



Cuarta Unidad ***El Contrato del Dron: Un Caso de Negocios***

Una historia sobre contratos mercantiles,
obligaciones y la importancia de entender cada
elemento legal en los negocios.

Personajes

Ana

CEO de "AeroCampo", una empresa de agricultura de precisión.

David

Dueño de "InnovaDron", un fabricante de drones.

Lic. Soto

Abogado de Ana.

La Oferta y la Aceptación (*El Consentimiento*)

En una feria tecnológica, Ana de AeroCampo está impresionada por un dron en el stand de InnovaDron

Ana:

¡David, tu dron es perfecto para nuestro servicio de monitoreo de cultivos!

¡Queremos 10 unidades!

David:

¡Excelente! Te enviaré una cotización formal por correo.

Más tarde, Ana lee un correo en su laptop

📧 **Correo de David (Oferta):**
"Propuesta: 10 drones modelo AG-2000 por \$20,000 USD. Entrega el 15 de octubre".

Ana responde (Aceptación):
"¡Confirmado! Aceptamos la oferta en sus términos".

Con una **oferta** y una **aceptación** "lisa y llana", nace el elemento más esencial del contrato: el **consentimiento**.





El Peligro Oculto (*Elemento de Validez: Capacidad*)

Ana está a punto de firmar el contrato digital. De pronto, recibe una llamada de su abogado, el Lic. Soto

Lic. Soto:

¡Ana, espera! Antes de firmar, debemos verificar la **capacidad legal** de quien firma por InnovaDron. ¡Es un punto crítico de riesgo!

Ana:

¿Por qué? ¡Si es el dueño!

Lic. Soto:

Necesitamos ver su poder notarial para confirmar que tiene **facultades** suficientes. Firmar con alguien sin capacidad puede anular todo el contrato.

El Engaño (*Vicio del Consentimiento*)

Una viñeta de "qué pasaría si...". Un vendedor rival le susurra a Ana

Vendedor Rival:

"¡Cuidado! Escuché que los drones de InnovaDron tienen un defecto de fábrica que David está ocultando". (Es mentira).

Si Ana firmara basándose en este engaño, su consentimiento estaría afectado por **dolo**, un **vicio** que haría el contrato anulable. La voluntad debe ser libre y consciente.





El Contrato y el Convenio

El Lic. Soto revisa el contrato final. Un mes después, Ana llama a David

Lic. Soto: El contrato está perfecto, crea las obligaciones de entregar y pagar.

Ana (por teléfono): David, necesitamos un cambio. ¿Podemos modificar la fecha de entrega al 30 de octubre?

David: Claro, firmemos un convenio modificatorio.

El **contrato** crea obligaciones. El **convenio** las modifica. Todo contrato es un convenio, pero no a la inversa.



La Fecha Fatal (La Mora Mercantil)

Vemos una hoja de calendario que marca "30 de Octubre - Fecha de Entrega InnovaDron". La siguiente hoja es "31 de Octubre"

1

Ana (preocupada por teléfono):

¡David, no has entregado los drones! ¡La fecha límite era ayer!

2

David:

¡Lo siento! Dame unos días de "gracia", por favor.

3

Lic. Soto (a Ana):

¡No! En los contratos mercantiles no se reconocen términos de gracia o cortesía. Y lo más importante: la **mora** fue **automática**. Desde ayer, InnovaDron ya incurrió en retraso culpable sin necesidad de que le exijamos el pago.



Las Opciones ante el Incumplimiento

Ana está en la oficina de su abogado, se ve molesta

Lic. Soto: Por el incumplimiento de David, tienes dos caminos legales:



Opción A

Exigir el Cumplimiento Forzoso y que un juez lo obligue a entregar los drones.



Opción B

Pedir la Rescisión, es decir, terminar el contrato.



La Reparación del Daño

Ana:

¡Quiero la rescisión! ¡Y una indemnización! Por su culpa, tuve que rentar otros drones más caros para no fallarle a un cliente. ¡Eso es un **daño**!

Lic. Soto:

Correcto. Y también perdiste la ganancia de un proyecto que tuviste que rechazar. Eso es un **perjuicio**.

Ana:

¿Podemos reclamar ambos?

Lic. Soto:

Sí. Además, el contrato incluye una **cláusula penal** que fija un monto por el incumplimiento. Eso nos evitará un juicio largo para probar los daños.



La Lección del Administrador

Ana está en su oficina, mirando un nuevo contrato con una lupa. A su lado, una checklist

Checklist del Contrato

1

*Consentimiento claro
(Oferta/Aceptación)*

2

Objeto bien definido

3

*Capacidad de firmantes
verificada*

4

Documentar todo por escrito

5

Cláusula penal incluida

La Prevención es la Mejor Estrategia

Ana (pensando):

Un buen administrador no solo cierra tratos. Protege a la empresa entendiendo cada elemento del contrato y la estricta naturaleza de las obligaciones mercantiles. La prevención es la mejor estrategia.

La Receta del Éxito: Los Contratos de "El Buen Bocado"

Una historia sobre cómo los contratos comerciales construyen negocios exitosos

Personajes: Sofía, una chef innovadora, y Carlos, un administrador con visión de negocios



Viñeta 1

El Ingrediente Secreto

Contrato de Suministro

El Problema

Carlos: Sofía, ¡este pan es la base de todo! Necesitamos garantizar que la panadería "El Horno Mágico" nos entregue pan fresco todos los días, sin fallar.

Sofía: No podemos hacer una compra diferente cada día. ¡Necesitamos un acuerdo a largo plazo!

La Solución

Para asegurar prestaciones periódicas y continuadas de su materia prima, firman un **Contrato de Suministro**.

Esto garantiza la operación de su negocio sin interrupciones.

Viñeta 2

Equipando la Cocina

Arrendamiento Financiero - Leasing

Carlos: ¡Este horno es una maravilla, pero cuesta más que todo el local! Comprarlos nos dejaría sin capital de trabajo.

- ❏ **La solución del Leasing:** Con el Arrendamiento Financiero, la entidad financiera compra el horno que tú elegiste y te lo renta por un plazo fijo. Al final, tienes la opción de comprarlo por un valor residual muy bajo.

El **Leasing** es una herramienta de financiamiento que permite usar activos productivos sin una gran inversión inicial.





Viñeta 3

El Primer Gran Pedido

Compraventa y Contrato Electrónico

La Oportunidad

Gerente: ¡Nos encantó su propuesta! Queremos comprar 300 de sus paquetes ejecutivos para nuestro evento. Les confirmo la aceptación de su cotización por correo electrónico.

Carlos: ¡Excelente!

El Marco Legal

Esto es una **Compraventa Mercantil**, pues su fin es la especulación comercial.

Al celebrarse por medios digitales, es un **Contrato Electrónico** con plena validez jurídica.



Viñeta 4

Expandiendo el Alcance

Contrato de Comisión Mercantil

Sofía: Hay muchas oficinas en la zona norte, pero no tenemos vendedores para llegar hasta allá.

Carlos: ¡Tengo una idea! Contratemos a un agente de ventas independiente.

Carlos: Por cada contrato de catering que cierres para nosotros, recibirás una remuneración.

Firman un **Contrato de Comisión Mercantil**. La vendedora (**comisionista**) realizará actos de comercio por cuenta de "El Buen Bocado" (**comitente**) a cambio de una comisión.



Viñeta 5

*El Sueño de **Crecer***

Contrato de Franquicia

Inversionista: ¡Amo su marca y su sistema! ¡Quisiera abrir un "Buen Bocado" en Monterrey! ¿Tienen un modelo de franquicia?

Carlos: ¡Claro! Te concederemos el uso de nuestra **marca** y te transferiremos todo nuestro "saber hacer" o **know-how**: recetas, manuales de operación, todo.

Viñeta 6

El Proceso Legal de la Franquicia

Carlos: Como lo exige la ley, esta es la [Circular de Oferta de Franquicia \(COF\)](#). Contiene toda la información del negocio. Tienes 30 días para analizarla antes de firmar el contrato definitivo.

01

Entrega de la COF

Documento completo con toda la información del negocio

02

Período de análisis

30 días para revisar y evaluar la información

03

Firma del contrato

Formalización del acuerdo de franquicia

El Contrato de Franquicia está regulado por la Ley para garantizar la transparencia y proteger la inversión del franquiciatario.





Viñeta 7

Exportando el Sabor

Compraventa Internacional e Incoterms

La Oportunidad Internacional

Sofía: ¡Carlos! ¡Una cadena de tiendas gourmet en San Diego quiere importar nuestras salsas artesanales! Pero... ¿quién paga el transporte y el seguro? ¿Qué pasa si la mercancía se daña en la frontera?

La Solución: Incoterms

Carlos: Tranquila. Usaremos el **Incoterm DDP (Delivered Duty Paid)**. Nosotros nos haremos cargo de todos los costos y riesgos hasta entregar las salsas en su bodega en San Diego, incluyendo aduanas.

- ❏ Los Incoterms son reglas internacionales que se incluyen en los contratos para definir claramente las responsabilidades entre comprador y vendedor en el comercio internacional.

Viñeta 8

Las Herramientas del Administrador

Sofía: Es increíble. Cada contrato fue una pieza clave en nuestro crecimiento

Carlos: Así es. Suministro, Leasing, Comisión, Franquicia... Un buen administrador debe conocer su caja de herramientas contractuales.

Los Contratos Clave del Éxito

Dominar los principales contratos comerciales permite a los administradores tomar decisiones estratégicas, optimizar recursos y gestionar riesgos para asegurar el éxito del negocio.



Contrato de Suministro

Garantiza prestaciones periódicas y continuadas de materia prima



Arrendamiento Financiero

Permite usar activos productivos sin gran inversión inicial



Compraventa Mercantil

Transacciones comerciales con fines de especulación



Contrato Electrónico

Acuerdos digitales con plena validez jurídica

Más Herramientas Contractuales



Comisión Mercantil

El comisionista realiza actos de comercio por cuenta del comitente a cambio de una comisión



Franquicia

Concesión de marca y transferencia de know-how para replicar el modelo de negocio



Incoterms

Reglas internacionales que definen responsabilidades en el comercio internacional

Cada contrato es una herramienta estratégica que permite al administrador construir, proteger y hacer crecer su negocio de manera sostenible.