

Doctrina

Por Angélica Díaz de la Rosa, profesora titular de Derecho mercantil de la Universidad de A Coruña y consejera académica de Dictum.

Cuestiones generales de la contratación mercantil

El contrato mercantil, como cualquier contrato, es uno de los instrumentos con los que cuenta el Derecho para alcanzar el fin que le es propio; esto es: la Paz social. Estamos ante un negocio jurídico bilateral en donde, por definición, han de existir dos centros de intereses, dos partes, dos posiciones jurídicas, que se sitúan, no solo en posiciones jurídicas diversas, sino que han de ser contrapuestas, han de hallarse en conflicto. Y es, precisamente, la institución contractual la que posibilita la armonización de los intereses confrontados y, en última instancia, la consecución -siempre necesaria- de esa Paz social, a la que el Ordenamiento jurídico aspira.

El contrato, generalmente considerado, es un acto jurídico, pero, sobre todo -y más precisamente- es un convenio entre partes del que se derivan obligaciones para las mismas y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas en la medida en que ellas mismas han consentido en obligarse. Estamos ante un acuerdo de dos o más voluntades del que nacen obligaciones que han de ser observadas por las partes. El Ordenamiento Jurídico exige a las partes a cumplir aquello que han pactado, aquello a lo que voluntariamente han consentido en obligarse. El contrato es, pues, fuente de obligaciones e instrumento de creación, de regulación, modificación o extinción de relaciones jurídicas patrimoniales (como señala Díez Picazo, el contrato constituye una realidad poliédrica que permite observarlo desde una triple perspectiva: como un negocio jurídico; como una norma reguladora vinculante (*Lex privata inter*

partes) y, por último, como una relación jurídica, en sí misma.

Más es preciso recordar que no todos los acuerdos o convenciones que pueden alcanzar dos o más personas tendrán la consideración de contratos mercantiles; de hecho, ni siquiera tendrán la consideración de negocio jurídico. Así, por ejemplo, con frecuencia se pueden dar comportamientos colaborativos entre empresarios sin que ello implique que entre ambas partes exista una relación contractual de colaboración, con eficacia jurídica vinculante. Pueden existir formas de expresar o manifestar voluntades, deseos, intereses o propósitos más o menos comunes; de unificar conductas, incluso conscientemente, que no son ni contratos, ni negocios jurídicos, y que -por tanto- no interesan al Derecho de Obligaciones.

Tal y como se establece en el art 50 del C. com., en todo lo relativo a los requisitos, modificaciones, excepciones o interpretación de los contratos mercantiles, así como en lo atinente a la extinción o a la capacidad de las partes que intervienen en los mismos, se aplicarán supletoriamente las reglas generales del Derecho común. Y es que no todos los acuerdos o convenciones que pueden alcanzar dos o más personas; no todos los contratos pertenecen a una misma rama del Ordenamiento jurídico: pues si hay muchos contratos civiles, hay otros muchos que tendrán la consideración de contratos mercantiles y, por lo que a estos últimos se refiere, en las cuestiones a que alude el art. 50, se antepone la aplicación supletoria -supletoria, y

e-DICTVM

no subsidiaria- del Derecho común a los propios usos o costumbres mercantiles, a diferencia de lo que se señala en el art. 2 del mismo cuerpo legal. Mas no estamos ante una contradicción, sino ante una remisión a aquellas cuestiones que pertenecen a la Teoría general del Derecho de Contratos, que se halla recogida en nuestro Código civil: a eso es a lo que se refiere la remisión a las “reglas generales del Derecho común”, del art. 50.

Partiendo de la consideración del Derecho civil como Derecho privado común, tomamos como punto de partida su art. 1254 donde se establece que “El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras a hacer alguna cosa o prestar algún servicio”.

Así mismo, esta realidad negocial requiere para su validez de la concurrencia de los elementos esenciales establecidos en el art. 1261 del C. civ.; a saber: el consentimiento de los contratantes; el objeto cierto, que sea objeto de la materia y la causa de la obligación que se establezca.

Sobre la base del principio de la autonomía negocial privada, las partes pueden establecer los pactos que estimen oportunos, siempre que no sean contrarios a la ley, la moral y el orden público (art. 1255 C. civ.).

Gran parte de los contratos mercantiles tienen su contrafigura contractual en el ámbito civil; razón por la que resulta fundamental determinar el criterio que nos permite calificar a un contrato como “contrato mercantil” y la consecuente aplicación de su sistema de fuentes. Se han propuestos muchas pautas para delimitar los contratos mercantiles respecto de los civiles, desde el criterio objetivo del acto de comercio -sean o no comerciantes quienes los realizan-, pasando por el criterio objetivo-formal, el objetivo finalista o el subjetivo; pero, a decir verdad -del mismo modo que la calificación de un persona física o jurídica como empresario exige que lleve a cabo una actividad organizada constitutiva de empresa- lo que verdaderamente nos permite calificar a un contrato como mercantil es el hecho -nuevamente- de que se desarrollen en el seno de un actividad

constitutiva de empresa, de una organización compleja de capital y trabajo que produce bienes o servicios para el mercado.

Los contratos mercantiles presentan toda una serie de particularidades que, en cierto sentido, se hallan vinculadas a la propia justificación de la existencia del Derecho mercantil y a las respuestas que ofrece para facilitar el tráfico jurídico-económico que requiere el mundo empresarial. Todas estas particularidades que presenta la contratación mercantil son de una elevada complejidad y precisan de una atención especializada y profesional para dar una respuesta adecuada a todas las cuestiones que se puedan plantear en torno a la misma.

Por fin, cabe señalar que la existencia de un Derecho mercantil de contratos resulta de una enorme utilidad, frente a las tendencias unificadoras con el Derecho civil, ya que, tradicionalmente, los contratos mercantiles se han caracterizado por una acusada tendencia a mantener la eficacia jurídica del vínculo, y a exigir exactitud y oportunidad en el cumplimiento, como lo demuestra -e.g.- la exclusión de ciertas causas de rescisión, que están presentes, con mayor o menor eficacia, en las relaciones civiles (así, el Derecho de la compraventa mercantil -art. 344- desconoce la rescisión por lesión). Igualmente hay que destacar la superior protección del adquirente “a non domino”, en materia de títulos-valores (art. 545 del C. com.) o de mercancías, adquiridas en almacenes o tiendas abiertas al público (art. 86 del C. Com.), o los más exigentes módulos de conducta (el ordenado comerciante, el representante leal, etc.), entre otras ventajas.