basa en la compra y venta de bienes con el objetivo de beneficiarse de las fluctuaciones en sus precios. Esta característica distintiva del lucro especulativo es lo que permite diferenciar los actos de comercio de los actos civiles.

Todas estas opciones buscan transmitir la idea de que el lucro se basa en la compra y venta con el objetivo de obtener una ganancia, más que en el uso o consumo personal de los bienes o servicios. Esta característica es fundamental para distinguir los actos de comercio, orientados al lucro, de los actos civiles, que suelen tener una finalidad más personal o de satisfacción de necesidades.

- **Actos de Intermediación en el Cambio**

La intermediación comercial, estrechamente vinculada al concepto de lucro, implica la adquisición de bienes o servicios con el propósito de venderlos posteriormente a un precio mayor, aprovechando las variaciones del mercado. Este proceso implica la intervención de un tercero que facilita el encuentro entre el productor y el consumidor final. El objetivo principal de la intermediación es generar ganancias a través de la compra y venta de bienes o servicios. Por

esta razón, los intermediarios adquieren productos que no están destinados a su propio consumo, sino que son intercambiados en el mercado para obtener un beneficio económico.

Los actos civiles, orientados a satisfacer necesidades personales, se agotan con el primer intercambio. A diferencia de la intermediación comercial, que busca beneficios a través de múltiples transacciones, los actos civiles no están motivados por la repetición de intercambios. Si bien en derecho civil pueden darse intercambios sucesivos de bienes duraderos, como un automóvil, estos no son la característica distintiva de esta rama del derecho. El objetivo principal de los actos civiles es el uso o consumo personal, no la obtención de ganancias a través de múltiples transacciones.

- ***Actos Masivos***

Los actos civiles, orientados a satisfacer necesidades personales, se agotan con el primer intercambio. A diferencia de la intermediación comercial, que busca beneficios a través de múltiples transacciones, los actos civiles no están motivados por la repetición de intercambios. Si bien en derecho civil pueden darse intercambios sucesivos de bienes duraderos, como un automóvil, estos no son la característica distintiva de esta rama del derecho. El objetivo principal de los actos civiles es el uso o consumo personal, no la obtención de ganancias a través de múltiples transacciones.

Al hablar de actos masivos, consideramos no solo la frecuencia con la que una persona realiza una acción, sino también el número de personas que realizan la misma acción hacia un individuo.

- ***Actos Realizados por Empresas***

Esta característica no ha sido adoptada de forma unánime por los mercantilistas por las razones que a continuación se mencionan. Ya que, los actos de comercio realizados por empresas no son catalogados como tal, partiendo del hecho de que dichos actos son realizados por una persona, en decir el comerciante, sin embargo, para los efectos de esta característica, se está tomando a la empresa como un sujeto moral.

En numerosos ordenamientos jurídicos, la empresa se erige como el distintivo entre el derecho civil y el mercantil. Al concebir la empresa como una organización orientada a la producción de bienes o servicios, se establece que solo quien desarrolla esta actividad realiza actos de comercio. Sin embargo, a pesar de su relevancia económica, la empresa no es reconocida jurídicamente como una entidad independiente, sino que se asocia a personas, bienes o establecimientos.

Esta característica resulta problemática, ya que el derecho mercantil abarca una amplia gama de actos que no requieren necesariamente la existencia de una empresa. Por consiguiente, este criterio no ha logrado consenso en nuestra doctrina jurídica.

Clasificación de los actos de comercio

La clasificación de los actos de comercio viene dada por al menos dos vertientes, la primera trata sobre la clasificación doctrinal de los actos de comercio, la cual, en función de determinar la ley aplicable, se describe la siguiente clasificación, según Mantilla (2019):

Actos Esencialmente Civiles

Estos actos son regulados exclusivamente por el derecho civil, ya que no guardan relación con actividades comerciales. Al versar sobre derechos personalísimos,

como los familiares o sucesorios, que no pueden ser objeto de comercio, se encuentran fuera del ámbito del derecho mercantil.(Mantilla, 2019).

También, se puede decir que estos actos esencialmente civiles son aquellos que, por su naturaleza intrínseca y por el objeto sobre el que recaen, son siempre regulados por el Derecho Civil, independientemente de quién los realice o con qué finalidad se celebren. En otras palabras, son actos que, por su vinculación con la vida familiar, personal o patrimonial de las personas, se encuentran fuera del ámbito del Derecho Mercantil. Estos actos presentan las siguientes características:

- Naturaleza civil: Su regulación se encuentra exclusivamente en el Código Civil o en leyes civiles especiales.
- Autonomía: No dependen de la condición de comerciante de las partes involucradas.
- Exclusión del ámbito mercantil: No están sujetos a las normas del Derecho Mercantil.

Ejemplos de actos esencialmente civiles:

- Actos relacionados con el estado civil: Matrimonio, divorcio, filiación.
- Actos sucesorios: Testamentos, herencias, legados.
- Contratos sobre bienes inmuebles: Compra-venta de una vivienda para uso personal, donación de un terreno.
- Contratos de arrendamiento de vivienda: Arrendamiento de un piso para uso habitacional.
- Contratos de prestación de servicios profesionales: Contratos de abogados, médicos, arquitectos, etc., cuando no están vinculados a una actividad empresarial (Mantilla, 2019).

1. *Actos Absolutamente Mercantiles*

Estos actos carecen de regulación en el derecho civil, ya que su naturaleza mercantil los sitúa exclusivamente bajo el ámbito de aplicación del Código de Comercio y leyes especiales. El derecho civil no contempla la regulación de estos actos, los cuales se encuentran de manera exclusiva dentro del ámbito del derecho mercantil. De igual manera, son aquellos que, por su propia naturaleza y características intrínsecas, son considerados siempre actos de comercio, independientemente de quién los realice o con qué finalidad se celebren. Es decir, son actos que, por su objeto o por estar vinculados a una actividad propia del comercio, se encuentran necesariamente regulados por el Derecho Mercantil (Mantilla, 2019).

Este tipo de actos reviste de una serie de características que los distinguen de los demás, estas son las siguientes:

- Naturaleza objetiva: Su carácter mercantil se determina por el objeto del acto y no por la calidad de las partes.
- Autonomía: No dependen de la condición de comerciante de las personas que intervienen.
- Especial regulación: Están sujetos a normas específicas del Derecho Mercantil.

Con la finalidad de conocer y diferenciar este tipo de actos netamente mercantiles, se ilustrarán a continuación, una serie de ejemplos que pueden ayudar al lector a una mejor comprensión de los conceptos antes descritos (Mantilla, 2019).

* Ejemplos de Actos Absolutamente Mercantiles

- Contratos de compraventa de mercancías: Cuando el objeto del contrato

es la compraventa de bienes destinados a la producción, transformación o comercialización, se considera un acto mercantil, independientemente de si el comprador o el vendedor es comerciante.

- Contratos de transporte: Los contratos de transporte de mercancías, ya sea por vía terrestre, marítima o aérea, son considerados actos mercantiles por excelencia.
- Contratos de seguro: Los contratos de seguro, ya sean de vida, de daños o de responsabilidad civil, tienen naturaleza mercantil.
- Contratos de comisión: Los contratos de comisión mercantil, mediante los cuales una persona (comisionista) se obliga a realizar uno o varios negocios por cuenta de otra (comitente), son actos mercantiles.
- Contratos de agencia: Los contratos de agencia, mediante los cuales una persona (agente) se obliga a promover negocios por cuenta de otra (principal), son actos mercantiles.
- Operaciones bancarias: Todas las operaciones realizadas por los bancos, como la apertura de cuentas corrientes, la concesión de préstamos, etc., tienen carácter mercantil.

Actos de Mercantilidad Condicionada

Estos actos se encuentran en una zona gris entre el derecho civil y el mercantil, pues su regulación se encuentra dispersa en ambas legislaciones. Un ejemplo claro de ello es el contrato de compraventa. La regulación de estos actos presenta un carácter dual, ya que tanto el Código Civil como el Código de Comercio, o leyes mercantiles especiales, contienen disposiciones aplicables a ellos. (Mantilla, 2019).

Son aquellos que, a diferencia de los actos puramente mercantiles o civiles, pueden revestir cualquiera de estas dos naturalezas dependiendo de las circunstancias

específicas en las que se celebren. En otras palabras, su carácter mercantil o civil no está determinado de forma absoluta por su naturaleza intrínseca, sino que dependerá de factores como las partes involucradas, el objeto del contrato y la finalidad perseguida (Mantilla, 2019).

Como características principales se describen las siguientes:

- Flexibilidad: Su calificación puede variar según el caso concreto.
- Relatividad: El carácter mercantil o civil depende del contexto.
- Dualidad: Presentan elementos propios tanto del derecho mercantil como del civil.

Clasificación de los Actos de Mercantilidad Condicionada

Tradicionalmente, se han clasificado en dos grandes grupos:

- *Actos de mercantilidad condicionada por el sujeto:*

Aquellos en los que la calidad de comerciante de una de las partes es determinante para que el acto se considere mercantil. Como, por ejemplo, un préstamo otorgado por un banco (comerciante) a una persona natural. Para el banco, es un acto mercantil, pero para el particular, es civil.

- *Actos de mercantilidad condicionada por el objeto o fin:*

Aquellos en los que el objeto del contrato o la finalidad perseguida por las partes determinan su carácter mercantil o civil. Un ejemplo de ello es la compraventa de un inmueble. Si la compraventa la realiza un constructor para revenderla y obtener un beneficio, será un acto mercantil; pero si la compraventa la realiza una persona para su uso personal, será un acto civil.

Criterios para Determinar la Naturaleza del Acto

Para determinar si un acto de mercantilidad condicionada tiene naturaleza mercantil o civil, se deben analizar los siguientes criterios:

- La calidad de las partes: Si una de las partes es un comerciante, se presume que el acto tiene carácter mercantil.
- La naturaleza del objeto: Si el objeto del contrato es típicamente mercantil (mercancías, títulos valores), se inclinará hacia la calificación mercantil.
- La finalidad del acto: Si el acto tiene como finalidad la obtención de lucro o está vinculado a una actividad empresarial, se considerará mercantil.
- Las circunstancias concretas del caso: Se debe analizar el conjunto de circunstancias que rodean al acto para determinar su verdadera naturaleza.

2. Actos unilateralmente mercantiles (actos mixtos)

Los actos unilateralmente mercantiles, también conocidos como actos mixtos, son aquellos que, aunque tienen un solo acto jurídico, presentan una dualidad de naturaleza: para una de las partes involucradas, el acto tiene carácter mercantil, mientras que, para la otra parte, tiene carácter civil.

Es decir, la calificación del acto como mercantil o civil dependerá de la calidad de la persona que lo realiza. Si una de las partes es un comerciante, el acto será considerado mercantil en relación con él, pero para la otra parte que no lo es, el acto seguirá siendo civil.

Resulta muy importante conocer cuáles son los fundamentos legales que se aplican a este tipo de actos, por lo que el fundamento legal de los actos mixtos se encuentra en la teoría de los actos objetivos y subjetivos de comercio. Esta teoría establece que:

- Actos objetivos de comercio: Son aquellos que por su naturaleza propia se consideran mercantiles, independientemente de quién los realice (por ejemplo, la compraventa de mercancías).
- Actos subjetivos de comercio: Son aquellos que solo se consideran mercantiles cuando los realiza un comerciante (por ejemplo, un préstamo otorgado por un banco a una persona natural).

Los actos mixtos se enmarcan en esta segunda categoría, ya que su carácter mercantil depende de la calidad de una de las partes.

Por otro lado, La distinción entre actos mercantiles y civiles es crucial, ya que determina:

- La ley aplicable: A cada acto se le aplicará la ley correspondiente (Código de Comercio o Código Civil).
- Los tribunales competentes: Dependiendo de la naturaleza del acto, la competencia para conocer de un litigio corresponderá a un juez mercantil o a un juez civil.
- Los efectos jurídicos: Las consecuencias jurídicas de un acto mercantil pueden ser distintas a las de un acto civil (por ejemplo, en materia de prescripción).

Por otro lado, existe una clasificación regulada por la normativa o leyes dispuestas por el estado que rigen la materia.

En este sentido, Hernández (2020) menciona los actos de comercio según lo contemplado en el código de comercio del año 2019, y se relacionan en la siguiente tabla

Tabla 2*Actos de Comercio*

<i>Acto de comercio</i>	<i>Interpretación</i>
Compra o permuta de bienes muebles	Enajenación y arrendamiento
Compra o enajenación de establecimientos de comercio	Prenda, arrendamiento, administración
Constitución de sociedades comerciales	Administración
Producción, transformación, manufactura y circulación de bienes	Panaderías, fabricas, imprentas, empresas editoriales que producen libros, importación o exportación
Transporte de bienes y personas	Transporte público y privado
Operaciones del Código Orgánico Monetario y Financiero	Tiene como objeto regular los sistemas monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros del Ecuador
Actividades de representación	Productos que prestan servicios en el mercado;
Empresas	Almacenes, tiendas, bazares, fondas, cafés y otros establecimientos semejantes
Actividades mercantiles	Establecimientos físicos o sitios virtuales, donde se oferten productos o servicios
Contrato de seguro	El contrato de seguro es un acuerdo por el cual una de las partes, conocido como el asegurador, se obliga a resarcir de un daño o a pagar una suma de dinero a la otra parte, denominado tomador, al verificarse la eventualidad prevista en el contrato.

Letras de cambio o pagarés a la orden	Títulos ejecutivos
Depósito de mercaderías	Mercadería almacenada en dichos Centros de Depósito como bodegas
Interrelación derivadas de los contratos existentes entre los prestadores de servicios de transporte y sus usuarios	Cooperativas de taxis, cooperativas de buses
Contrato de operación logística	En esta norma se define al contrato, en donde se detallan sus elementos, características, se especifican las responsabilidades y obligaciones del operador logístico
Prenda	El contrato de prenda consiste en que una parte entrega una cosa mueble o inmueble a la otra parte, con la finalidad de obtener una garantía y seguridad de un crédito.
Operaciones de crédito	Son aquellas en las que los clientes depositan su dinero en la entidad financiera
Colaboración empresarial	Realizar actos de comercio

Fuente: Elaboración Propia.

Teoría de los actos objetivos y subjetivos de comercio

- Actos de comercio objetivos: Los actos de comercio objetivos son aquellos cuya naturaleza mercantil es inherente, independientemente de quién los realice, cuál sea su propósito o cómo se lleven a cabo. Se consideran actos de comercio objetivos aquellos cuya característica mercantil es intrínseca, sin importar el sujeto, el fin o las circunstancias que los rodeen. (Hernández, 2020).

Jerves (2022) mencionan lo siguiente:

“La doctrina objetiva, plasmada en el Código de Comercio Francés y adoptada por nuestro ordenamiento jurídico, establece que la naturaleza del acto, y no la calidad de las personas que lo celebran, determina su carácter mercantil. Con el fin de brindar certeza jurídica, nuestro Código de Comercio enumera en su artículo 8 una lista de diecinueve actos que, por su propia naturaleza, se consideran mercantiles. Al adoptar la doctrina objetiva, el Código de Comercio Francés y posteriormente nuestro Código, buscaron garantizar el principio de igualdad al permitir que cualquier persona, independientemente de su condición, pudiera realizar actos de comercio. Esta doctrina se materializa en una lista de diecinueve actos tipificados en nuestro artículo 8, los cuales se consideran mercantiles por su propia naturaleza.” (p. 20).

- Actos de comercio subjetivos: Los actos de comercio subjetivos son aquellos cuya calificación como mercantiles depende de la condición de comerciante de una de las partes involucradas o de su relación con otros actos que ya son considerados comerciales. Estos actos, a menudo vinculados a la vida familiar o personal, adquieren un carácter mercantil por circunstancias externas. (Hernández, 2020).

Por otro lado, Jerves (2022) describen este acto tal como sigue a continuación:

“Esta doctrina, arraigada en la Edad Media, otorga una relevancia fundamental a la calidad de comerciante. Considera que los comerciantes y sus actividades están sujetos a un régimen jurídico especial. En esta concepción, la clasificación de un acto como mercantil depende directamente de si las partes involucradas son comerciantes. Esta idea buscaba regular de manera específica a quienes se dedicaban al comercio de forma habitual, prevaleciendo así el criterio de la habitualidad en las operaciones. Nuestro Código de Comercio, en su artículo 7, establece los requisitos para determinar quién es comerciante.” (p.19).

Capítulo 4:

Generalidades de los contratos mercantiles

Concepto y características

Según De Pina (2015) define a los contratos de la siguiente manera:

“La validez de un contrato, como acto jurídico, depende del cumplimiento de diversos requisitos, entre los que se encuentran los elementos esenciales y, en ciertos casos, formalidades adicionales. Los contratos, en tanto actos jurídicos, están sujetos a una serie de requisitos para su existencia y validez, que incluyen elementos esenciales y, en ocasiones, formalidades específicas.”. (p. 115).

Por otro lado, “El contrato es un acto jurídico bilateral o multilateral que tiene como finalidad crear, modificar o extinguir derechos y obligaciones. A través de este instrumento, las partes establecen las reglas que regirán su relación jurídica, confiriéndole certeza y seguridad al tráfico jurídico. El contrato, por tanto, es una pieza fundamental del ordenamiento jurídico, ya que permite a los individuos y a las organizaciones establecer vínculos jurídicos de diversa índole. Este pacto, que puede ser formalizado de manera oral o escrita, establece las condiciones bajo las cuales las partes se comprometen a cumplir determinadas prestaciones. A diferencia de otros actos jurídicos, el contrato siempre implica una relación bilateral o multilateral, y su finalidad primordial es crear nuevas obligaciones.” (Cruz, 2019).

Es importante lo que se refiere a las obligaciones que se tienen al celebrar un contrato, es por eso que “El principio de “pacta sunt servanda” rige la obligatoriedad de los contratos, estableciendo que lo pactado debe cumplirse. Esto implica que las partes, dentro de los límites legales, son libres de establecer sus propias reglas de juego, confiando en que los compromisos adquiridos serán respetados. La finalidad de los contratos, sean civiles, mercantiles o administrativos, es

generar efectos jurídicos que impulsen el desarrollo económico y social. Por ello, es fundamental que estos instrumentos sean redactados de manera clara y precisa, a fin de garantizar que los resultados obtenidos sean los esperados por las partes.” (Arreaga, 2022).

Los contratos presentan una serie de elementos que les otorga validez, en este sentido, García (2022) menciona lo siguiente sobre las características básicas que debe poseer un contrato.

Según Arreaga (2022); “Los contratos tradicionales tienen elementos de existencia y validez. El primero, se contempla tres requisitos:

- “Consentimiento: El consentimiento, piedra angular de todo contrato, surge de la confluencia de la oferta y la aceptación entre las partes. Este acuerdo de voluntades debe recaer sobre un objeto lícito y determinado, y sobre la causa que justifica el negocio jurídico. Para que el consentimiento sea válido, es esencial que las partes tengan una clara comprensión de la naturaleza del contrato y del objeto de la misma.
- Objeto: El objeto del contrato debe ser real y susceptible de ser objeto de derechos. Es decir, debe existir en el mundo físico, estar definido en cuanto a sus características y ser lícito para su comercialización.
- Solemnidades legales esenciales: Los actos solemnes requieren el cumplimiento estricto de requisitos formales establecidos por la ley.” (Vega, 2018)

Y para el segundo, la validez, tiene requisitos para obligarse.

- “Capacidad. - Puede ser tanto un derecho que se posee como uno que se puede ejercer.
- Forma. - La forma de expresar el consentimiento dependerá de si la ley exige formalidades especiales para el acto jurídico en cuestión.

- Ausencia de vicios en el consentimiento. - Para que un contrato sea válido, es fundamental que el consentimiento de las partes sea libre y espontáneo, sin que exista ningún tipo de engaño, error o coacción. Los vicios del consentimiento, como el error, el dolo o la violencia, pueden anular el contrato si se demuestra que han influido en la voluntad de alguna de las partes.
- Objeto. - Bien que es legal y válido.” (Vega, 2018).

Vega (2018) menciona que todo contrato de tipo mercantil posee las siguientes características:

- Buscar beneficios económicos.
- Forma parte de las operaciones propias del comercio.
- Transacciones comerciales que se repiten constantemente en el ejercicio de una actividad empresarial.
- Ligados a una actividad comercial.

Principios generales de los contratos mercantiles

Por otro lado, dentro de los elementos esenciales con que debe contar un contrato se encuentran expresadas a continuación por medio de lo extraído de Jerves (2022):

- La capacidad: La capacidad es un elemento fundamental en todo contrato, ya que para que un acuerdo sea válido, las partes deben tener la facultad de obligarse por sí mismas. Como lo establece el artículo 1461 del Código Civil, la capacidad legal implica poder asumir compromisos sin necesidad de autorización de terceros. Esta capacidad, denominada de ejercicio, se distingue de la capacidad de goce, que es la facultad de adquirir derechos y obligaciones, inherente a toda persona desde su nacimiento.

- De la incapacidad: La incapacidad es una restricción a la capacidad de ejercicio de los derechos, y solo puede ser establecida por ley. Esto significa que no es posible crear incapacidades de forma arbitraria o por acuerdo de las partes. La ley establece los casos en los que una persona puede ser considerada incapaz, siempre en resguardo de sus intereses.

Lo anterior se contempla en el código civil (2022) de la siguiente manera;

“Son absolutamente incapaces los dementes, los impúberes y la persona sorda que no pueda darse a entender de manera verbal, por escrito o por lengua de señas. Sus actos no surten ni aún obligaciones naturales, y no admiten caución. Son también incapaces los menores adultos, los que se hallan en interdicción de administrar sus bienes, y las personas jurídicas. Pero la incapacidad de estas clases de personas no es absoluta, y sus actos pueden tener valor en ciertas circunstancias y bajo ciertos respectos determinados por las leyes.” Asamblea Nacional del Ecuador [Codciv]. Artículo 1463. 12 de abril del 2017.

- El consentimiento: El consentimiento, proveniente de la raíz latina “cum sentire” (compartir un sentimiento), es el pilar fundamental de los contratos. En estos actos jurídicos, las partes expresan un acuerdo de voluntades, estableciendo así un vínculo obligatorio entre ellas. A diferencia de los contratos, en los actos unilaterales, como los testamentos, la voluntad de una sola persona es suficiente para producir efectos jurídicos.

Formación y extinción de los contratos

Los contratos mercantiles requieren una preparación antes de ser presentado a las partes en juego, es decir, tienen una serie de actos preparatorios, en este sentido, Arreaga (2022) menciona que “Las partes que participan en negociaciones

precontractuales tienen la libertad de decidir si celebran o no un contrato. Sin embargo, esta libertad no es absoluta. Si una parte rompe abruptamente las negociaciones de mala fe, la otra parte puede iniciar acciones legales, como una demanda por competencia desleal o por responsabilidad civil extracontractual. Un ejemplo de mala fe es la retractación injustificada de una carta de intención, que puede generar responsabilidad civil conforme al artículo 221 del Código de Comercio. Esto significa que deberá indemnizar a la otra parte por los daños causados, como, por ejemplo, gastos realizados en base a la expectativa de celebrar el contrato.” (p. 8).

Al respecto de la extinción del contrato, se puede decir que, cuando se refiere a un contrato que ha sido convenido por al menos dos partes, estos tienen una serie de obligaciones que cumplir, “Cuando todas las obligaciones de un contrato se cumplen cabalmente, este finaliza de manera natural. Lo ideal es que los contratos cumplan su ciclo de vida previsto, sin interrupciones. Sin embargo, existen diversas situaciones que pueden provocar la extinción anticipada de un contrato, como una novación, una rescisión, una resolución, la declaración de nulidad, o eventos imprevisibles como el caso fortuito o la fuerza mayor. Incluso la muerte de una de las partes puede dar lugar a la extinción del contrato. Estas situaciones, que analizaremos en detalle más adelante, generan consecuencias jurídicas específicas para las partes involucradas.” (Sanromán, 2021)

Por otro lado, la disolución de una sociedad mercantil marca el inicio de su proceso de extinción. Este proceso culmina con la liquidación, que consiste en la realización de los activos sociales y el pago de las deudas. Entre las causas más comunes de disolución se encuentran aquellas relacionadas con la situación patrimonial de la sociedad, como la quiebra y la pérdida de capital. Aunque ambas situaciones conducen a la extinción, los procedimientos y las

consecuencias legales son diferentes. De igual manera, La extinción de una sociedad mercantil, que implica la pérdida de su personalidad jurídica, puede producirse por diversas causas, entre las cuales destacan aquellas relacionadas con su situación patrimonial, como la quiebra y la pérdida de capital. Estos eventos, aunque conducen a un resultado similar, generan procesos legales diferenciados. (Fidhel, 2021).

En este sentido, este mismo autor describe las principales causas por las cuales se extingue un contrato, y a continuación se nombran:

“La extinción de un contrato puede producirse por diversas causas. Una de las más comunes es el vencimiento del plazo establecido en el contrato. Asimismo, el cumplimiento cabal de todas las obligaciones pactadas también da lugar a la extinción. Otra forma de terminar un contrato es mediante un acuerdo mutuo entre las partes. Además, la modificación sustancial de los términos del contrato, conocida como novación, puede dar lugar a su extinción y sustitución por uno nuevo. Por otro lado, el incumplimiento grave de una de las partes puede justificar la rescisión unilateral del contrato por parte de la parte perjudicada. Finalmente, el contrato puede extinguirse por el cumplimiento de una condición resolutoria o por el incumplimiento de obligaciones recíprocas, según lo previsto en el propio acuerdo.” (Sanromán, 2021).

Capítulo 5:

Contratos mercantiles típicos

Compra venta mercantil:

Cruz (2019) menciona que; el contrato de la compraventa es un acuerdo en la cual una de las partes da una cosa a cambio de un pago en dinero que debe realizar la otra parte del acuerdo; es decir, una parte vende y la otra compra. El precio es la cantidad de dinero que el comprador se compromete a pagar al vendedor a cambio de un bien. La compraventa, como contrato que transfiere la propiedad de una cosa, es el más importante de todos, ya que constituye la principal forma de adquirir bienes y generar riqueza, tanto desde el punto de vista jurídico como económico.

Este mismo autor, realiza una serie de clasificaciones de este tipo de contrato, destacando que es uno de los principales y más importantes contratos sobre el dominio de propiedad, por lo que menciona que es un contrato bilateral, oneroso y conmutativo, por medio del cual una parte se obliga a transferir la propiedad de una cosa a otra, a cambio de un precio en dinero. (Cruz, 2019).

A continuación, se mencionan los tipos de contratos compra venta que existen, los cuales describe Cruz (2019):

Tabla 3

Clasificación de los tipos de contratos compra venta

Tipo	Descripción
<i>Compraventa con reserva de dominio</i>	Es aquella en que la transferencia del dominio queda sujeta a una condición suspensiva que puede consistir en el pago del precio o cualquier otra lícita. No es reconocida por todos los ordenamientos jurídicos
<i>Compraventa a plazo (en abonos)</i>	Es aquella en que el vendedor, por un lado, realiza la transferencia de la propiedad, y por otro el comprador, se obliga a realizar el pago fraccionado en un determinado número de cuotas periódicas.
<i>Compraventa (al gusto)</i>	Es aquella que está sometida a la condición futura e incierta de superar una prueba o degustación que permita averiguar si la cosa posee la calidad expresa o tácitamente convenida.
<i>Compraventa con pacto de preferencia</i>	Es aquella en la que se establece, para el comprador, la obligación de permitir, en caso de futura venta, que una determinada persona adquiera la cosa, con prioridad sobre el resto de eventuales compradores. Igualmente, el comprador estará además obligado a informar al beneficiario del pacto de preferencia sobre la puesta en venta del bien.
<i>Compraventa con pacto de retroventa</i>	Es aquella en que se atribuye al vendedor un derecho subjetivo, por el que puede recuperar el objeto vendido. Cabe añadir que la finalidad económica de esta figura gira en torno a la posibilidad de que el vendedor adquiera liquidez suficiente, con la futura esperanza de recuperar la cosa. De ahí que existan grandes facilidades para simular una compraventa con pacto de retroventa, tratándose realmente de un préstamo garantizado
<i>Compraventa con arras</i>	Esta es un acuerdo, mediante el pago de una compensación económica de una suma de dinero, conocida como arras
<i>Compraventa con garantía hipotecaria</i>	Es aquel que se realiza cuando el comprador adquiere un bien mueble o inmueble y en el mismo acto está adquiriendo e hipotecando. Se hace ante la fe de un notario público y para que se pueda realizar la compraventa en esta modalidad el bien no debe tener ningún gravamen, esto se debe demostrar con un certificado que expide el Registro Público de la Propiedad y Comercio del Estado en donde se esté realizando el contrato.

Permuta:

Este es un tipo de contrato de comprar venta que cumple con las siguientes características mencionadas en la siguiente tabla:

Tabla 4

Contrato Permuta

<i>Contrato Permuta</i>	
1. Concepto	Compraventa. - Es un contrato por el cual un comprador se obliga a pagar a otro llamado vendedor bienes muebles o inmuebles a un precio determinado. Permuta.- Contrato por el cual el comprador se obliga a pagar la mitad en dinero (50%) y otro objeto a otro llamado vendedor.
2. Elementos personales	• Comprador. • Vendedor.
3. Elementos reales	• Bien mueble o inmueble. • Precio.
4. Fundamento legal	▪ Código Civil ▪ Código de Comercio
5. Tipos	• Compraventa civil y mercantil. • Pública y privada. • Judicial extrajudicial • Común, ordinaria y especial. • Voluntaria y necesaria.
6. Derechos y Obligación de las partes	Vendedor: Conservar la cosa. Entregar la cosa al comprador. Transmitir propiedad. Ofrecer garantía de derecho personal. Responder por vicios ocultos. Garantizar evicción. Comprador: Recibir la cosa. Pagar la cosa. Pagar intereses por demora

7. Características	• Bilateral. • Oneroso. • Aleatorio. • Consensual. • Principal. • Instantáneo. • Tracto sucesivo.
--------------------	---

Fuente: (Vega, 2018)

Tabla 5

Contrato Consignación

Contrato Consignación	
1. Concepto.	Es un contrato por el cual un consignante transmite la disponibilidad y no la propiedad de uno o varios bienes muebles a otra determinada consignatario para que le pague un precio por ellos, venderlos en término establecido o lo restituya en caso de no hacerlo.
2. Elementos personales	• Consignante. • Consignatario.
3. Elementos reales.	• Bien mueble. - Precio
5. Tipos.	• Depósito. • Venta. • Venta bajo condición suspensiva
6. Derechos y Obligación de las partes.	<i>Consignante.</i> Transmitir la posesión de los bienes y propiedad. Obligado a responder por daños y perjuicios causados y saneamiento en caso de evicción o vicios ocultos. Retribuir al consignatario. Proveer de fondos necesarios dos días de anticipación. Gastos de erogación deberá reembolsarlo. <i>Consignatario.</i> Una vez vendido el bien deberá cubrir el precio pactado. Si se retiene el bien o producto obtenido por ventas está obligado a restituir el bien o pagarlo un tres por ciento del valor de mercado. Conservación de bienes como derechos. Causa de terminación estará obligado a poner en inmediata disposición los viene dados en consignación.
7. Características.	• Típico. • Real. • Principal. • Consensual. • De tracto sucesivo. • Bilateral. • Oneroso.

Fuente: (Vega, 2018)

Comisión:

“Es una especie de mandato por el cual se le encomienda a un profesional para ello, la ejecución de negocios en nombre propio o de un tercero. La Comisión es un mandato sin representación, en el que las partes se denominan Comitente que ejecuta los negocios y Comisionista quien recibe el encargo, pero actúa a nombre del Comitente” (Cruz, 2019)

Tabla 6

Contrato Comisión

Contrato Comisión	
1. Concepto.	Es un contrato por el cual un comisionista se obliga a desempeñar un acto jurídico desempeñado y encargado de otro llamado comitente quien lo confiere. El Mandato.- Es un contrato por el que el mandatario se obliga a ejecutar por cuenta del mandante los actos jurídicos que éste les encarga.
2. Elementos personales.	• Comitente. • Comisionista. • Mandatario. • Mandante
3. Elementos reales.	• Inmueble. • Comisión.
4. Fundamento legal.	• Código Civil • Código de Comercio
5. Tipos.	• Comisión mercantil general.
6. Derechos y Obligación de las partes.	Comisionista: Desempeñar acto jurídico encargado. Comitente: Supervisión y encargo
7. Características.	• Bilateral. • Principal. • Oneroso. • Conmutativo. • Nominado. • De Tracto Sucesivo.

Fuente: (Vega, 2018).

Agencia

Tabla 7

Contrato Agencia

Contrato Agencia	
1. Concepto.	Es un contrato por el cual un agente o corredor se compromete a indicar a otra llamada Cliente la oportunidad de concluir un negocio jurídico o servirle de intermediario a cambio de una retribución llamada comisión.
2. Elementos personales.	• Agente/Corredor. • Cliente.
3. Elementos reales.	• Servicio de mediación. • Remuneración.
5. Tipos.	• Corretaje mercantil general
6. Derechos y Obligación de las partes.	<i>Agente/Corredor.</i> • Desplegar Su Actividad En El Cumplimiento De Su Contrato. • Informar Al Cliente. • Confidencialidad. • Cumplir Personalmente. <i>Cliente.</i> • Proporcionar datos al corredor. • Pagar la retribución. • Reembolsar los gastos del corredor.
7. Características.	• Mercantil. • Consensual. • Unilateral o Bilateral. • Oneroso. • Conmutativo.

Fuente: (Vega, 2018).

Seguro:

Para Cruz (2019) “Los contratos de seguro tienen como objetivo principal proteger a las personas y sus bienes frente a eventos imprevistos que puedan causar daños. Estos acuerdos se formalizan a través de una póliza y se caracterizan por ser aleatorios (el resultado depende de un evento futuro incierto), bilaterales (generan obligaciones para ambas partes), condicionales (su cumplimiento depende del ocurrencia de un evento), solemnes (requieren formalidades específicas), onerosos (implican una contraprestación económica) y de tracto sucesivo (sus efectos se prolongan en el tiempo). Los seguros suelen cubrir bienes, responsabilidades y derechos de las personas, y sus elementos esenciales son el interés asegurable, el riesgo, la prima y la obligación de indemnizar. Ejemplos comunes incluyen seguros de vida, de hogar, de auto y contra catástrofes.” (p. 5).

De igual manera, otra definición de este tipo de contrato viene dada por Signorio (2021), en su investigación sobre las conceptualizaciones mas actuales:

“Un contrato de seguro es un acuerdo en el cual una compañía (aseguradora) se compromete a indemnizar a una persona (asegurado) en caso de que ocurra un suceso imprevisto que cause un daño económico. Este compromiso se adquiere a cambio de una cuota periódica (prima) y se basa en la incertidumbre sobre si el evento asegurado ocurrirá o no.” (p. 137).

Dentro de los conceptos que son necesarios conocer para la comprensión del contrato de seguros se encuentran los siguientes, descritos por (Signorio, 2021):

- “Riesgo. - El riesgo es un evento imprevisible que puede ocurrir en el futuro

y que está fuera del control de las partes involucradas en un contrato de seguro. Este elemento es esencial, ya que es lo que motiva a las personas a contratar un seguro y a las aseguradoras a ofrecer cobertura. Si el riesgo desaparece o nunca se materializa, el contrato de seguro pierde su razón de ser. (Signorio, 2021).

- Prima. -La prima, que es el precio del seguro, se compone de varios elementos: el costo de la cobertura en sí, más impuestos y otros gastos administrativos. Es el pago que el asegurado realiza a la aseguradora para obtener la protección contratada. (Signorio, 2021).
- Suma asegurada. - La suma asegurada representa el límite máximo que la aseguradora pagará en caso de siniestro. Es decir, es la cantidad máxima que el asegurado o beneficiario puede recibir como indemnización, siempre y cuando el daño esté cubierto por la póliza y se hayan cumplido los requisitos establecidos, como el pago de los deducibles. (Signorio, 2021).

Tabla 8

Contrato Seguro

Contrato de Seguro	
1. Concepto.	Es un contrato (póliza) por el cual una empresa aseguradora se obliga mediante una prima a resarcir o pagar un daño a otro llamado asegurado un daño en dinero al verificar que se haya dado el acontecimiento en el contrato.
2. Elementos personales.	• El tomador. • El asegurador. - Empresa aseguradora. • El asegurado. - El contratante. • El beneficiario.
3. Elementos reales.	• Acontecimiento en el contrato. • Pago del daño. • Póliza y requisitos.
4. Fundamento legal.	Ley General de Seguros Ley de Compañías Código Civil Código de Comercio
5. Tipos.	• Agrícola. • Grupo. • Vida. • Salud. • Auto. • Robo. • Incendio.
6. Derechos y Obligación de las partes.	<i>La Aseguradora.</i> Entregar al contratante un ejemplar de la póliza. Explicarle la cobertura. Cubrir importe de indemnización en caso de siniestro ocurrido. Investigaciones, peritajes y análisis en que ocurrió el siniestro. <i>El Asegurado.</i> Contar con garantía de su persona y sus bienes protegidos de riesgo. Bienes tratarlos con cuidado. Conocer condiciones de pólizas y coberturas. Cubrir importe de la póliza.
7. Características.	• Consensual. • Oneroso. • Adhesión. • Bilateral. • Aleatorio. • Típico. • Nominado. • Principal. • Tracto Sucesivo.

Fuente: (Vega, 2018).

Transporte:

“El contrato de transporte es un acuerdo en el cual una persona o empresa (el transportista) se compromete a llevar a personas o mercancías de un lugar a otro, utilizando un medio de transporte determinado y dentro de un plazo establecido. A cambio de este servicio, el transportista recibe una remuneración. Este contrato se considera perfeccionado cuando ambas partes manifiestan su conformidad y se prueba de acuerdo con las normas legales.” (Cruz, 2019).

Tabla 9

Contrato Transporte

Contrato Transporte	
1. Concepto.	Es un contrato por el cual una persona llamada porteador se obliga a trasladar por tierra, agua, aire o fluvial personas, mercaderías o cualesquiera otros objetos, mediante el pago de una remuneración (flete o porte) que le debe proporcionar el cargador en a favor de una consignatario a quien va dirigida la carga o mercancías.
2. Elementos personales.	• Cargador. • Porteador. • Consignatario.
3. Elementos reales.	• Mercancía. • Flete o porte. • Transporte. • Pago.
5. Tipos.	• Terrestre. • Fluvial. • Aéreo. • Marítimo.
6. Derechos y Obligación de las partes.	Cargador. Persona que entrega la cosa. Entregar las mercancías en condiciones de lugar, tiempo y documentos convenidos. Porteador: Persona que hacer el transporte. Recibe las mercancías en tiempo y lugar convenidos. Cuida y conserva las mercancías bajo responsabilidad desde punto de origen hasta punto de destino. Consignatario: Persona quien va dirigida la carga o mercancías. Recibir las mercancías sin demora.
7. Características.	• Típico. • Bilateral. • Oneroso. • Nominado. • Formal. • Consensual. • Conmutativo. • Instantáneo y de tracto sucesivo. • Real

Fuente: (Vega, 2018).

Crédito documentario

Tabla 10

Contrato Crédito

Contrato Crédito	
1. Concepto.	Es un contrato por el cual un prestatario se obliga a utilizar y devolver una cosa fungible de una prestamista quien la presta con interés determinado en un momento determinado y con cierto pago.
2. Elementos personales.	• Prestatario. • Prestamista.
3. Elementos reales.	• Cosa fungible • Interés. • Pago.
4. Fundamento legal.	Código Civil Código de Comercio
5. Tipos.	• Dinero. • Títulos. • Valores. • Especie.
6. Derechos y Obligación de las partes.	Prestatario. Uso y goce de la cosa fungible. Devolverlo en día y momento determinado. Prestamista. Presta la cosa. Cosa prestada se destina a actos de comercio.
7. Características.	Bilateral. Real. Formal.

Fuente: (Vega, 2018).

Capítulo 6:

Contratos mercantiles atípicos

Concepto y características

Los contratos son un documento en el que se estipula un acuerdo entre partes, en la que cada una de estas partes se compromete a cumplir ciertas obligaciones. Sin embargo, en la actualidad mundial de hoy en día, la globalización hace posible que el comercio de bienes y servicios traspasen fronteras, y las tecnologías han logrado que se alcancen acuerdos comerciales con socios que no se encuentran en una misma ubicación geográfica, lo que hace tangible una realidad, ya que los contratos mercantiles “tradicionales” no son suficientes para cubrir las demandas de seguridad jurídica para ese tipo de transacciones comerciales, de igual manera, con la expansión de diferentes cadenas de empresas en casi todos los países, se ha hecho necesaria la evolución del derecho mercantil en torno a la formulación de nuevos tipos de contratos, en los que se contemplan otro tipo de situaciones a nivel de jurisprudencia que ayudan a resolver situaciones mercantiles.

Es precisamente este el surgimiento de los llamados “*Contratos Atípicos*” definidos por Muñoz (2023) como: aquellos que no se encuentran regulados en la ley, y se originan de la necesidad social para cubrir algunas situaciones que surgen en el comercio de manera cotidiana. De igual manera, Muñoz (2023) menciona que los contratos atípicos igualmente deben seguir los lineamientos y normativas previamente establecidas así como el impacto de las decisiones judiciales en la regulación de las prácticas comerciales.

En este sentido, un contrato de este tipo debe cumplir una serie de requisitos generales de cualquier contrato, entre estos se mencionan: “Los requisitos esenciales para la validez de un contrato: capacidad de las partes, licitud del objeto y claridad de las obligaciones, todo ello dentro del marco constitucional y legal.” (Muñoz, 2023, pág. 41).

Ejemplos de contratos atípicos (franchising, factoring, etc.)

Contratos Factoring: según Correa y Suqui (2020) definen al contrato Factoring de la siguiente manera:

“Se trata de un servicio financiero diseñado para facilitar las transacciones comerciales al proporcionar liquidez inmediata al vendedor y opciones de pago a plazos al comprador, generando así un beneficio económico para la entidad financiera intermediaria.” (p. 52).

Por otro lado, el código de comercio de Ecuador (2019), en su artículo 667, describe lo siguiente acerca de este tipo de contrato:

“Una operación por la cual las compañías de comercio legalmente constituidas, que incluyan en su objeto social la realización profesional y habitual de operaciones o factoring o descuento de facturas comerciales negociables, cesión de cualquier tipo de derechos de cobro y sus operaciones conexas, de conformidad con las regulaciones que para el efecto permita la autoridad competente en la materia, adelantan fondos a sus clientes, quienes a cambio le ceden títulos de crédito o facturas comerciales negociables; asumiendo el adquirente, respecto de los créditos cedidos, al menos una de las obligaciones siguientes: a) Gestionar el cobro de los créditos; b) Financiar al proveedor; c) Asumir el riesgo de insolvencia de los deudores” Código de Comercio [Codcom]. Artículo 667. 14 de mayo del 2019.

Este tipo de contratos presenta una serie de ventajas y desventajas que a continuación se especifican en la siguiente tabla:

Tabla 11

Ventajas y desventajas del Factoring

<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
El aumento de volumen de ventas, debido a que la empresa cliente va a tener la facilidad de poder conceder créditos inmediatos en sus operaciones comerciales con mayor flexibilidad y en mayor magnitud, pues el encargado de hacer el cobro de las mismas.	Es costoso cuando existen numerosas facturas por montos pequeños en su cuantía.
Las ventas también se van a ver beneficiadas debido a que el factoring es una excelente herramienta para mercadear productos y servicios aumentando los plazos de crédito a sus clientes.	Es selectivo, pues la operación dependerá de la calidad de las facturas, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
Aumento de liquidez, se la conoce también como “vender a crédito cobrando al contado”, se relaciona a la función de financiación, ya que supone el anticipo de dinero en efectivo que el factor puede realizar con cargo a los documentos pendientes del cobro y créditos que el cliente le ha cedido.	La factorización puede ser considerado como un signo de debilidad financiera y afectar los negocios futuros, ya que la empresa está usando como garantía un activo líquido.

Fuente: Elaboración Propia a partir de la información tomada de (Correa y Suqui, 2020).

Ahora bien, para entender mejor este tipo de contratos, es necesario tener una base teórica que permita dar a conocer los conceptos que lo componen. Es por ello, que a continuación se presenta una serie de conceptos descritos por Idrovo y Barona (2021):

- Factoring: El factoring es una operación financiera en la cual una empresa (el factorado) transfiere a una entidad especializada (el factor) el derecho a cobrar una factura a un cliente. A cambio, el factorado recibe de inmediato una parte del valor de la factura, menos una comisión por el servicio. Esta operación permite al factorado obtener liquidez inmediata

para continuar sus operaciones, mientras que el factor obtiene una ganancia al cobrar la factura completa. (Idrovo y Barona, 2021)

Tipos de factoring

Se clasifican según sus modos, forma de transacción, riesgo en el contrato, por su evolución, por su contenido, por su ejecución y por el territorio en el que se ejecuta, y se discriminan a continuación:

- ***Forma de Transacción:*** En el factoring, intervienen tres actores principales: el cedente (quien vende la factura), el cesionario (quien la compra) y, en ocasiones, un mercado bursátil. El factoring financiero involucra a bancos u otras entidades financieras, mientras que el mercantil se realiza a través de empresas especializadas. El factoring bursátil, por su parte, permite al cedente elegir al comprador en un mercado abierto. En los dos primeros tipos, suele entregarse un cheque como garantía. (Idrovo y Barona, 2021)
- ***Riesgo del Contrato:*** El riesgo de la operación incide directamente en el costo del factoring. Si se cede la totalidad de las facturas, la tasa de descuento suele ser menor, ya que la incertidumbre sobre el cobro disminuye. En cambio, si se venden facturas individualmente, la tasa tiende a ser mayor debido al mayor riesgo de impago asociado a cada factura. (Idrovo y Barona, 2021)
- ***Por su Evolución:*** Según su evolución, el factoring se divide en tradicional y de nuevo estilo. El tradicional es una operación básica en la que la empresa financiera asume todo el riesgo de cobro. El de nuevo estilo, además de financiar, ofrece servicios complementarios como logística y administración, brindando un servicio más integral al cliente. (Idrovo y Barona, 2021)
- ***Según su Contenido:*** Dependiendo del contenido, el factoring puede ser al

vencimiento o a la vista. En el primero, el pago se realiza en la fecha acordada con el deudor, asegurando liquidez al factorado y protegiéndolo de posibles retrasos en el pago. En el segundo, se ofrece asistencia técnica y contable, y el descuento se aplica por estos servicios, no por financiamiento. (Idrovo y Barona, 2021)

- *Por su Modalidad de Ejecución:* Según su modalidad de ejecución, el factoring puede ser con o sin notificación al deudor. En el primero, el deudor es informado de la cesión de la deuda al factor, por lo que debe realizar los pagos directamente a esta entidad. En el segundo, el deudor desconoce la operación y continúa pagando a la empresa factorada, la cual transfiere inmediatamente los fondos al factor. (Idrovo y Barona, 2021)
- *Con Respecto al Territorio:* En cuanto al ámbito territorial, el factoring puede clasificarse en doméstico e internacional. El factoring doméstico se caracteriza por ser una operación estrictamente nacional, es decir, tanto el factor como el factorado pertenecen al mismo país y, por ende, el contrato se rige por la legislación nacional. Por su parte, el factoring internacional trasciende las fronteras, involucrando a partes de diferentes países. Esta modalidad presenta una mayor complejidad debido a la diversidad de legislaciones involucradas, las diferentes monedas, las regulaciones cambiarias y los riesgos inherentes al comercio internacional. A pesar de estas particularidades, el factoring internacional conserva los principios fundamentales del factoring tradicional, adaptándose a las necesidades específicas del comercio transfronterizo.” (Idrovo y Barona, 2021, p. 418)

Por otra parte, uno de los tipos de contratos “atípicos” es el denominado Leasing, Montesdeoca y Almeida (2020) plantean los siguientes tipos de Leasing, tomando en consideración el hecho de que este tipo de contrato se define según las

relaciones económicas que lo constituyen:

“1. Leasing operativo o industrial: El leasing operativo, también conocido como arrendamiento operativo, tiene sus raíces en Estados Unidos, donde surgió como una estrategia de las empresas industriales para gestionar sus activos de manera más eficiente. Inicialmente, estas empresas, en un intento por deshacerse de sus mercancías, combinaban las funciones de proveedor y arrendador. Una de las características distintivas de este tipo de leasing es su corta duración, generalmente un año, lo que brinda flexibilidad tanto al arrendatario como al arrendador. Además, el contrato de leasing operativo suele ser revocable, permitiendo al arrendatario finalizar el acuerdo en cualquier momento, siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos contractuales; 2. Leasing Financiero: El leasing financiero, una figura jurídica de gran relevancia en el ámbito financiero, tiene sus raíces en Estados Unidos a mediados del siglo XX, específicamente en la década de 1950. Su surgimiento estuvo estrechamente ligado al creciente protagonismo de los bancos y las entidades financieras en la economía, quienes identificaron en esta modalidad contractual una oportunidad para ofrecer nuevos servicios a sus clientes. El leasing financiero se caracteriza por ser una técnica de financiamiento a largo plazo en la cual una empresa especializada, denominada sociedad de leasing, adquiere un bien a petición de un cliente y se lo entrega en arrendamiento. Esta operación confiere al arrendatario la facultad de usar el bien durante un plazo determinado, pagando rentas periódicas. Al finalizar el contrato, el arrendatario tiene la opción de renovar el arrendamiento, adquirir la propiedad del bien o devolverlo; 3. Lease back: El lease back es una operación financiera que implica una doble transacción. En primer lugar, la empresa propietaria de un bien (ya sea un inmueble, maquinaria o equipo) lo vende a una sociedad de leasing. A continuación, la sociedad de leasing arrienda el mismo bien a la empresa vendedora, estableciendo así una relación de arrendamiento. Es importante destacar que, en este tipo de operación, no interviene el fabricante o vendedor original del bien, sino que la empresa propietaria asume un papel activo en la transacción al decidir vender su activo y arrendarlo posteriormente; 4. Leasing directo y leasing indirecto: En el leasing directo, el cliente tiene la libertad de seleccionar el bien que desea adquirir, el cual suele ser un activo de gran envergadura o especializado, no destinado al uso diario. Esta característica implica un mayor riesgo para la sociedad de leasing, ya que si el cliente decide no renovar el contrato al finalizar el plazo, la empresa se encontrará con la tarea de reintroducir el bien en el mercado. Por el contrario, en el leasing indirecto, el bien a arrendar es seleccionado por el

fabricante o proveedor, quien suele ofrecer bienes de uso corriente y más estandarizados. En este caso, la empresa de leasing cuenta con el respaldo del fabricante, que se compromete a brindar servicio técnico y, en caso de avería, a reemplazar el bien.” (p. 65).

De igual manera, también se debe mencionar un tipo de contrato que se encuentra entre los nuevos contratos en la legislación ecuatoriana, es el llamado know-how que se define como:

“El know-how representa un conjunto de conocimientos técnicos, habilidades, experiencias y secretos comerciales que son esenciales para la actividad de una empresa, pero que no cumplen los requisitos para ser protegidos mediante una patente. Esta información intangible puede abarcar desde fórmulas químicas y recetas hasta procesos de fabricación, métodos de organización empresarial y selección de proveedores. A pesar de su importancia, el know-how carece de una protección legal tan sólida como la que ofrece una patente, lo que lo convierte en un activo vulnerable a la competencia desleal. Sin embargo, su valor radica en la ventaja competitiva que otorga a la empresa que lo posee, permitiéndole diferenciarse de sus rivales y obtener mayores beneficios económicos.” (Albornoz y Monsalve, 2020).

En cuanto a las características, las mismas autoras Albornoz y Monsalve (2020) mencionan las siguientes:

- a) El conocimiento debe ser tanto práctico como valioso, es decir, aplicable en el mundo empresarial y relevante para generar beneficios.
- b) Se basa en la experiencia: La experiencia es fundamental para validar el valor de un conocimiento, ya que permite comprobar sus beneficios en la práctica.
- c) El conocimiento no debe ser patentado: Las patentes son derechos exclusivos otorgados a inventores, pero el conocimiento en sí mismo no puede ser patentado.
- d) La información debe ser secreta: El know-how debe mantenerse en secreto para que su titular pueda explotarlo de forma exclusiva y

obtener una ventaja competitiva (Albornoz y Monsalve, 2020).

Otro tipo de contrato, que quizás pueda considerarse atípico. La franquicia es un acuerdo comercial en el cual una empresa, denominada franquiciante, otorga a otra empresa, el franquiciado, el derecho a utilizar su marca registrada, productos, sistemas de operación y conocimientos especializados, conocidos como know-how. A cambio de esta cesión de derechos, el franquiciado realiza un pago inicial y, posteriormente, pagos periódicos en forma de regalías. Esta relación contractual permite al franquiciado establecer un negocio bajo una marca reconocida y con un modelo de negocio probado, mientras que el franquiciante expande su presencia en el mercado y obtiene ingresos adicionales. (López, 2019).

De igual manera, Apolo et al. (2022) define a este tipo de contrato como “El análisis de las franquicias se ha vuelto más complejo debido a su internacionalización. Inicialmente, las franquicias se establecían dentro de un mismo país, pero ahora son comunes las relaciones entre empresas de diferentes jurisdicciones.” (p. 461).

En la siguiente tabla, se pueden observar la características que posee un contrato de franquicia.

Tabla 12

Características de un Contrato de Franquicia.

Oneroso	Ya que una de las partes (franquiciatario) obtiene una ventaja a cambio de una contraprestación en dinero a favor de la otra (franquiciante).
Conmutativo	Porque desde el momento de la celebración cada una de las partes conoce las obligaciones y ventajas que le corresponde
No formal	No se exige ninguna forma específica en que deba ser instrumentado
Atípico	No se Legalmente regulado ni en el Código civil o ley nacional, esto debido a que carece de regulación expresa
Consensual	Se perfecciona y genera los efectos jurídicos correspondientes desde el momento en que las partes manifiestan su consentimiento
Bilateral	Porque cada una de las partes se encuentra obligada respecto a la otra existiendo prestaciones recíprocas para cada una.
Tracto Sucesivo	Las obligaciones que se generan para cada parte no se agotan en el momento de la celebración del contrato, sino que perduran más allá de éste.
Exclusivo	El franquiciador se encuentra obligado a no otorgar a distinta otra franquicia en el mismo ámbito territorial. Y de igual manera se obliga a no brindar los servicios objeto de la franquicia por sí mismo. Del otro lado, el franquiciado se obliga a no comercializar producto o servicios ajenos al franquiciador.
No competencia	EL franquiciado no podrá abrir un establecimiento o emprender un comercio similar al que es objeto de la franquicia durante lo que dure el contrato, ya sea de manera directa o indirecta a través de personas físicas o jurídicas. Se debe tener en cuenta que de la misma forma se puede exigir el comportamiento de no competencia poscontractual.
Confidencialidad	Uno de los derechos que le asiste al franquiciador es el de poder exigir al franquiciado un deber de confidencialidad de la información precontractual y contractual transmitida en la franquicia.
Pacto de relación jurídica	EL hecho de celebrar un contrato de franquicia no supone la reacción de un vínculo laboral entre las partes. Al contrario, el franquiciador deberá desarrollar su negocio a cuenta de su propio riesgo, asumiendo los resultados del mismo.

Fuente: (López, 2019)

Conclusión

El Derecho Mercantil, como hemos explorado a lo largo de este libro, es una disciplina jurídica en constante evolución, moldeada por las transformaciones del entorno económico y social. Su objetivo fundamental es regular las relaciones comerciales, proporcionando un marco normativo que garantice la seguridad jurídica y la eficiencia en las transacciones.

A lo largo de estas páginas, hemos analizado los principios fundamentales que rigen el Derecho Mercantil, tales como la libertad de empresa, la buena fe, la autonomía de la voluntad y el formalismo moderado. Estos principios, si bien se mantienen vigentes, han sido objeto de una constante reinterpretación a la luz de los nuevos desafíos que enfrenta el comercio en la era de la globalización y la digitalización.

La evolución del Derecho Mercantil ha estado marcada por la aparición de nuevas figuras jurídicas y la adaptación de las normas tradicionales a las nuevas realidades. El comercio electrónico, la protección de datos personales, la responsabilidad social corporativa y la inteligencia artificial son solo algunos de los temas que han transformado el panorama jurídico mercantil en las últimas décadas.

El Derecho Mercantil se encuentra ante un futuro lleno de desafíos y oportunidades. Algunos de los principales retos a los que se enfrenta son:

- **Globalización:** La creciente interdependencia económica entre los países exige una armonización de las normas mercantiles a nivel internacional, lo que plantea desafíos en cuanto a la elección de la ley aplicable y la resolución de conflictos transfronterizos.

- **Digitalización:** La transformación digital de la economía está generando nuevos modelos de negocio y nuevas formas de contratación, lo que requiere una adaptación constante del marco jurídico.
- **Sostenibilidad:** La preocupación por el medio ambiente y la responsabilidad social corporativa están impulsando el desarrollo de nuevas normas que promueven prácticas empresariales sostenibles.
- **Inteligencia artificial:** La creciente utilización de la inteligencia artificial en los procesos comerciales plantea preguntas sobre la responsabilidad civil, la propiedad intelectual y la privacidad.

Para enfrentar estos desafíos, el Derecho Mercantil debe ser capaz de adaptarse rápidamente a los cambios y de ofrecer soluciones innovadoras. Es necesario fomentar la colaboración entre los diferentes actores involucrados en el comercio, como legisladores, jueces, abogados, empresarios y consumidores, para construir un marco jurídico que sea a la vez flexible y seguro.

La formación en Derecho Mercantil es fundamental para todos aquellos que se relacionan con el mundo de los negocios. Abogados, empresarios, economistas, contables y cualquier profesional que desee desarrollar una carrera en el ámbito empresarial necesita contar con conocimientos sólidos en esta materia.

El Derecho Mercantil proporciona las herramientas necesarias para:

- Negociar y celebrar contratos; comprender los derechos y obligaciones de las partes en una relación contractual es esencial para evitar conflictos y garantizar el cumplimiento de los acuerdos.
- Gestionar empresas; conocer el marco jurídico que regula la creación, funcionamiento y disolución de las empresas es fundamental para tomar decisiones estratégicas.

- Resolver conflictos; en caso de surgir disputas, el conocimiento del Derecho Mercantil permite identificar las vías legales adecuadas para solucionarlas.
- Adaptarse a los cambios; estar al día de las últimas novedades en materia de Derecho Mercantil es fundamental para anticiparse a los cambios y aprovechar las nuevas oportunidades.

El Derecho Mercantil es una disciplina viva y dinámica que desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico y social. Su capacidad para adaptarse a los cambios y su vocación de servicio a la comunidad empresarial lo convierten en una herramienta esencial para el progreso.

Este libro ha sido una invitación a explorar el fascinante mundo del Derecho Mercantil. Esperamos que haya sido de utilidad para comprender los principios básicos que rigen esta materia y para despertar tu interés por profundizar en su estudio.

Referencias

- Aguilar, A., & Aguilar, C. (2019). Algunas costumbres mercantiles en la industria del calzado del municipio de San José de Cúcuta (Colombia). *Revsita de Derecho Privado*(36). doi:<https://doi.org/10.18601/01234366.n36.12>
- Albornoz-Muñoz, D. E., & Monsalve-Bahamonde, M. P. (30 de junio de 2020). Protección jurídica del contrato de know-how en el Ecuador. *UDA Law Review*(2). Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <https://prisma.uazuay.edu.ec/index.php/udalawreview/article/view/301>
- Apolo Apolo, B. V., Reinoso Galarza, B. A., & Cando Pacheco, J. J. (18 de agosto de 2022). Análisis crítico del contrato de franquicia en la legislación ecuatoriana, especial referencia a la responsabilidad del franquiciado. *RECIMUNDO*, 6(3), 459-474. doi:10.26820/recimundo/6.(3).junio.2022.459-474
- Arreaga, C. (2022). *Universidad Estatal de Milagro*. Recuperado el 9 de agosto de 2024, de Universidad Estatal de Milagro: https://sga.unemi.edu.ec/media/archivologo/2022/03/04/archivologocompendio_20223491330.pdf
- Asamblea Nacional. (2008). *Alto Comisionado para las Naciones Unidas para los Refugiados*. Obtenido de ACNUR: <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2008/6716.pdf>
- Asamblea Nacional. (2017). *Ley de Compañías*. Lexis Finder.
- Asamblea Nacional. (2019). *Código de Comercio*. Quito. Recuperado

Referencias

el 6 de agosto de 2024, de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20DE%20COMERCIO.pdf>

Asamblea Nacional del Ecuador. (2022). *Código Civil*.

Barrios, J., Zapata, J., González, O., & Córdoba, K. (2019). La costumbre mercantil: una visión sobre su reconocimiento como fuente de derecho en las legislaciones de México, Chile y Argentina. *Revista Foro del Jurista*. Recuperado el 7 de agosto de 2024, de https://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/16579/4/ZapataJonathan_2019_CostumbreMercantilDerecho.pdf

Calle, J., Calle, J., Calle, R., & Calle, J. (19 de junio de 2023). Principios rectores del derecho mercantil en el Ecuador. *Multiverso Journal*, 3(5), 46-56. doi:<https://doi.org/10.46502/issn.2792-3681/2023.5.4>

Camara de Comercio del Huilia. (2020). *COSTUMBRE MERCANTIL*. Camara de Comercio del Huilia. . Recuperado el 5 de agosto de 2024, de <https://www.cchuila.org/wp-content/uploads/informe-cambios-lacteos-campoalegre-2020.pdf>

Cámara de Comercio Ecuador. (2020). *Camara de Comercio del Ecuador*. Recuperado el 9 de agosto de 2024, de Camara de Comercio del Ecuador: https://camaradecomercioempresarial.org/wp-content/uploads/wpcfto_files/2aadc48b6b0aad9a68be11330d53aae74%20LAS%20SOCIEDADES%20MERCANTILES%20EN%20EL%20ECUADOR%20I%20-%20Mary%20Pi.pdf

- Constitución de la Republica del Ecuador. (2008). *Constitucion de la República del Ecuador*. Montecristi: Asamblea Constituyente. Recuperado el 5 de agosto de 2024, de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-06/CONSTITUCION%202008.pdf>
- Correa, A., & Suqui, M. (2020). Factoring o Venta de Cartera, de la normativa a la aplicación práctica. Caso de estudio: Comerciantes del Canton Loja. Ecuador. *Revista Lex Mercatoria*, 16(6). Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <https://revistas.innovacionumh.es/index.php/lexmercatoria/article/view/1306/1400>
- Cruz, M. (2019). Contratos mercantiles: tipos y características. *Academia*. Recuperado el 7 de agosto de 2024, de https://www.academia.edu/31618051/Contratos_mercantiles_tipos_y_caracter%C3%ADsticas
- De Pina, R. (2015). *Derecho Mercantil*. Libros de la Universidad Autónoma de México. Recuperado el 5 de agosto de 2024, de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-40-Derecho-Mercantil.pdf>
- Fidhel, L. (2021). La extinción de la sociedad mercantil: Situación patrimonial. *RVDM*(7), 119-152. Recuperado el 10 de agosto de 2024, de http://www.ulpiano.org.ve/revistas/bases/artic/texto/RVDM/7/RVDM_2021_7_119-152.pdf
- García Galindo, C. A. (2022). *Eficacia jurídica de los contratos inteligentes, como contratos mercantiles atípicos, en el marco del derecho colombiano, frente a la legislación comercial*. Trabajo de Grado. Universidad Católica de Colombia. Facultad de Derecho. Recuperado

el 8 de agosto de 2024, de <https://repository.ucatolica.edu.co/server/api/core/bitstreams/bde0afac-8d39-42c8-a2bf-94618593d732/content>

García, J. (2019). *Aspectos Relevantes de las Sociedades Mercantiles*. Ciudad de Mexico: Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <http://historico.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/244/art/art3.pdf>

Hernández, M. (2020). *La costumbre y su eficacia en la legislación mercantil Ecuatoriana*. Loja: Trabajo de titulacion para la obtencion del titulo de Abogado de la Universidad Técnica Particular de Loja. Recuperado el 7 de agosto de 2024, de https://dspace.utpl.edu.ec/visorHub/?handle=20.500.11962_27186

Idrovo, E., & Barona, K. (2021). El Contrato de factoring: una herramienta financiera subestimada en el Ecuador. *Revista Ruptura de la Asociación Escuela de Derecho PUCE*, 411-460. doi:10.26807/rr.v1i01.93

Jerves, E. (2022). *Análisis Jurídico de la Tipificación del Contrato de Distribución en el Código de Comercio Ecuatoriano*. Cuenca: Trabajo de grado previo a la obtencion del Título de Abogado de la Universidad del Azuay. Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/11543/1/17075.pdf>

Jiménez , F. C. (2021). *Derecho Mercantil*. Ciudad de Mexico: Guia de Estudio de la Universidad Nacional Autonoma de Mexico, Division de Universidad Abierta. Recuperado el 6 de agosto de 2024, de <https://>

www.derecho.unam.mx/oferta-educativa/licenciatura/sua/20211/Guia-Derecho-Mercantil.pdf

Lazo Mora, A. E. (2020). *La Costumbre Mercantil Como Fuente del Derecho en el Código de Comercio*. Guayaquil: Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Recuperado el 7 de agosto de 2024, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15716/1/T-UCSG-PRE-JUR-DER-602.pdf>.pdf

Lazo, A. (2020). *La Costumbre Mercantil Como Fuente del Derecho en el Código de Comercio*. Guayaquil: Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Recuperado el 7 de agosto de 2024, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15716/1/T-UCSG-PRE-JUR-DER-602.pdf>.pdf

Ley de Compañías. (2014). *Ley de Compañías*. Congreso Nacional. Recuperado el 9 de agosto de 2024, de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf

López, A. (2019). *los Contratos de Franquicia y el Derecho a la Seguridad Jurídica del Franquiciado*. Ambato: Trabajo de graduación previo a la obtención del título de Abogada de los Juzgados y Tribunales de la República del Ecuador de la Universidad Técnica de Ambato. Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <https://repositorio.uta.edu.ec/>

bitstream/123456789/31005/1/FJCS-DE-1136.pdf

Mantilla, R. (2019). *Manual de Introducción al Derecho Mercantil*. Ciudad de Mexico: Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Recuperado el 6 de agosto de 2024, de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3259/5.pdf>

Meneses, C. (2020). *Jurisprudencia Constitucional como fuente primaria del derecho y su incidencia en el derecho procesal constitucional*. Guayaquil: Trabajo de grado presentado previo a la obtencion del titulo de Magister en Derecho mencion Derecho Procesal de la Universidad Catolica Santiago de Guayaquil. Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15782/1/T-UCSG-POS-MDDP-69.pdf>

Montesdeoca, B., & Almeida, C. (23 de abril de 2020). El Leasing Financiero: Una herramienta jurídica y económica subutilizada en el ecuador. *USFQ Law Review*, 7(1). doi:<https://doi.org/10.18272/ulr.v7i1.1730>

Muñoz, A. (2023). *Franquicia en Colombia, como mutaria de un contrato atípico a un contrato típico. Regulacion y creación de “Proyecto de Ley” de la Franquicia*. Medellin: Monografía, para optar por el título de Abogadocde la Universidad EAFIT. Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/69773e3c-02e7-4424-a299-44ea7b6095f7/content>

Novillo, J., Cabezas, G., & Villacis, J. (2018). Derecho Mercantil del Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado el 7

- de agosto de 2024, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/derecho-mercantil-ecuador.html>
- RAE. (2023). *Diccionario de la Real Academia Española*. Recuperado el 6 de agosto de 2024, de Diccionario de la Real Academia Española: <https://dle.rae.es/comerciante>
- Rodríguez, E. (12 de octubre de 2022). La aplicabilidad de la Ley Mercatoria en los contratos comerciales entre empresas extranjeras y ecuatorianas. *Polo del Conocimiento*, 7(10), 1079-1100. doi:10.23857/pc.v7i10
- Rodríguez, E., & Rodríguez, D. (2018). *La Costumbre Mercantil en la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Tunja*. Ediciones Usta Universidad Santo Tomás Seccional Tunja 2018. Recuperado el 7 de agosto de 2024, de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/15576/LIBRO%20COSTUMBRE%20MERCANTIL.pdf?sequence=1>
- Sanromán, R. (13 de diciembre de 2021). Algunas consideraciones de la terminación del contrato con un enfoque global. *Derecho Global. Estudios Sobre Derecho y Justicia*, 7(19). doi:<https://doi.org/10.32870/dgedj.v6i19.359>
- Signorio, A. (Marzo de 2021). El contrato de seguro. Una mirada actual sobre su conceptualización y criterio unificador a la luz de la reciente ley de seguros en el Uruguay. *Revista de Derecho del Sistema Financiero* 1, 135–160. doi:<https://doi.org/10.32029/2695-9569.01.04.2021>

Referencias

Tenas, M. A. (2021). *Principios del Derecho Mercantil*. Editorial Sindéresis.

Recuperado el 8 de agosto de 2024, de <https://editorialsinderesis.com/wp-content/uploads/texto-principios-del-derecho-mercantil.pdf>

UNEMI. (2022). *UNEMI*. Recuperado el 8 de agosto de 2024, de UNEMI:

https://sga.unemi.edu.ec/media/archivomateria/2022/07/01/archivomaterial_20227111546.pdf

Vega, A. (2018). *Contratos Mercantiles*. Ciudad de Mexico. Recuperado el

8 de agosto de 2024, de <https://derechoenmexico.mx/wp-content/uploads/2018/01/Contratos-Mercantiles-Alberto-Vega-Hernandez.pdf>

DERECHO MERCANTIL

Normas y Principios que lo rigen

ISBN: 978-9942-48-881-7

