



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE DERECHO

**El contrato de servicios logísticos. Naturaleza jurídica
estructural, funcional e institucional**

Tesis para optar el Título de
Abogado

Daniela Bertha Cabrera Díaz

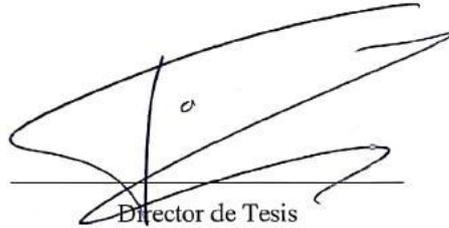
**Asesor(es):
Mgtr. Víctor Gonzalo Herrada Bazán**

Piura, mayo de 2021



Aprobación

Tesis titulada “El contrato de servicios logísticos. Naturaleza jurídica estructural, funcional e institucional” presentada por la bachiller Daniela Bertha Cabrera Díaz en cumplimiento con los requisitos para optar por el Título de Abogado, fue aprobada por el director Mgtr. Víctor Gonzalo Herrada Bazán.



Director de Tesis





Dedicatoria

Dedico el presente trabajo a mis padres, quienes me apoyaron incondicionalmente dándome la fuerza y cariño que necesitaba. Gracias por los constantes recordatorios y ánimos para continuar, los quiero mucho.





Agradecimientos

Un agradecimiento especial a mi asesor de tesis, Mgtr. Víctor Gonzalo Herrada Bazán, por la paciencia, dedicación y entrega en el desarrollo de esta investigación. Gracias por su apoyo incondicional durante estos años.





Resumen

En la actualidad, la logística es considerada como una importante fuente generadora de ventajas competitivas o de ahorro de costos. Allí radica la importancia de su función económica dentro del sector empresarial. Sin embargo, aunque la logística como actividad fue realizada desde que el hombre empezó a no siempre almacenar y transportar mercaderías, no le fue reconocida la importancia referida durante mucho tiempo. A través de los años, la importancia del sector logístico dentro de las empresas ha ido creciendo debido a la globalización, la especialización del mercado, y, sobre todo, al fenómeno económico del outsourcing. En dicho contexto, los empresarios empezaron a vincularse contractualmente con profesionales logísticos especializados, quienes podían brindarles este tipo de servicios. Y es que, a través del servicio logístico recibido, se optimizaba la empresa, obteniendo así una mejor posición competitiva en el mercado. Es así como, el contrato de servicios logísticos obtiene relevancia dentro del ámbito empresarial. Pese a dicha relevancia, este contrato no se encuentra regulado específicamente en nuestro ordenamiento. Además, en nuestra doctrina se echa en falta trabajos que determinen las principales dimensiones estructurales y funcionales de la figura contractual en cuestión.

Con fundamento en lo anterior, la presente tesis tiene como objetivo principal el estudio del contrato de servicios logísticos. Muestra el resultado del análisis realizado acerca de dicho contrato, figura atípica dentro del ordenamiento jurídico peruano, con el fin de estudiar los tres aspectos que constituyen su naturaleza jurídica: un aspecto estructural (cómo está configurado), uno funcional (qué efectos tiene) y uno institucional (a qué institución jurídica previamente conocida puede subsumirse). Bajo un enfoque cualitativo se pretende estudiar conceptos de las instituciones del Derecho mercantil y civil de obligaciones y contratos, para lo cual se recurre a la doctrina nacional y comparada, con el objetivo de dar respuestas a las interrogantes existentes sobre el fenómeno jurídico que se estudia, y de esta manera sustentar las conclusiones de la investigación. A través de esta investigación, se logró determinar los principales aspectos y rasgos del contrato, sus clasificaciones, posibles modalidades y características, lo que permitió en gran medida diferenciar este contrato de otras figuras contractuales. Es así como, después de brindar una explicación detallada acerca de la estructura del contrato (sujetos y objeto), funcionalidad (obligaciones de las partes) e institucionalidad (diferenciación con otras figuras contractuales típicas), se concluye que el contrato de servicios logísticos es aquel contrato por el que una parte denominada “operador logístico” se obliga frente a otra, llamada “cliente o usuario”, a prestar servicios que consisten en la planificación o gestión de una o más actividades propias de la cadena de suministro de la empresa del usuario, usualmente a cambio de una contraprestación. Este contrato es de prestación de servicios atípico, innominado,

complejo, de naturaleza mercantil, bilateral y sinalagmático que, aunque muy relacionado con otras figuras típicas (contrato de transporte, depósito, comisión, etc.), puede ser diferenciado por el hecho de que los servicios objeto de contratación se realizan conforme a un plan logístico, esto es, con base en criterios económicos.



Tabla de contenido

Introducción.....	13
Capítulo 1 Generalidades sobre la logística y el contrato de servicios logísticos	15
1.1 Alcances de logística.....	15
1.1.1 <i>Alcances generales de logística</i>	15
1.1.2 <i>La importancia de la logística y la ausencia de una regulación</i>	17
1.2 El contrato de servicios logísticos (I): delimitación.....	20
1.2.1 <i>Origen y noción</i>	20
1.2.2 <i>Objeto y clasificación del contrato de logística: planificación y ejecución</i>	23
1.3 El contrato de servicios logísticos (II): importancia de su naturaleza jurídica.....	26
1.3.1 <i>Cuestión previa sobre la naturaleza jurídica de un fenómeno</i>	26
1.3.2 <i>Importancia de la naturaleza jurídica del contrato de servicios logísticos</i>	27
Capítulo 2 Naturaleza jurídica estructural y funcional del contrato de servicios logísticos	29
2.1 Naturaleza jurídica estructural.....	29
2.1.1 <i>Elementos subjetivos del contrato</i>	29
2.1.2 <i>Elementos objetivos</i>	33
2.1.3 <i>Elemento formal: consensualidad del contrato de servicios logísticos</i>	35
2.2 Naturaleza jurídica funcional.....	36
2.2.1 <i>Obligaciones del operador logístico</i>	37
2.2.2 <i>Obligaciones del usuario</i>	46
Capítulo 3 Naturaleza jurídica institucional del contrato de servicios logísticos.....	49
3.1 El contrato de servicios logísticos como contrato de prestación de servicios atípico e innominado.....	49
3.2 El contrato de servicios logísticos como contrato mercantil.....	51
3.3 Aplicación del régimen de contratos típicos a las obligaciones del contrato de servicios logísticos.....	54
3.3.1 <i>El contrato de servicios logísticos como contrato complejo</i>	54
3.3.2 <i>La disciplina normativa del contrato atípico: teoría de la absorción vs teoría de la combinación</i>	56

3.3.3 <i>La disciplina normativa aplicable al contrato de servicios logísticos</i>	58
3.4 Definición y características del contrato de servicios logísticos.....	76
Conclusiones	79
Lista de abreviaturas	81
Lista de referencias	83



Introducción

Una de las principales consecuencias de la globalización y la especialización del mercado ha sido el fenómeno económico del *outsourcing* y, dentro de él, la relevancia del sector logístico. En ese contexto, los empresarios empezaron a recurrir a profesionales especializados para “delegar” en ellos algunos aspectos específicos de su actividad empresarial, con el fin de optimizarla, mejorar su posición en el mercado, reducir costos y, en fin, seguir siendo competitivos en el mercado. Es en ese escenario en el que nace el *contrato de servicios logísticos*.

Sin embargo, pese a la referida importancia de esta figura contractual, en nuestro ordenamiento no existe una específica regulación que le resulte aplicable, lo que acarrea no pocas dificultades para su calificación jurídica: determinar si encaja en alguno de los tipos contractuales ya regulados o, por el contrario, si se trata de una figura contractual autónoma. Dar solución a este problema es relevante, pues ello permitirá, principalmente, saber qué normas vigentes son aplicables a este contrato, más allá de cualquier propuesta de *lege ferenda* para una futura regulación.

Además, la falta de una regulación específica ha motivado a que se suela relacionar estrechamente al contrato de servicios logísticos con contratos típicos como el de transporte o de depósito, sin advertir muchas veces una diferencia esencial: las actividades logísticas, objeto de dicho contrato, van más allá de una prestación de transporte de mercancías o de su respectivo almacenaje. En efecto, un servicio de logística puede incluir el transporte y almacenaje de mercancías, como también puede suceder que no los incluya (lo que dependerá de las particulares necesidades del empresario que requiera estos servicios), sin perder, por ello, su naturaleza logística.

La importancia de la actividad logística impulsó a juristas de diversos países (como Argentina, España, Colombia, entre otros) a estudiar esta figura contractual. No ha ocurrido así en la doctrina peruana, en donde se echa en falta trabajos jurídicos que determinen las principales dimensiones del contrato en cuestión. Ello ha motivado a que, en el presente trabajo de investigación, se pretenda hacer un análisis del contrato de servicios logísticos, con base en los tres aspectos que constituyen su naturaleza jurídica: un aspecto estructural (cómo está configurado), uno funcional (qué efectos tiene) y uno institucional (a qué institución jurídica previamente conocida puede subsumirse). El estudio de la naturaleza jurídica, al igual que en otras instituciones, nos permitirá dar respuestas a varias interrogantes sobre el fenómeno

jurídico que se estudia, lo que resultará de utilidad, tanto a nivel jurisprudencial como a nivel legislativo.

Con base en estas cuestiones, este trabajo se dividirá en tres capítulos:

En el primer capítulo se desarrollará brevemente a la *logística*, como actividad económica, desde sus orígenes como una necesidad del hombre para proveerse de bienes hasta su reconocimiento actual como ciencia económica. Se analizarán, además, las distintas definiciones que se le ha dado a este complejo término y se determinará si existe alguna definición en nuestro ordenamiento jurídico. Luego, se explicará el origen del contrato de servicios logísticos, así como su delimitación, clasificación y la problemática de su complejo objeto contractual. Por fin, se explicará la importancia de su naturaleza jurídica.

El segundo capítulo se enfocará en la naturaleza jurídica estructural y funcional del contrato de servicios logísticos. En cuanto al primer aspecto, se examinarán los elementos que constituyen la estructura del contrato, es decir, sus elementos subjetivos (las partes del contrato), elementos objetivos (el objeto sobre el que recae el contrato) y elementos formales (los requisitos para la formación del contrato). En cuanto al segundo aspecto, se analizará la relación jurídica surgida de la celebración del contrato, identificando principalmente las obligaciones de las partes (operador logístico y usuario).

Por último, en el tercer capítulo, se estudiará la naturaleza jurídica institucional del contrato de servicios logísticos. Esto es, se buscará determinar a qué institución jurídica previamente conocida puede subsumirsele. Esto ayudará a distinguirlo de otras figuras contractuales y determinar qué régimen jurídico le es aplicable.

Capítulo 1

Generalidades sobre la logística y el contrato de servicios logísticos

1.1 Alcances de logística

1.1.1 Alcances generales de logística

Desde antiguo, las personas han buscado adquirir bienes, pero muchos de estos no se producían en el lugar donde ellas habitaban, además de no ser accesibles cuando se querían consumir. Por ejemplo, la comida y otras mercancías útiles o de conveniencia estaban dispersas (se producían en diferentes lugares) o solo estaban disponibles en ciertas épocas del año. Por consecuencia, las personas “podían consumir los bienes en su ubicación inmediata o moverlos a un lugar preferido, almacenándolos para usarlos más tarde” (Ballou, 2004, pág. 1).

Sin embargo, la falta de sistemas desarrollados de transporte y almacenamiento hacían que el movimiento de los bienes se viera limitado a lo que un individuo podía mover y llevar personalmente. Por otro lado, el almacenamiento de los bienes de consumo inmediato o perecederos era posible pero no por mucho tiempo. Por lo tanto, “el sistema limitado de movimiento-almacenamiento obligaba a las personas a vivir cerca de las fuentes de producción y a consumir más bien un rango estrecho de bienes” (Ballou, 2004, pág. 1).

En ese contexto, la logística surge como una necesidad para el hombre, con el fin de proveerse de bienes y productos a través de un sistema organizado de colocación, lo que en principio abarca una actividad de transporte y almacenamiento. Así pues, las diferentes zonas y regiones geográficas se especializaron en lo que podían producir con mayor eficiencia. De este modo, el exceso de producción podía enviarse de forma rentable a otras regiones y, por otro lado, aquello que no se producía en la región podía ser importado (Orejuela Castro, Castro Ocampo, & Suspes Bulla, 2005, págs. 115-117). Es en tal sentido, señala Carreño Solís (2011) que la logística, como actividad, se realiza desde que el hombre “empezó a almacenar y transportar mercancías”. No obstante, tuvo que pasar mucho tiempo hasta el momento en que pasó de ser una actividad que debía realizarse inevitablemente, a ser vista, actualmente, como una fuente generadora de ventajas competitivas o de ahorro de costos (De la Vega García, 2006, págs. 23-25).

Aun con todo, curiosamente, la logística tuvo un origen militar. Según el Diccionario de la Real Academia Española (2017), el término “logística” proviene del latín medieval

logisticus, y este del griego *logistikós*, es decir, “que sabe aplicar el cálculo”¹. Al tratarse de un término polisémico, aquí interesan principalmente dos de sus acepciones:

- (i) la logística como “*parte de la organización militar que atiende al movimiento y mantenimiento de las tropas en campaña*”; y,
- (ii) la logística referida al “*conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio, especialmente de distribución*”.

Como indica la primera definición, el término “logística” nace precisamente en el ámbito militar. Este término hace referencia al manejo de las tropas y de los recursos militares durante la batalla (Franco Zárate, 2014 y De la Vega García, 2006). Y es que, durante mucho tiempo, la *logística* constituía una función militar que englobaba la obtención, mantenimiento y transporte de comodidades, materiales y personal². En este ámbito, se buscaba que el apoyo logístico sea conjunto, globalmente sensible, operacionalmente preciso y rentable para la proyección y el sostenimiento de las tropas (Haraburda, 2016, págs. 12-15).

La segunda definición, por su parte, está referida al *ámbito empresarial*. A pesar de que hay muchas similitudes, esta clase de logística es muy diferente de la militar. La principal diferencia radica en el objetivo que ambas buscan: el sector comercial busca el máximo beneficio empresarial, mientras que el sector militar busca el máximo apoyo de suministro a las unidades militares (Haraburda, 2016, págs. 12-15).

Son varias las definiciones propuestas para la logística, pese a que se ha reconocido la dificultad de proponer una definición duradera que incluya los diferentes servicios que la integran (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, pág. 1407). Así, resalta la definición propuesta por De la Vega García (2006, págs. 23-24), para quien es “aquella actividad necesaria en el ámbito de la empresa para gestionar óptimamente los recursos existentes, reduciendo el valor tiempo y coste sin disminución de la calidad”; actividad que ha de concretarse en “cada una de las fases de cualquier empresa: aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y servicio al cliente”³.

¹ Aunque en opinión de De Alvear Trenor & López Quiroga (2005, pág. 1406), este término deriva del inglés *logistics*.

² Sostiene Navas Navarro (1999, pág. 8) que “fue el emperador bizantino Leontos VI quien escribió, en griego, un Ensayo sobre el arte de la guerra. En él, el emperador definió junto a la *Táctica* y a la *Estrategia* una tercera ciencia a la que denominó *Logística*”.

³ Es una definición similar a la que, más resumidamente, propone Castro Mateo (2000): gestión eficiente de la cadena de suministro, que parte “desde la determinación de las necesidades de materiales por el usuario (cliente), adquisición de estos, almacenamiento de materias primas y productos finales, distribución y disposición final ante el cliente”.

Sin embargo, en virtud de su amplitud, probablemente la mejor definición de logística es la propuesta por el *Council of Logistics Management (CLM)*⁴, para el cual “la logística es el proceso de planificar, llevar a cabo y controlar, de una forma eficiente, el flujo de materias primas, inventarios en curso, productos terminados, servicios e información relacionada desde el punto de origen al punto de consumo (incluyendo los movimientos internos y externos y las operaciones de importación y exportación), con el fin de satisfacer las necesidades del cliente” (Carreño Solís, 2011, pág. 20)⁵.

Esta relevante función económica de la logística en el sector empresarial, sin embargo, no siempre fue reconocida. Aunque en la primera parte del siglo XX ya se resaltaban las virtudes de la logística como actividad en Estados Unidos, fue recién en los años 50’ y 60’ cuando se despertó el interés en ella, tanto a nivel teórico como práctico (De la Vega García, 2006, pág. 25).

En la actualidad, se reconoce la importancia de la logística, en tanto les permite a los empresarios optimizar su actividad empresarial, reduciendo costos que le generen alguna ventaja competitiva y que le permitan posicionarse en el mercado global (López Fernández, 2010, pág. 7).

1.1.2 La importancia de la logística y la ausencia de una regulación

Cabe resaltar la importancia de la logística para el desarrollo económico de los países. La calidad de los servicios logísticos es un concepto ampliamente medido y utilizado por los inversionistas para evaluar la viabilidad y sostenibilidad de los negocios que requieran de un importante movimiento de mercancías (Falen & Torres, 2015). De este modo, la competitividad en materia logística se extiende a los países que buscan mejorar su posición frente a otros en el comercio internacional, con el fin de mejorar su economía y, claro está, ser un foco de inversión internacional. Definitivamente, uno de estos países es el Perú.

En nuestro país, se están haciendo esfuerzos para lograr posicionarse como un país importante respecto al comercio internacional de bienes y servicios en América latina. Muestra de ello son los distintos tratados de libre comercio suscritos con países como Estados Unidos, hasta la creación del Plan de Desarrollo de los Servicios logísticos de transporte. Todo ello, en aras de mejorar las aptitudes logísticas del país (Franco Zárate, 2014, pág. 39).

⁴ Actualmente, *Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP)*. Es la principal organización profesional para profesionales de la logística en los Estados Unidos.

⁵ También resalta la definición de Aguilar (2001, pág. 18), para quien la logística es “una disciplina de la empresa, de carácter técnico, que engloba la gestión del flujo de materiales y productos en la misma, desde los proveedores hasta los clientes, de manera que posibilite llegar a éstos en el momento adecuado y con el menor coste posible”.

Sin embargo, la situación actual de la logística en el Perú se mantiene por debajo de la de otros países de Latinoamérica. La medición oficial de los servicios logísticos de un país se expresa a través del Índice de Desempeño Logístico (IDL) del Banco Mundial (ComexPerú, 2018). En el caso de Perú, según exponen Falen & Torres (2015), los datos analizados miden su desempeño logístico y los principales obstáculos que limitan su competitividad frente a otros países, sean miembros de la Alianza del Pacífico, miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) u otros países de la región.

En ese contexto, Perú se encuentra ubicado en el puesto 83, muy por debajo de Chile (34), México (51) y Colombia (58), dentro de los países de la Alianza del Pacífico. Este bajo desempeño logístico tiene como principales causas un déficit de infraestructura⁶, una demora en los procesos aduaneros y de exportación de mercaderías⁷ y un costo elevado ocasionado por la falta de seguridad en las cadenas logísticas⁸. Como se aprecia, se trata principalmente de aspectos que atañen, sobre todo, a las políticas públicas (Falen & Torres, 2015).

En contraste con lo anterior, ha de resaltarse el hecho de que la importancia de la logística no se ve reflejada en el ordenamiento. La logística, como actividad empresarial, no ha sido incorporado al ámbito jurídico (no hay normas que la recojan o la regulen como actividad⁹) más que a través de aisladas menciones en determinados cuerpos normativos.

Así, probablemente la norma con mayores referencias a la logística como actividad mercantil sea la Ley de Facilitación del Comercio Exterior (Ley N.º 28977)¹⁰. En ella se prevé la creación de un módulo de información sobre los *servicios de logística de comercio exterior* (art. 10), donde se incluya la información, precios y listado de los *servicios logísticos* que se ofrecen en este rubro; y, además, se prevé el régimen de creación de *plataformas logísticas*, siendo ésta definida como “aquella zona especializada que cuenta con la infraestructura y los proveedores de servicios necesarios para *facilitar las actividades relativas al transporte, logísticas y distribución de mercancías para tránsito nacional y/o internacional*, donde los distintos agentes coordinan sus acciones” (art. 12).

⁶ El mayor déficit de infraestructura en el Perú para los servicios logísticos se verifica en la baja calidad de las carreteras y los ferrocarriles (Falen & Torres, 2015).

⁷ En el Perú, los procesos aduaneros y de exportación de mercaderías toman 15 días en promedio, frente a los 9.7 días de promedio de América Latina y el Caribe y a los 7 días promedio de México (Falen & Torres, 2015).

⁸ Aunque los niveles de incidencia del crimen y la violencia en los costos de las empresas en Perú son relativamente menores en comparación con Colombia o México, el Perú ocupa el puesto 125 de 144 países en un ranking seguridad en las cadenas logísticas (Falen & Torres, 2015).

⁹ La mayoría de normas que hacen referencia al término “logística” recogen las denominaciones de determinados departamentos u oficinas en entidades públicas (por ejemplo, las oficinas de logística).

¹⁰ A partir de la reforma implementada por la Ley N.º 30809 en el año 2018.

Menores referencias se hallan en el art. 192, a), 3 de la Ley General de Aduanas (Decreto Legislativo N.º 1053)¹¹, la cual prevé como infracción de los *operadores de comercio exterior* el que “[n]o presten la *logística necesaria*, impidan u obstaculicen la realización de las labores de reconocimiento, inspección o fiscalización dispuestas por la autoridad aduanera, así como el acceso a sus sistemas informáticos”. Por su parte, el Reglamento Nacional de Administración de Transporte (Decreto Supremo N.º 017-2009-MTC) establece, por un lado, que “[e]n el servicio de transporte de mercancías, la habilitación de terminales terrestres es potestativa y podrán destinarse al desarrollo de *toda clase de actividades logísticas*, así como a las actividades de manipulación, carga, descarga y/o almacenamiento” (art. 33.6); y, por otro lado, que “[e]n el servicio de transporte público de mercancías, cuando el transportista utilice para el servicio un terminal terrestre, o actúe además como agencia de transporte de mercancías, o *realice alguna clase de actividad logística*, deberá consignar la dirección y ubicación de la infraestructura que utilice y el número de la autorización o licencia de funcionamiento, si la tiene” (art. 55.1.14)¹². Como se aprecia, se trata de normas de contenido básicamente *administrativo*, en relación con el comercio exterior y el transporte de mercancías.

Ahora bien, como se explicará más adelante, el contrato de servicios logísticos tiene como contexto más propio el fenómeno de *outsourcing*, es decir, la segmentación de procesos productivos y búsqueda de colaboradores independientes (Ugaz Olivares, 2009, pág. 177): un empresario decide no realizar directamente, a través de sus medios materiales y personales, ciertas fases de su actividad empresarial, sino recurrir a terceros especializados para ello (Chira Rivero, 2020, pág. 30). Este contexto macro sí ha tenido la atención del legislador peruano, aunque fundamentalmente respecto de normas de índole laboral y a través de la denominación “tercerización de servicios”.

La tercerización de servicios estuvo regulada primero por el art. 4 del Decreto Supremo N.º 003-2002-TR, Reglamento de la Ley N.º 27626 que regula las actividades de las empresas especiales de servicios y las cooperativas de trabajadores, el Decreto Supremo N.º 020-2007-TR que incorporó a la norma los artículos 4-A, 4-B y 4-C (Cadillo Ángeles, 2008, pág. 5). Sin embargo, fue recién con la Ley N.º 29245 que se regulan los servicios de tercerización (en

¹¹ Ley que regula los procedimientos y obligaciones a las que son sometidas las mercancías que ingresan o salen del territorio aduanero peruano. Este régimen se divide en seis categorías: importación, exportación, perfeccionamiento, depósito, tránsito, y otros (Serrano Caviedes, 2014).

¹² Cabría añadirse el *Plan de Desarrollo de los Servicios Logísticos de Transporte*, elaborado en el año 2014, por el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones y el Banco Interamericano de Desarrollo (disponible en <<https://bit.ly/2Yw7T2z>>), aunque no es una norma estrictamente hablando. En todo caso, vale resaltarlo porque, en sus propios términos, “comprende un análisis, evaluación, planificación y promoción que permitirá afrontar los principales retos planteados a los sectores del transporte, logística e industria peruanos para potenciar su competitividad futura”.

adelante, LTL), junto con el Decreto Legislativo N° 1038 y su Reglamento mediante el Decreto Supremo N° 006-2008-TR (Rodríguez García, 2008, pág. 10).

Como se aprecia, esta regulación de la tercerización de servicios se hace mediante *normas laborales especiales*, a pesar de ser un mecanismo de *vinculación empresarial* que responde a otra lógica del Derecho (Ugaz Olivares, 2009, pág. 188). La finalidad de estas normas laborales sobre tercerización es, sobre todo, “poner en buen recaudo los beneficios y derechos laborales de aquellos trabajadores subordinados a empresas que prestan servicios de tercerización” (Cadillo Ángeles, 2008, pág. 5). A pesar de lo mencionado, para efectos de este trabajo resulta interesante algunas definiciones contenidas en la norma. Por ejemplo, el art. 2 LTL define a la “tercerización de servicios” como “la contratación de *empresas* para que *presten servicios o ejecuten obras*, siempre que aquellas asuman los servicios de manera integral y sean prestados por su cuenta y riesgo; cuenten con sus *propios recursos financieros, técnicos o materiales*; sean *responsables por los resultados de sus actividades* y sus *trabajadores estén bajo su exclusiva subordinación*”. Aunque esta definición es bastante ilustrativa, ha de advertirse, sin embargo, que los específicos elementos en ella mencionados tienen efecto únicamente para los fines del Derecho laboral y, por tanto, no pueden ser extendidos a otros ámbitos del Derecho ni, mucho menos, considerarlos como requisitos para determinar cuándo se está ante un fenómeno de *outsourcing*. Después de todo, este último concepto es más económico que jurídico.

En todo caso, es indiscutible que la *logística*, como actividad empresarial, se encuentra totalmente ausente en normas jurídico-privadas. Por este motivo, queda en evidencia el problema del intérprete, quien deberá solucionar los problemas de la contratación en esta materia con base en una tarea de integración normativa (De la Vega García, 2006, págs. 26-27). Precisamente este trabajo busca determinar qué elementos constituyen este tipo de contratos, qué efectos tiene y, a partir de allí, analizar si se trata de un contrato especial o de una figura subsumible en un concepto jurídico ya conocido.

1.2 El contrato de servicios logísticos (I): delimitación

1.2.1 Origen y noción

Se han resaltado las bondades de la logística como actividad, en la medida en que permite a los empresarios optimizar su empresa, reduciendo costos que le generen alguna ventaja competitiva y que le permitan posicionarse en el mercado global (López Fernández, 2010, pág. 7). Sin embargo, la asunción de funciones logísticas (ubicación de fábricas, aprovisionamiento, control de transporte, almacenamiento, etc.) por parte del propio empresario

le supone un aumento del costo (al menos, inicial) de la actividad, pues implica la dotación de un equipo humano y técnico con capacidad de satisfacer las necesidades logísticas, además de costos adicionales como las licencias y el combustible para el mantenimiento de almacenes o de medios de transportes; todo lo cual deriva en un incremento del costo del producto hacia el mercado (De la Vega García, 2006, págs. 27-28). Por lo tanto, el gasto que conlleva la creación, puesta en funcionamiento y mantenimiento de un departamento destinado a la logística puede ser demasiado costoso para varias empresas.

Esta problemática ha generado que, en la práctica, varios empresarios hayan optado por delegar parcial o totalmente las funciones logísticas de su empresa a otros empresarios especializados. La especialización del mercado y la moderna tendencia hacia el *outsourcing*, impulsaron a los empresarios a buscar nuevas formas de posicionarse en el mercado, optimizar su empresa y reducir costos (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, pág. 1408). Así, el empresario empezó a celebrar contratos con otras personas, especializadas en la realización y gestión de la cadena de suministro (Juan y Mateu, 2009, págs. 40-41).

En Perú, dicho fenómeno ha sido denominado “descentralización productiva” y nace como una nueva forma de organización orientada a la segmentación de los procesos productivos y a la búsqueda de colaboradores independientes (Ugaz Olivares, 2009, pág. 177). La descentralización productiva explica el hecho de que un empresario decida “no realizar directamente, a través de sus medios materiales y personales, ciertas fases o actividades precisas para alcanzar el bien final de consumo” (Chira Rivero, 2020, pág. 30).

Es en este contexto donde se origina el *contrato de servicios logísticos* (llamados también “contratos logísticos” o “contratos de logística”), lo que supone una evolución “desde una logística por cuenta propia a una logística por cuenta ajena” (De la Vega García, 2006, pág. 28)¹³. Este contrato surge de una necesidad del mercado y por la especialización de este, en el marco de una “moderna tendencia hacia el *outsourcing* o la externalización de determinadas funciones empresariales” (Juan y Mateu, 2009, págs. 16-17). El *outsourcing* consistía, típicamente, en “encontrar a alguien que pudiera hacer el mismo trabajo mejor, más rápido, más barato, o las tres cosas”, con el fin de obtener un ahorro de costos. Después, el *outsourcing* se convirtió en estrategia, con “un enfoque mucho mayor en la inclusión de los ahorros, con aún mayores costos de oportunidad” (costos en que se incurre al tomar una decisión y no otra).

¹³ En palabras de Aguilar (2001, pág. 82), “podríamos denominar *logística por cuenta ajena o pública* a aquella que lleva a cabo el operador logístico profesional respecto de mercancías de terceros contratantes, frente a la *logística por cuenta propia o privada*, que es la actividad principal de la misma (fabricación, etc.) y en la que, lógicamente, no existe el contrato de prestación de servicios logísticos”.

Finalmente, pasó a ser una técnica de gestión en el cual una organización empresarial se desprende de todos o algunos de los procesos que no agregan valor a su cadena productiva y, por lo tanto, suponen un gasto (González Correa, 2015, pág. 218).

Actualmente, en virtud de la globalización e internacionalización de las actividades económicas, muchas organizaciones han sido más conscientes acerca de la adecuada externalización de ciertos procesos logísticos, considerándolo como un factor que mejora la competitividad y, por tanto, un elemento cada vez más indispensable para la gestión empresarial (Palacios, 2005, pág.14). En ese sentido, los *empresarios*, con el fin de posicionarse en el mercado global, optan por encomendar las actividades logísticas de su empresa a otros sujetos profesionales que ofrecen estos servicios en el mercado (Juan y Mateu, 2009, pág. 40). Esto les permite, por ejemplo, concentrarse en la fabricación o venta del producto, sin tener que preocuparse en invertir en equipos logísticos, convirtiendo algunos costos fijos en costos variables (De la Vega García, 2006, pág. 29 y Navas Navarro, 1999). Por consecuencia, se abarata el costo de la actividad logística, con la consecuente reducción del precio final de los productos y la optimización de la cadena de suministro. Estos resultados no solo traen beneficios al empresario, quien ve incrementada su competitividad, sino también en el consumidor final, ya que este obtiene un producto a un mejor precio y calidad (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, pág. 1408)¹⁴.

Por su parte, los *operadores logísticos* son profesionales dedicados a la prestación de servicios de logística a terceros, esto es, “la gestión total o parcial de los procesos incluidos en la cadena de suministro de la empresa contratante”. Por citar algunas de las tareas más importantes, la gestión logística suele recaer sobre el almacenamiento y los inventarios, el transporte y la distribución, el sistema de información, entre otros (Nozal, 2018).

En este contexto, se han ensayado diferentes definiciones del *contrato de servicios logísticos*. Así, por ejemplo, se le ha definido como un acuerdo en el que un empresario contrata con un tercero (también empresario) las operaciones logísticas de su actividad empresarial a cambio de una contraprestación (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, pág. 1412). Desde otro punto de vista, a través de este contrato, un empresario denominado operador logístico se compromete frente a otro, denominado usuario, a llevar a cabo la prestación de servicios de logística a cambio de una contraprestación económica (Juan y Mateu, 2009, pág. 21). Por

¹⁴ También se han expresado algunos inconvenientes en el hecho de externalizar los servicios logísticos. Por ejemplo, Aguilar (2001, pág. 38) señala que ello supone “la pérdida en el control de la gestión logística subcontratada, la posibilidad de compartir con nuestros competidores el mismo operador logístico y la transferencia (en su caso) de los recursos humanos a la otra empresa”.

último, más detallada es la definición de De la Vega García (2006, pág. 32), para quien estos contratos son “aquellos acuerdos de voluntades por el que un empresario (denominado operador logístico) presta a otro (denominado cliente o usuario) servicios logísticos en las fases de aprovisionamiento, producción, distribución o atención al cliente a cambio de una remuneración”.

1.2.2 Objeto y clasificación del contrato de logística: planificación y ejecución

1.2.2.1 Problemática sobre el objeto del contrato de logística. En líneas generales, el contrato de logística tiene como objeto la logística por cuenta ajena o pública, es decir, la que es llevada a cabo por un profesional respecto de recursos de terceros contratantes, en contraposición a la logística por cuenta propia o privada, referida a la asunción de la actividad logística por el propio empresario como complemento de su actividad principal (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, págs. 1411-1412). Sin embargo, lo que no queda claro para los autores es qué tipo de actividades son las que conforman esencialmente la logística objeto de este contrato.

De hecho, se ha dicho que, debido a la multiplicidad de operaciones que pueden ser objeto de un contrato de logística, a los diversos objetos sobre las que puede recaer el servicio y a la propia amplitud del término “logística”, es conveniente no delimitar el objeto del contrato, refiriéndose a él de manera amplia, con el fin de no omitir alguna operación que pudiera encuadrarse en un servicio logístico (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, pág. 1413). Este razonamiento, además, tiene como prototipo de contrato de logística aquel en el marco del cual se realizan servicios de *transporte, almacenamiento, agenciamiento*, etc. de medios materiales (mercaderías, materias primas, etc.) de una empresa, lo que explica no solo la referida complejidad del objeto del contrato, sino también las aproximaciones de este tipo contractual con contratos típicos como el de transporte o de depósito.

Sin embargo, si bien es verdad que la gran mayoría de contratos de logística que se celebran abarcan los mencionados servicios¹⁵, lo cierto es que la logística no se reduce a su realización. Así, con base en la definición de logística –ya referida– propuesta por el *Council of Logistics Management (CLM)*, puede delimitarse a nivel general en qué puede consistir los servicios objeto de un contrato de logística. En efecto, bajo dicha definición, la logística constituye un proceso que se verifica en *tres verbos rectores*: “planificar”, “controlar” y “llevar

¹⁵ Lo que explica, además, que en los catálogos de logística ofrecidos por los principales operarios logísticos en el Perú se haga casi exclusiva referencia a dichos servicios. Así, son continuas las referencias a “almacenamiento”, “distribución”, “transporte”, “agenciamiento”, etc. Véase las páginas web de Ransa S.A. (<<https://bit.ly/2Cq9xw4>>), y Dilnet S.A. (<<https://bit.ly/2yrt3US>>) a modo de ejemplo.

a cabo”. Bajo esta idea, puede establecerse una primera idea fundamental: los servicios logísticos no solo implican la *ejecución* de acciones dirigidas sobre medios materiales de la empresa (es decir, su aprovisionamiento, transporte, depósito, etc.), sino también la *planificación* (elaboración de un plan o informe logístico) y *control* (supervisión de las acciones de ejecución). Por lo tanto, es tan *servicio logístico* la *ejecución* de dichas acciones como su sola *planificación* o *control*.

1.2.2.2 Clasificación del contrato de logística: planificación y ejecución. Con base en la idea anterior, un sector de la doctrina ha planteado la posibilidad de clasificar a los contratos de logística en razón de su objeto. La clasificación es importante, por cuanto permite, entre otras cosas, diferenciar al contrato de servicios logísticos de otros afines, como el contrato de transporte, de depósito, etc. Así pues, para De la Vega García (2006, págs. 34-35), tomándose como criterio las obligaciones del operador logístico, puede clasificarse los contratos de servicios logísticos en:

- (iii) contratos logísticos de *planificación o estudio*;
- (iv) contratos logísticos de *seguimiento o control*; y,
- (v) contratos de *ejecución logística*.

En los primeros (de planificación o estudio), el operador logístico emite un “informe de logística” en el que se brinda respuestas logísticas a las concretas necesidades del empresario usuario. En los segundos (de seguimiento), el operador logístico no emite el “informe de logística” ni tampoco lo ejecuta, sino que supervisa su ejecución y, en su caso, lo modifica según las circunstancias. Finalmente, en los terceros (de ejecución logística), el operador ejecuta el “informe de logística” presentado por el cliente. En este último caso, como explica el autor (2006, pág. 35), el operador, además de la *ejecución*, también está obligado al *seguimiento* del informe, pues si solo se contratase la *ejecución pura y dura*, nos encontraríamos, en realidad, ante contratos distintos al de servicios logísticos (transporte, depósito, etc.)¹⁶.

Considero importante valorar esta clasificación, pues nos brinda mayores luces para determinar en qué puede consistir el *objeto* de un contrato de servicios logísticos y, en ese sentido, para distinguirlo de otros tipos contractuales. No obstante, en mi opinión, condicionar la cualidad de “contrato logístico” de un tipo de contrato (el de ejecución logística) a la presencia de la prestación de otro tipo de contrato (el de seguimiento o control) hace decaer la razón para distinguirlo como un verdadero contrato de servicios logísticos.

¹⁶ Por ese motivo, De la Vega García (2006, pág. 35) sostiene que “mientras que podría contratarse solo el *seguimiento logístico*, si contratamos sólo la *ejecución (sin seguimiento)* estaríamos fuera del ámbito de los denominados *contratos logísticos*”.

Y es que, además, *la supervisión o el seguimiento logístico* se encuentran ya situadas en la fase de *ejecución* del informe de logística (por lo tanto, implican ya una *ejecución logística*), porque suponen que un tercero está llevando a cabo los servicios de *ejecución propiamente dicha o en sentido estricto* (aprovisionamiento, transporte, depósito, etc.), frente a los cuales el operador deberá desplegar su supervisión o control. Por ese motivo, pienso que la obligación de *supervisión* no está excluida de la *ejecución logística*, sino que forma parte de ella.

Por lo anterior, probablemente sea mejor distinguir, en realidad, dos clases de contratos logísticos:

- (i) contratos de *planificación logística o estudio*; y,
- (ii) contratos de *ejecución logística*.

En los primeros (de planificación o estudio), queda claro que la prestación fundamental del operador logístico es la emisión de un informe o estudio de logística que contenga respuestas a las necesidades manifestadas por el usuario. En los segundos (de ejecución logística), la principal prestación del operador es la de llevar a cabo la ejecución (en sentido amplio) del informe de logística (haya sido o no emitido por él). El *quid* del asunto está en que tal *ejecución logística* podrá contratarse de manera *directa* o *indirecta*:

- (i) será *directa* cuando la obligación del operador implique llevar a cabo los servicios de *ejecución en sentido estricto* (aprovisionamiento, transporte, depósito, etc.) conforme al plan o informe logístico; y,
- (ii) será *indirecta* cuando la obligación del operador se limite a la *supervisión o control* de los servicios de ejecución en sentido estricto realizadas por un tercero.

Esta división, a mi juicio, tiene relevancia por dos principales razones. Por un lado, porque permite determinar el cumplimiento o incumplimiento de las obligaciones del operador logístico (y, por ende, su eventual responsabilidad) con base en la tradicional clasificación de obligaciones de *medios* y obligaciones de *resultados* (reconocida a nivel legislativo en el CC¹⁷). Y, por otro lado, porque, en el caso de los contratos de *ejecución logística directa*, se conserva el criterio, propuesto con razón por De la Vega García (2006, pág. 35), para distinguirlos de otros contratos afines como el de transporte o el de depósito: la ejecución de estos actos de ejecución *conforme a un plan logístico*. Será, pues, esta clasificación, la base a partir de la cual se estructurará el análisis de este trabajo.

¹⁷ Así se aprecia en el art. 1755 CC, cuando se define al genérico contrato de prestación de servicios como aquel en el que “se conviene que *estos [los servicios] o su resultado* sean proporcionados por el prestador al comitente”. En ese sentido, comentando el precepto mencionado, refiere Beltrán Pacheco (2003, pág. 123) que “[l]a relación obligatoria que surge del contrato de prestación de servicios es una vinculación intersubjetiva que puede ser: de medios o de resultados”.

1.2.2.3 Otras clasificaciones. Otros criterios propuestos para clasificar a los contratos logísticos son:

- (i) según la *fase de la actividad mercantil* en que se integra el contrato; y,
- (ii) según la *localización* de los servicios logísticos.

Según el primero, se puede contratar servicios logísticos con relación a una o más fases de la actividad mercantil: aprovisionamiento, almacenamiento, distribución y atención al cliente¹⁸. Así pues, según los servicios abarquen todas o algunas necesidades logísticas de la empresa usuaria, se pueden distinguir los *contratos de servicios logísticos parciales* o *contratos de servicios logísticos integrales* (De la Vega García, 2006).

Por último, según el segundo criterio, los contratos de servicios logísticos pueden dividirse en *in-company* y *out-company*. En los primeros, el operador realiza su actividad en las dependencias del usuario. En los segundos, la actividad del operador se realiza en su propio establecimiento (Aguilar, 2001).

1.3 El contrato de servicios logísticos (II): importancia de su naturaleza jurídica

1.3.1 Cuestión previa sobre la naturaleza jurídica de un fenómeno

A lo largo de la historia del estudio científico del Derecho, ha tomado un lugar preponderante la expresión “naturaleza jurídica” cuando se trata del análisis de un fenómeno jurídico generalmente novedoso. Como lo explica Zegarra Mulánovich (2008, pág. 168), aunque la pregunta sobre la naturaleza jurídica de un fenómeno no siempre sea la primera, “es al menos una pregunta que siempre se hace, sobre todo si la cuestión se aborda desde un punto de vista académico”. No obstante, los propios autores, en muchas ocasiones, no se ponen de acuerdo con el momento de determinar qué se quiere responder cuando surge dicha pregunta. Ello justifica describir, aunque sea someramente, qué supone la naturaleza jurídica de un fenómeno.

Zegarra Mulánovich (2008, págs. 168-169) explica que son tres los aspectos en que se desarrolla la búsqueda de la naturaleza jurídica:

- (i) un aspecto *funcional*, a través del cual se busca explicar para qué sirve la institución en cuestión;
- (ii) un aspecto *estructural*, por medio del cual se busca explicar cómo está configurado el fenómeno (estructura básica y elementos); y,

¹⁸ Sin duda alguna, los contratos de servicios logísticos más frecuentes son los que se insertan en la *fase de distribución*, lo que explica que el *contrato de transporte* constituya el núcleo de la mayor parte de este tipo de contratos (De la Vega García, 2006).

- (iii) un aspecto *sistemático*, a través del cual se busca determinar a qué área del Derecho y, dentro de ella, a qué parte pertenece el estudio de la figura en cuestión.

Esta pluridimensionalidad de la *naturaleza jurídica* explica un error constante que se verifica en varias discusiones doctrinales. “Al confundirse estos aspectos cuando tratan sobre la naturaleza jurídica de una figura, se obtienen posturas que, aunque en apariencia son opuestas, frecuentemente es posible constatar el hecho de que aludan a diferentes aspectos del mismo fenómeno”. Por ello, es posible que muchas teorías aparentemente opuestas sean, en realidad, “posturas perfectamente compatibles” (Herrada Bázan, 2017, pág. 53).

Ahora bien, a los tres aspectos mencionados, Zegarra Mulánovich (2008, pág. 170) añade un cuarto, vinculado a las “instituciones”¹⁹. En este contexto, como explica el autor, determinar la naturaleza jurídica *institucional* de un fenómeno nuevo o poco conocido supone frecuentemente poderlo “subsumir” en otro ya conocido o típico, “con la condición de que la atribución de dicha naturaleza afecte a *todo el fenómeno* y no solo a algunos elementos estructurales”.

En conclusión, preguntarse por la naturaleza jurídica de un fenómeno jurídico no es una interrogante con una sola respuesta. Al tratarse de un concepto con varias dimensiones, cabe afirmar que un fenómeno puede ser analizado desde distintos planos o aspectos. Al respecto, se ha distinguido principalmente tres: un aspecto *funcional* (¿para qué sirve este fenómeno), un aspecto *estructural* (¿cómo está configurado este fenómeno?) y, una vez explicados estos aspectos, puede determinarse el aspecto *institucional* (¿a qué figura jurídica previamente conocida puede subsumirse el fenómeno en cuestión?).

Este sistema de conceptos es muy útil, principalmente cuando se quiere estudiar un fenómeno novedoso. De hecho, son dos las utilidades principales: por un lado, una utilidad *didáctica o sistemática* pues permite ordenar ideas y materias para una más clara exposición; y, por otro lado, una utilidad *normativa*, ya que permite determinar un régimen legal aplicable cierto al fenómeno que se estudia (Zegarra Mulánovich, 2008, pág. 172).

1.3.2 Importancia de la naturaleza jurídica del contrato de servicios logísticos

Con relación a lo anterior, dado que el *contrato de servicios logísticos* constituye un fenómeno jurídico muy poco estudiado en nuestra doctrina, he decidido emplear el sistema expuesto, con el fin de ordenar las ideas que se expondrán en este trabajo. Así pues, en el siguiente capítulo, se estudiará, primero, la *estructura* y la *funcionalidad* del contrato de servicios logísticos, con el fin de explicar, posteriormente (en el capítulo subsiguiente), su

¹⁹ Lo fundamental del concepto de “institución” es que se trata de un conjunto orgánico de problemas y soluciones ya conocido en la especulación y en la práctica (Zegarra Mulánovich, 2008, pág. 170).

naturaleza jurídica *institucional*. Ello permitirá determinar si el contrato de servicios logísticos puede o no subsumirse en otro tipo contractual o si, por el contrario, constituye un fenómeno jurídico distinto y particular (lo que obedece a una utilidad *didáctica o sistemática*) y, además, establecer bajo qué régimen jurídico puede regirse el contrato en aquellos aspectos no reglados por las propias partes en virtud de su autonomía privada (lo que corresponde a una utilidad *normativa*)



Capítulo 2

Naturaleza jurídica estructural y funcional del contrato de servicios logísticos

2.1 Naturaleza jurídica estructural

Como todo contrato, el de servicios logísticos puede ser examinado a partir de los elementos que lo conforman y que configuran su estructura. Con base en una tradicional clasificación de estos elementos, se distinguirá entre sus elementos subjetivos (las partes del contrato), elementos objetivos (el objeto sobre el que recae el contrato) y elementos formales (los requisitos para la formación del contrato).

2.1.1 Elementos subjetivos del contrato

Son dos los sujetos que intervienen en el contrato de servicios logísticos. Por un lado, el *operador logístico* como locador de los servicios de logística y, por otro lado, el *cliente o usuario*, como el locatario o beneficiario de dichos servicios.

2.1.1.1 El operador logístico. La parte especial en un contrato de servicios logísticos es el operador logístico, pues es la parte que asume las obligaciones propias de la actividad logística y, por tanto, las que dan la singularidad y esencia al contrato (De la Vega García, 2006, pág. 49). Se trata del sujeto dedicado profesionalmente a la prestación de una amplia gama de servicios logísticos (Juan y Mateu, 2009, pág. 35). De hecho, tal es la amplitud de dicha gama que es posible que entre dos operadores logísticos existan pocas similitudes en cuanto a los servicios ofrecidos, sea porque se dedican a actuar en fases mercantiles distintas (unos en la fase de aprovisionamiento y otros en la fase de distribución, por ejemplo), sea porque las necesidades de los propios clientes pertenecen a sectores mercantiles diferentes (De la Vega García, 2006, pág. 49).

El operador logístico es habitualmente un *empresario*, en el sentido jurídico del término, por cuanto lo más usual será que sea un sujeto que ejerce profesionalmente una actividad de organización de medios materiales y personales para la prestación del servicio al mercado (art. 1, inc. 1 CdC). No obstante, aunque no sea algo necesario, sí será frecuente que el operador logístico sea una persona jurídica con forma mercantil (probablemente, una sociedad anónima²⁰) y, por tanto, adquiera *ipso iure* la condición de empresario, con independencia de la actividad que realice (art. 1, inc. 2 CdC) (Zegarra Mulánovich, 2015, págs. 65-66).

Asimismo, la propia condición de empresario, en tanto implica la realización de la actividad de empresa *en nombre propio*, explica que el servicio logístico prestado por el

²⁰ De hecho, los operadores logísticos de mayor envergadura en el Perú son sociedades anónimas: Dinet S.A., Ransa S.A., New Transport S.A. y La Hanseática S.A. (Checkin-Fairs & Markets, 2017).

operador se realice de forma *independiente*, esto es, sin *subordinación* al cliente o usuario, más allá del natural sometimiento a las instrucciones de este último²¹.

Por otro lado, sobre el operador logístico se ha dicho que representa la evolución de las figuras tradicionales del transportista, depositario o comisionista de transporte (Juan y Mateu, 2009, pág. 35). Esto se debe a que el operador logístico, cuando realice servicios de *ejecución logística*, no se limita, por ejemplo, a ofrecer la intermediación en el contrato de transporte o el almacenamiento de mercancías, sino que, además, ofrece un portafolio de servicios cualitativamente distintos de acuerdo con las necesidades particulares de sus clientes (Franco Zárata, 2014, págs. 150-153). En efecto, aunque es evidente la cercanía entre la actividad logística y las mencionadas, lo que caracteriza a un operador logístico es que, además de ejecutar los eventuales servicios de transporte o de depósito (si en ello consistiera el contrato celebrado²²), debe velar por su *eficiencia*, con base en criterios económicos²³, para optimizar la actividad mercantil del cliente. Como señala De la Vega García (2006, pág. 50), “el operador logístico debe ofrecer un servicio añadido a la simple ejecución de la distribución, procurando ofrecer un servicio de mayor calidad”.

En tal sentido, si un operador logístico se limita a prestar un servicio de transporte o de depósito porque así lo requiere el cliente, el contrato celebrado para ello no será propiamente uno de *servicios logísticos*, sino el correspondiente al de *transporte* o de *depósito*. En estos casos, el locador solo actuará como transportista o como depositario, y no como operador logístico (Franco Zárata, 2014, págs. 31-38). Por lo tanto, lo fundamental en un contrato de servicios logísticos es que, además de la mera ejecución, se haga un seguimiento o gestión con base en criterios de eficiencia.

Ahora bien, aunque los servicios logísticos más comunes sean aquellos que implican la *ejecución* de un informe de logística (y, por tanto, la realización de servicios de transporte, depósito, etc.), el contrato de servicios logísticos, en cuanto figura jurídica, no ha de quedar reducido a ellos. Como se ha explicado, el servicio logístico puede no solo consistir en la *ejecución*, sino también en la *planificación* o *elaboración* de un informe de logística. Por dicho motivo, no coincido con aquella postura según la cual solo los empresarios con considerable dimensión económica pueden dedicarse a ofrecer servicios logísticos, pues se parte de la idea

²¹ Como señala García-Pita y Lastres (2011, pág. 117), la facultad de impartir instrucciones a las cuales el prestador debe someterse “aparece –con diferentes denominaciones– en el régimen de muy diversos contratos [...] de prestación de servicios en interés ajeno, y en los que se encuentra presente el llamado ‘poder directivo del Principal’”.

²² Recuértese que el contrato de ejecución logística es solo uno de varios tipos de contratos de servicios logísticos.

²³ Lo que se manifiesta principalmente en la reducción del precio de los productos del cliente (Franco Zárata, 2014).

errónea de limitar la logística a la que se expresa en servicios de transporte, almacenamiento, etc.²⁴ Así pues, el operador logístico puede adoptar cualquier forma jurídica, *con independencia del tamaño de su dimensión económica*, pudiendo ser un empresario individual como cualquier sociedad o entidad mercantil (De la Vega García, 2006, pág. 51).

En realidad, más que el poder económico del operador logístico, lo fundamental es su *capacidad profesional* para el desempeño de la compleja actividad logística. Con base en este concepto, puede distinguirse la capacidad predicable del operador logístico que *planifica y controla* la logística de una empresa, de aquel que directamente la *ejecuta*. En el primer caso, el operador logístico se presenta como un profesional académicamente cualificado en conceptos económicos (por ejemplo, en materia de gestión de inventarios, ubicación de almacenes, distribución de mercancías, etc.). En el segundo caso, el operador logístico tiene una especial capacitación profesional y material, la cual se expresa no solo en los conocimientos necesarios para la ejecución de la logística (lo cual recaerá principalmente en los dependientes de la empresa logística, más que en sus directivos), sino también en el cumplimiento de las exigencias legales (requisitos, autorizaciones, etc.) necesarias para ello (De la Vega García, 2006, págs. 57-66).

Así, por ejemplo, cuando el operador logístico realiza servicios de *ejecución logística* directa en el ámbito del transporte, aquel puede llegar a identificarse con el “transportista”, pues realiza actividades idénticas a las realizadas por este último, más allá de las propias actividades logísticas (De la Vega García, 2006, pág. 173). Por lo tanto, para realizar este servicio, el operador logístico deberá cumplir con las exigencias establecidas en el Reglamento Nacional de Administración de Transporte (Decreto Supremo N.º 017-2009-MTC) (en adelante, RNAT) referidas a la capacitación profesional necesaria para dedicarse a la actividad de transporte (características de los vehículos empleados para el transporte, infraestructura y organización de la empresa, seguros y autorizaciones)²⁵. Así pues, en tanto se trata de un operador que ofrece la ejecución logística directa, habrá de ser un empresario que cumpla con las exigencias de ley para la prestación del servicio.

También es posible que un operador logístico (principalmente en el ámbito de la *ejecución logística directa*) actúe con medios propios o ajenos, razón por la cual, se le ha clasificado de la siguiente manera (González Correa, 2015, pág. 228):

²⁴ Parece ser esta la postura de Juan y Mateu (2009), para quien, en el mercado, por lo tanto, conviven los grandes grupos logísticos y los pequeños y medianos empresarios dedicados al negocio del transporte o almacenamiento.

²⁵ Resalta, por ejemplo, el art. 49 del Reglamento, el cual establece que, para el transporte de *mercancías* (el servicio logístico no se realiza a través del transporte de personas), si bien la regla general es que el operador puede ser una persona natural o jurídica, prevé una excepción: el transporte de *mercancías especiales* exige que el operador sea una persona jurídica de naturaleza mercantil.

- *Operadores logísticos basados en el capital propio.* Ofrecen los servicios de logística por medio de activos propios, ejecutando personalmente las prestaciones a las que se han comprometido, dado que disponen de los medios y recursos para hacerlo.
- *Operadores logísticos basados en el manejo de proveedores.* No poseen los medios necesarios para prestar el servicio por cuenta propia, por lo que subcontratan las operaciones con terceros.
- *Operadores logísticos integrados.* Complementan sus servicios con los de otras empresas. Básicamente, serían una mezcla de los dos anteriores, lo que significa que subcontratan solo algunos servicios de los que ofrecen.

2.1.1.2 El cliente o usuario. En el marco de un contrato de servicios logísticos, el cliente o usuario es aquel sujeto que delega en el operador logístico, parcial o integralmente, las funciones de corte logístico de su empresa (aprovisionamiento, almacenamiento, distribución y atención al cliente), a cambio de una remuneración económica. Esta idea permite concluir que, al igual que el operador logístico, el cliente o usuario tiene la condición de empresario, porque el servicio logístico ha de integrarse en una organización económica de medios materiales y personales perteneciente al cliente. Bajo este razonamiento, se puede decir que, en principio, en el ordenamiento peruano no es posible configurar un contrato de servicios logísticos en el que el cliente o usuario tenga la condición de consumidor, salvo que se trate de un microempresario²⁶.

Por otro lado, dados los aspectos mercantiles sobre los que recae el servicio logístico, los empresarios que usualmente buscan este tipo de servicios son aquellos que manejan *empresas industriales* (conformadas por los fabricantes y sus proveedores) y *empresas comerciales* (conformadas por los distribuidores, mayoristas, minoristas, entre otros) (Carreño Solís, 2011, pág. 36).

Cabe resaltar que el usuario es el que delimita las necesidades de su empresa y, por lo tanto, el ámbito sobre el que el operador logístico prestará sus servicios. Con base en lo comunicado por el usuario, el locador ofrecerá una *planificación* logística, un *seguimiento o gestión* logística o una *ejecución logística directa* (De la Vega García, 2006, págs. 34-37). No obstante, dado que el contrato de servicios logísticos más común o de mayor protagonismo es el que incluye la *ejecución logística directa*, es comprensible que, en la mayoría de los casos, el empresario usuario será aquel cuya empresa tiene una gran envergadura. En ese contexto, el

²⁶ Si bien las condiciones de *consumidor* y *empresario* son excluyentes entre sí, el art. IV TP CPDC asimila en la definición de consumidor a “los microempresarios que evidencien una situación de asimetría informativa con el proveedor respecto de aquellos productos o servicios que no formen parte del giro propio del negocio”.

empresario en cuestión requiere pensar en diversas opciones para reducir sus costos, sin que eso derive en que las otras áreas de su empresa se vean descuidadas o que baje la calidad de sus productos. Por lo tanto, lo más frecuente será que los empresarios clientes o usuarios en el marco de un contrato de servicios logísticos sean los que manejan y distribuyen un gran flujo de mercancías o los que se dedican al comercio exterior (Juan y Mateu, 2009, págs. 35-36). Todo lo anterior, sin perjuicio de que existan casos en los que el usuario, por el contrario, sea un empresario de modesto tamaño económico y que, por tanto, solo requiera del operador logístico una *planificación* o una *ejecución* logística de menor envergadura.

Ahora bien, para los empresarios, elegir confiar una o más cuestiones logísticas de su cadena de suministro a terceros no es tarea sencilla. Por un lado, porque cualquier equivocación puede incidir en la cadena, de tal manera que sea posible hasta la propia interrupción de las operaciones de la empresa (González Correa, 2015, pág. 197). Por otro lado, porque se comparte con el operador información interna de la propia actividad empresarial, lo cual evidencia la importancia de la cláusula de confidencialidad en un contrato de servicios logísticos (De la Vega García, 2006, págs. 39-40).

Por otro lado, es necesario también resaltar la importancia de elegir al operador logístico. Y es que, si lo que el cliente o usuario desea es abaratar costos, es probable que no sea la elección más adecuada elegir a un operador líder en el mercado, ya que ello implicaría dificultades para negociar el contrato²⁷ (González Correa, 2015, págs. 231-232). Lo fundamental, dentro del contrato de servicios logísticos, es la *confianza* entre las partes, en donde tanto el usuario como el operador logístico tienen la necesidad de establecer un régimen de colaboración, siendo esencial el apoyo mutuo. Se entiende pues que no son partes “enfrentadas”, sino que (de modo ilustrativo, aunque no jurídico²⁸), se asimilan más a “socios en una misma aventura” (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, págs. 1414-1415).

2.1.2 Elementos objetivos

2.1.2.1 Los servicios logísticos. El contrato de servicios logísticos tiene por objeto principal –y como su propio nombre lo indica– los servicios de índole logística que han de ser prestados por el operador. Estos servicios suponen un abanico amplio de posibilidades, las cuales, sin embargo, en este trabajo han sido clasificadas en dos grupos: servicios de planificación logística y servicios de ejecución logística. Dado que la obligación de prestación

²⁷ De hecho, lo usual es que la contratación logística se realice a través de *condiciones generales de contratación* propuestas por el operador logístico.

²⁸ Es evidente que en un contrato de servicios logísticos no existe grado alguno de “asociatividad” en sentido jurídico.

de servicios logísticos forma parte de la funcionalidad del contrato, me remito a lo que, sobre el tema, he desarrollado más adelante.

2.1.2.2 La contraprestación. El contrato de servicios logísticos también puede tener como objeto el pago de una contraprestación a cargo del cliente o usuario. De hecho, será un elemento usual en la configuración de este tipo de contrato²⁹. Sin embargo, dada la atipicidad de este fenómeno y la autonomía privada, nada obsta para que pueda celebrarse un contrato de servicios logísticos sin contraprestación³⁰. Esto no solo es posible según los arts. 1755 CC (el cual no incluye a la contraprestación o retribución como elemento definidor de los contratos de prestación de servicios³¹) y 1759 CC (el cual permite entender que existe la posibilidad de que un contrato de prestación de servicios sea configurado sin remuneración alguna³²), sino también es patente en la regulación específica de un contrato de prestación de servicios en nuestro ordenamiento (el contrato de comisión mercantil³³). En todo caso, como se explicará en su propio lugar, nada obsta para que, pese a que no se pacte contraprestación alguna, perviva la obligación, por parte del cliente o usuario, de reembolsar los gastos en los que incurre el operador logístico en la prestación de sus servicios.

Así pues, dada la no esencialidad de la contraprestación para configurar un contrato de servicios logísticos, se puede concluir que dicho contrato es solo *naturalmente oneroso*.

2.1.2.3 El deber de colaboración del cliente y la confidencialidad del operador logístico. Finalmente, también será objeto del contrato de servicios logísticos la obligación del cliente o usuario de poner a disposición del operador logístico la información y los medios (instalaciones, productos, medios de transporte, etc.) que resulten estrictamente necesarios para la realización de los servicios logísticos, cuyo correlato se manifiesta en una obligación de confidencialidad a cargo del operador logístico, respecto de la información de carácter reservado a la que ha tenido acceso en virtud del contrato (De la Vega García, 2006, pág. 207).

²⁹ Lo que se expresa en las definiciones que, sobre el contrato de servicios logísticos, ofrecen autores como De Alvear Trenor & López Quiroga (2005), Juan y Mateu (2009) y De la Vega García (2006), quienes hacen referencia a una “contraprestación” o “remuneración” por parte del cliente o usuario.

³⁰ Para García-Pita y Lastres (2011, pág. 595), “dado el principio de autonomía negocial privada [...] en materia de contratos, sería concebible la promesa de prestación de servicios gratuitos”.

³¹ Art. 1755 CC: Por la prestación de servicios se conviene que estos o su resultado sean proporcionados por el prestador al comitente.

³² El art. 1759 CC señala que, “[c]uando el servicio sea remunerado, la retribución se pagará después de prestado el servicio o aceptado su resultado, salvo cuando por convenio, por la naturaleza del contrato, o por la costumbre, deba pagarse por adelantado o periódicamente”. De lo resaltado puede apreciarse que es posible que el servicio no sea remunerado.

³³ El 1º párrafo del art. 271 CdC señala que “[e]l comitente estará obligado a abonar al comisionista el premio de comisión, *salvo pacto en contrario*”. Por este motivo, para Zegarra Mulánovich (2019, págs. 336-337), el contrato de comisión mercantil es “solo naturalmente sinalagmático”. Sucede lo mismo con el contrato de mandato: el 1º párrafo del art. 1791 CC indica que “[e]l mandato se presume oneroso”, lo que da a entender que puede celebrarse un contrato de mandato gratuito.

Sobre ambas obligaciones se volverá en su propio lugar, cuando se trate sobre la funcionalidad del contrato de servicios logísticos.

2.1.3 Elemento formal: consensualidad del contrato de servicios logísticos.

Al no haber una regulación del contrato de servicios logísticos en nuestro ordenamiento, es natural que no exista en la ley formalidad alguna para su celebración. Y, de hecho, podría considerarse positivo el hecho de que no la haya, ya que, al tratarse de un contrato eminentemente *mercantil* (celebrado entre dos empresarios), la propia naturaleza del tráfico y el Derecho moderno en materia contractual imponen la afirmación del principio de *libertad de forma*, reconocido tanto en el ámbito civil (art. 143 CC) como en el mercantil (art. 51 CdC) (Zegarra Mulánovich, 2019, págs. 159-160).

Así pues, el contrato de servicios logísticos, lejos de ser un contrato formal (*ad solemnitatem*), estaría regido por el principio de consensualidad (art. 1352 CC), según el cual “[l]os contratos se perfeccionan por el consentimiento de las partes”. De este modo, el contrato no precisa forma especial para su celebración o perfeccionamiento (Romero Zavala, 2002, págs. 66-69).

Aun con lo anterior, no deja de ser conveniente que el contrato se celebre por escrito y de manera detallada, con más razón si se considera que se trata de una figura atípica (Juan y Mateu, 2009, pág. 43). Y es que, al tener los servicios logísticos un alto grado de complejidad, el detalle de estos servicios en el documento que expresa el contrato resultará especialmente relevante para estudiar, en su caso, la posible exigencia de responsabilidad del operador logístico por algún incumplimiento obligacional (De la Vega García, 2006, pág. 196)³⁴.

Ahora bien, ha de advertirse que, en virtud de la modalidad del servicio logístico prestado (principalmente cuando de *ejecución logística directa* se trata), será usual el empleo de cierta documentación exigida por la ley. Por ejemplo, en el ámbito del *transporte*, existen documentos establecidos en la norma, dependiendo de la modalidad de transporte contratada. Así, tenemos a la carta porte (para el transporte aéreo o terrestre) y el conocimiento de embarque (para el transporte acuático). Se trata de documentos que sirven básicamente para documentar las obligaciones de las partes. No son, por el contrario, formalidades *ad solemnitatem* (es decir,

³⁴ En los términos de De la Vega García (2006, pág. 196), la delimitación con exactitud de las obligaciones del operador logístico “[c]onstituyen las cláusulas más importantes del contrato, pues es la parte en la que el usuario deberá fijarse principalmente para estudiar, en su caso, la posible exigencia de responsabilidad al operador logístico”.

Probablemente esta sea una muestra de lo que Garrigues (1963, págs. 68-69) ya advertía: que pese al principio de libertad de forma, la contratación mercantil es incluso “más formalista que la civil”. No porque la ley imponga una forma determinada, sino porque son los propios contratantes los que, con el fin de tener mayor facilidad y mayores garantías de claridad en la determinación de los derechos y obligaciones recíprocos, utilizan generalmente formularios impresos para celebrar sus contratos.

que condicionen la validez del contrato), sino solo *ad probationem* (es decir, medios para demostrarse que el contrato existe) (Garrigues, 1963). Como lo explica Zegarra Mulánovich (2019, pág. 527), son solo documentos *acreditativos* del transporte y, como tales, cumplen funciones probatorias, representativas de mercaderías, entre otras.

Por otro lado, también ha de señalarse que, en el caso de los contratos logísticos de *planificación*, en donde el operador logístico emite un *informe de logística*, dicho informe es más propiamente un acto de ejecución del contrato; esto es, el cumplimiento de una obligación del operador logístico, a razón de un contrato ya perfeccionado con el consentimiento de las partes. No se trata, por tanto, de formalidad alguna exigida para la celebración de dicho contrato.

Sin perjuicio de lo anterior, cabe indicar que, si las partes del contrato de servicios logísticos habían convenido con anticipación una formalidad determinada para la celebración del contrato, tanto la oferta como la aceptación deberá presentarse en la forma aprobada por las partes (Cuadros Villena, 1997, pág. 79).

2.2 Naturaleza jurídica funcional

La funcionalidad del contrato de servicios logísticos está constituida por la relación jurídica surgida de la celebración del contrato. Se trata –como sucede con la mayor parte de los contratos en nuestro ordenamiento– de una relación eminentemente obligacional, en la que ambas partes (operador logístico y usuario) asumen determinados deberes prestacionales. Sin embargo, solo *naturalmente* tales deberes estarán unidos por un lazo de interdependencia o de sinalagma (Díez-Picazo, 2008, pág. 432)³⁵, pues no es un elemento esencial la contraprestación o retribución por los servicios prestados. Por lo tanto, aunque el contrato de servicios logísticos es siempre un contrato *bilateral* (ambas partes asumen obligaciones), solo *naturalmente* será un contrato *sinalagmático*, pues de las obligaciones del cliente o usuario, solo la del pago del precio se encuentra en una verdadera relación de *reciprocidad o cambio* respecto de las obligaciones del operador logístico³⁶.

Ahora bien, la identificación de las obligaciones de cada parte (principalmente de las que corresponden al operador logístico) nos permitirá definir con mayor profundidad la naturaleza jurídica institucional del contrato de servicios logísticos.

³⁵ Como enseña Díez-Picazo (2008, pág. 432), “[l]a nota característica de las relaciones obligatorias sinalagmáticas se encuentra en la interdependencia o nexo causal entre dos deberes de prestación, de manera que cada uno de ellos, en relación con el otro, funciona como contravalor o contraprestación”.

³⁶ Situación similar a la que explica Zegarra Mulánovich (2019, págs. 336-337) respecto del contrato de comisión mercantil.

2.2.1 Obligaciones del operador logístico

El operador logístico es la *parte especial* del contrato que se analiza, por cuanto este último puede definirse en función del contenido prestacional de las obligaciones que aquel asume. Tal contenido, como se ha explicado, puede ser complejo, no solo por el grado técnico o profesional que demanda la realización de los servicios logísticos³⁷, sino principalmente por las modalidades que estos pueden tener.

En efecto, se ha expuesto en este trabajo que los servicios logísticos pueden dividirse en dos grandes modalidades, de *planificación* y de *ejecución logística*; y que, dentro de los segundos, pueden distinguirse a los de *ejecución logística directa* (que incluye los servicios de ejecución en sentido estricto, como el transporte o el depósito) y a los de *ejecución logística indirecta* (que se limitan a la supervisión o control de servicios de ejecución en sentido estricto realizados por un tercero). Así pues, dependiendo de la modalidad contratada, las obligaciones del operador logístico pueden ser considerablemente diferentes.

2.2.1.1 En un contrato de planificación logística. La planificación o estudio implica el asesoramiento profesional en materia logística, con el fin de ofrecer respuestas y líneas de actuación adecuadas a las particulares necesidades del empresario usuario en cada una de las fases de la cadena empresarial (abastecimiento, almacenamiento, distribución, etc.). Esta obligación del operador se concreta en la elaboración de un informe, estudio o plan logístico que contiene las soluciones logísticamente más adecuadas a las necesidades peculiares del cliente (De la Vega García, 2006, págs. 34-35). En otras palabras, el operador aplicará sus conocimientos en logística, teniendo en cuenta no solo la fase empresarial en la que se requiera sus servicios, sino también las características del usuario. En ese sentido, será relevante si el cliente es una empresa industrial (fabricantes y proveedores) o una empresa comercial (distribuidores, mayoristas, minoristas, etc.). Así pues, al momento de elaborar el informe logístico convenido, el operador tendría que observar los planes de producción de la empresa, los tipos de materiales a utilizar, las cantidades y flujo de dichos materiales, etc., tomándose en consideración las necesidades o requerimientos urgentes de las áreas de abastecimiento, producción y distribución (Carreño Solís, 2011, págs. 25-27).

Por ejemplo, en la fase de abastecimiento o aprovisionamiento, la solución logística adecuada busca mantener una continuidad de suministros de materias primas, componentes o

³⁷ Basta con señalar que el operador logístico puede desarrollar actividades de transporte y distribución de mercancías, depósito, control y administración de existencias, preparación de pedidos, los costos de mantenimiento de stocks, estudio de la gestión de inventarios y elaboración de inventarios de seguridad, etc. (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, págs. 1417-1419).

productos de la calidad exigida por el usuario, pero al más bajo costo posible (Anaya Tejero, 1998). Para ello resultará particularmente relevante planificar, por un lado, la determinación de las cantidades necesarias y el tiempo adecuado de suministro y, por otro lado, la selección de las fuentes del suministro (De la Vega García, 2006, págs. 100-102).

Por su parte, en la fase de almacenamiento, la logística persigue una gestión eficiente de los recursos del cliente, lo que se verifica en dos finalidades: por un lado, la tenencia de un stock preparado para atender con rapidez las necesidades del minorista o del consumidor y, por otro lado, la conservación de materias primas o componentes que sirvan posteriormente para la producción³⁸. Y es que es tal la relevancia de la fase de almacenamiento, que su mala gestión puede ir en desmedro de las actividades conexas, como lo son la distribución o la propia producción (Ballou, 2004, pág. 551 y Anaya Tejero, 1998, pág. 195). Para ello, el estudio logístico tiene dos aspectos: uno estático y otro dinámico. El aspecto estático estudia el diseño y la ubicación de los almacenes, mientras el aspecto dinámico analiza los procesos operativos que han de realizarse en el almacén (manipulación de materiales, empaquetado, traslado, etc.) (De la Vega García, 2006, pág. 107).

Finalmente, en el ámbito de la *distribución*, la aplicación del conocimiento logístico tiene principalmente dos objetivos: (i) que los productos lleguen al cliente en el plazo y modo estipulado; (ii) que se minimicen los costos de distribución, con el fin de maximizar el beneficio (Aguilar, 2001, pág. 22). Evidentemente, en esta fase en particular, tienen un papel preponderante las características de la empresa del usuario (en cuanto a su estructura, necesidades y objetivos³⁹), con el fin de que el informe logístico determine los modelos de distribución (directa, escalonada, almacén central, etc.⁴⁰) y los sistemas de transporte (medios

³⁸ Para Soret Los Santos (2006), las principales actividades de creación de valor en un almacén son: la rotación de la mercadería (gestión de evitar que los productos se vuelvan inservibles por razones de perecibilidad u obsolescencia), la minimización de pérdidas (el almacén debe mejorar el control de las mercancías para evitar pérdidas, sea por manipulación o robo) y el buen nivel de stocks (todo almacén tiene una capacidad, la cual no puede superar, debido a que la mercadería se agruparía en espacios más estrechos, creándose problemas para satisfacer pedidos).

³⁹ Señala Anaya (1998, pág. 40) que “la complejidad de la red de distribución dependerá necesariamente de la naturaleza del negocio, de las características del Mercado, del servicio que nos propongamos dar al cliente y por supuesto de los condicionantes geográficos e industriales en que nos desenvolvemos”.

⁴⁰ En el modelo de *distribución directa* (o carga completa), se realiza la entrega del producto entre fabricante y consumidor o mayorista sin que existan almacenes intermedios. En el modelo de *distribución escalonada*, se emplean dos tipos de almacenes (generales y regionales), donde el operador aconsejará la distribución repartida entre uno u otro tipo de almacén. En el modelo de *almacén central-depots*, existen uno o más almacenes centrales y plataformas de descarga (*depots*), donde estas últimas cumplen una función de tránsito y no de almacenamiento. El modelo de *distribución directa desde almacén central* se basa en el mantenimiento de un almacén con el que tener asegurado una *stock* mínimo. Por último, en el modelo de *planta de distribución*, se emplea una planta (operada usualmente por un operador logístico) que concentra la distribución para varios fabricantes de un mismo sector (Anaya Tejero, 1998, pág. 41 y ss.).

de transporte y rutas⁴¹) más adecuados para las necesidades de la empresa (De la Vega García, 2006, págs. 114-118).

La obligación de *planificación o estudio logístico* se cumple con la entrega del informe o plan de logística, siempre que se hubiere realizado según las normas y principios de la correspondiente *lex artis* (en este caso, de conformidad con las reglas técnicas de la Logística) (De la Vega García, 2006).

Ha de resaltarse, por último, la importancia del referido informe o plan en la fase de ejecución logística. Y es que cuando el cliente decide ejecutar el contenido de este estudio a través de la contratación de un tercero (sea este el mismo operador que elaboró el informe o algún otro), dicho informe o plan *quedará integrado en el contrato respectivo* y determinará el modo en que habrá de ser prestado el correspondiente servicio de ejecución logística.

2.2.1.2 En un contrato de ejecución logística directa. Como se indicó anteriormente, en los contratos de ejecución logística directa, la obligación del operador logístico implica llevar a cabo los servicios de ejecución en sentido estricto (aprovisionamiento, almacenamiento, transporte, etc.) conforme al plan o informe logístico. Sin embargo, para llevar a cabo tal ejecución, puede no ser necesario emplear medios propios, pues es posible que el operador logístico, en un caso determinado, sencillamente no cuente con los medios personales o materiales suficientes y, por tal motivo, sea preciso recurrir a un tercero para proveerse de tales medios o para, directamente, subcontratar total o parcialmente la ejecución del contrato logístico.

En ese sentido, cabe distinguir dos situaciones (De la Vega García, 2006, pág. 136):

- Cuando el operador logístico cuenta con los medios personales y materiales necesarios para desarrollar y ejecutar el plan logístico, se habla de una *ejecución logística directa con medios propios*.
- Cuando el operador logístico necesita de colaboradores independientes para poner en práctica el informe de logística, tanto porque carece de medios propios idóneos o porque le resulta más rentable, se habla de una *ejecución logística directa con medios ajenos*.

2.2.1.2.1 Ejecución logística directa con medios propios. La ejecución logística directa con medios propios consiste básicamente en la ejecución del informe de logística con los

⁴¹ Dependiendo de sus características, el operador logístico aconsejará el empleo de una o más modalidades de transporte (carretera, ferrocarril, aéreo, marítimo, fluvial). Asimismo, con base en la elección del medio de transporte, deberá planificar el itinerario y las rutas, lo cual dependerá, además, de si el usuario o el operador tienen una propia flota de vehículos (caso en el cual, hay una mayor libertad para elegir el itinerario y las rutas) o si depende de terceros (caso en el cual, el itinerario y las rutas estarán prefijadas por el transportista) (Anaya Tejero, 1998 y De la Vega García, 2006).

medios personales y materiales propios del operador logístico. Usualmente, ello supone que el informe logístico que se ha de ejecutar no es muy complejo (por ejemplo, porque solo se requiere de los servicios logísticos en un aspecto de la actividad, como el transporte o el almacenamiento) y, por tanto, no resulta necesaria la presencia de más empresarios o profesionales para su puesta en marcha (De la Vega García, 2006, págs. 136-137).

Aunque, como se ha explicado, los servicios logísticos pueden insertarse en un amplio espectro de actividades propias de la empresa del cliente, a lo largo de la cadena de suministro resaltan especialmente dos ámbitos: por un lado, el *aprovisionamiento* y la *distribución* y, por otro lado, el *almacenamiento*. Sobre ambos se tratará en las siguientes páginas, sin perjuicio de señalar que los servicios logísticos también pueden abarcar actividades como la propia producción en empresas industriales (lo que implica la organización de los medios materiales y personales de producción, así como las actividades de elaboración y transformación) y los servicios post venta (gestión de pedidos y devoluciones, estudio de las necesidades del cliente, servicio técnico de productos duraderos, etc.) (Noega Systems, 2016).

- Ejecución logística en el ámbito del abastecimiento y la distribución: el transporte

En el ámbito del *abastecimiento y la distribución*, la actividad primordial consiste en el *transporte de mercaderías*, sea para transportarlas hasta el fabricante (aprovisionamiento de materias primas) o hasta el distribuidor o consumidor final (distribución de productos) (De la Vega García, 2006, págs. 137-138). La gran mayoría de los servicios que ofrece el operador logístico en este ámbito están relacionados con la manipulación, y el manejo eficiente de las mercancías o productos. Por ejemplo, es usual la estipulación de la recepción de las mercancías en la fábrica o almacén del usuario, el desplazamiento de las mercancías, productos o materias primas dentro de la empresa, la realización de inventarios, la confirmación de recepción de los productos recibidos, la verificación del estado de estas, etc. (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, págs. 1417-1419). No ha de perderse de vista que, después de todo, la idea principal de un contrato de servicios logísticos es que el cliente se concentre únicamente en la realización de su actividad típica, encomendando en un tercero la realización de las actividades logísticas auxiliares.

En general, la ejecución del transporte en el marco de un contrato de servicios logístico ha de realizarse conforme al plan logístico elaborado previamente (haya sido o no diseñado por el operador que ejecuta). Este plan, por tanto, forma parte del contrato, integrando su contenido. De ese modo, el operador logístico deberá llevar a cabo el transporte a través de las rutas fijadas previamente bajo criterios logísticos, además de respetar la periodicidad determinada en el plan, evitando retrasos o adelantos no previstos en él (De la Vega García, 2006, pág. 140).

Finalmente, también es probable que, en el marco de un contrato de servicios logísticos, el operador deba prestar algunos servicios complementarios en la realización del transporte, como el almacenamiento, grupaje, clasificación o embalaje, así como la obligación de guarda y custodia de las mercaderías (De la Vega García, 2006, págs. 142-144).

- Ejecución logística en el ámbito del almacenamiento

Salvo en los casos de distribución directa⁴², en el marco de ejecución de un contrato de servicios logísticos es muchas veces necesaria la existencia de un local que sirva para mantener un mínimo stock de mercancías, de cara a la actividad de abastecimiento o distribución. Así pues, tal y como sucede en el ámbito del aprovisionamiento y distribución (transporte), es necesario que el almacenamiento siga el plan logístico previamente elaborado. Esto resulta especialmente importante, pues el operador logístico no solo está obligado a la *guardia y custodia* de las mercaderías, sino además a su *disposición, orden y preparación* bajo los criterios económicos determinados en el referido plan logístico (De la Vega García, 2006, págs. 158-162).

Además, es usual la contratación de servicios adicionales directamente relacionados con el almacenamiento, como son los llamados *procesos operativos*. En dicho término se engloban todas aquellas actividades relacionadas con los flujos de entrada y salida de mercadería del almacén (De la Vega García, 2006, pág. 166). Así, en cuanto a los flujos de entrada, se hace referencia a las actividades necesarias para cumplir con el abastecimiento de productos, dejándolos disponibles para su transformación o venta: recepción física (por importación, compras a proveedores locales, maquilado de productos, por devolución de los clientes, etc.), además del conteo y la verificación de la documentación (Francisco Marcelo, 2014, pág. 53). Por su parte, respecto de los flujos de salida, los procesos comprenden el despacho y distribución de la mercancía solicitado por el cliente hasta su entrega: preparación de pedidos para ser entregados al transportista, verificación del rotulado de acuerdo con el destino, generación de guías de remisión y elaboración de los controles documentarios (Francisco Marcelo, 2014, págs. 68-74).

Finalmente, cuando además del almacenamiento el operador logístico se obliga a la propia distribución de los productos almacenados, estaremos ante la figura del *almacenista-distribuidor*, esto es, un empresario que, recibiendo en depósito mercaderías en sus almacenes,

⁴² Donde se realiza la entrega del producto entre fabricante y consumidor o mayorista *sin que existan almacenes intermedios*. Tal forma de distribución es usualmente empleada en la filosofía *Just-in-time*, desarrollada originalmente por la empresa japonesa automotriz Toyota y que consiste en “la habilidad para poner a disposición de los clientes (internos y externos) la cantidad exacta de artículos, en las condiciones prefijadas de precio y calidad, en el tiempo solicitado y *sin mantener inventarios*” (la cursiva es mía) (Capó Vicedo, 2004, pág. 39).

lleva a cabo o gestiona su distribución, de conformidad con las instrucciones de los depositantes⁴³.

2.2.1.2.2 Ejecución logística directa con medios ajenos: con particular referencia al transporte. Cuando el operador logístico necesita de colaboradores independientes para poner en práctica el informe de logística, tanto porque carece de medios propios idóneos como porque le resulta más rentable, se habla de una ejecución logística directa con medios ajenos. Usualmente, ello supone que el informe logístico que se ha de ejecutar es complejo o consiste en la prestación de muchos servicios (por ejemplo, porque se encomienda el almacenamiento de mercancías, la ejecución del transporte a través de medios especiales, realización de controles de calidad, etc.) y, por tanto, resulta necesaria la presencia de más profesionales para su puesta en marcha (De la Vega García, 2006, págs. 169-171).

Y es que la tendencia a la especialización también origina que los operadores logísticos recurran frecuentemente a terceros para cumplir con sus prestaciones, pues no son especialistas en todos los ámbitos de la logística. Respecto a ello, los servicios logísticos más delegados por un operador a terceros son los relacionados con la logística física, esto es, el transporte y la distribución, trámites aduaneros y almacenamiento, en contraposición con otros servicios de la cadena de abastecimiento como la gestión de compras, servicios financieros, etc. (González Correa, 2015, pág. 230). También debe considerarse que, en casos específicos, es el usuario quien realiza requerimientos especiales que conllevan medios o circunstancias en las que el operador logístico a trabajo poco, haciéndose también en estos casos necesaria la contratación de terceros colaboradores (De la Vega García, 2006, pág. 170).

Como se ha expuesto, la ejecución logística directa con medios ajenos requiere de la contratación de *colaboradores independientes*; esto es, profesionales que, respecto del operador logístico, no actúan en relación de subordinación⁴⁴ ni se encuentran insertos en la estructura organizacional de aquel, sino que, teniendo una propia organización, la ponen al servicio del operador logístico en virtud de una relación contractual⁴⁵. Y es que, si estos colaboradores carecieran de la nota de *independencia* con relación al operador logístico, nos encontraríamos, en realidad, frente a un contrato de ejecución logística directa con *medios propios*.

⁴³ En más o en menos, lo descrito constituye la definición de “almacenistas-distribuidores” prevista en el art. 123 de la Ley 16/1987, de 30 de julio de Ordenación de los Transportes Terrestres (España): “empresas especializadas en actuar como depositarias de mercancías ajenas que, además, se encarguen de distribuirlas o de gestionar su distribución, conforme a las instrucciones recibidas del depositante”.

⁴⁴ Es decir, no son trabajadores del operador logístico en el sentido laboral del término (art. 9 Ley de Productividad y Competitividad Laboral).

⁴⁵ Zegarra Mulánovich (2015, pág. 112) define a los colaboradores independientes del empresario como “verdaderos *empresarios independientes* que ponen su propia empresa, total o parcialmente, al servicio de otro empresario, en virtud de un contrato de colaboración mercantil” (con cursiva en el original).

Ahora bien, el acudimiento a terceros colaboradores puede configurarse a través de distintas instituciones jurídicas, lo que, además de lo establecido por las partes, puede determinar la posición jurídica (y, principalmente, la responsabilidad) del operador logístico. Así pues, tal recurso a medios ajenos puede llevarse a cabo a través de una *subcontratación*, mediante la celebración de un *contrato de colaboración mercantil* (principalmente, la comisión mercantil) integrado al contrato de servicios logísticos o, incluso, a través de un *contrato asociativo* (como el consorcio) con otros operadores logísticos. En virtud de lo anterior y tal como se explicará más adelante, según cómo se configure contractualmente el modo en que el operador logístico acudirá a medios ajenos para la realización del servicio, es posible que su responsabilidad frente al cliente por lo ejecutado por los terceros disminuya o aumente, pudiéndose alcanzar incluso la misma responsabilidad que la que se ostenta cuando se actúa con medios propios. En todo caso, es necesario que las cláusulas contractuales determinen este aspecto con claridad (De la Vega García, 2006, págs. 193-194).

En cuanto al ámbito de la empresa en que se puede desarrollar una ejecución logística con medios ajenos, sin lugar a duda es el transporte el ámbito en el que resulta especialmente frecuente tal modalidad de contrato logístico⁴⁶. Y es que la complejidad de circunstancias como la ubicación geográfica de las rutas que se han de emplear (cuando se trata de rutas de difícil acceso o cuyo único medio posible de transporte sea muy específico: por ejemplo, el ferrocarril o el barco) o las condiciones técnicas que han de cumplir los medios empleados en el transporte (por ejemplo, contenedores con refrigeración para productos congelados), así como el hecho de que la propia actividad de transporte tenga, usualmente, un carácter fungible respecto del sujeto que debe llevarla materialmente a cabo son factores que facilitan el acudimiento a medios ajenos para ejecutar un servicio logístico de esta naturaleza (Juan y Mateu, 2009, pág. 76)⁴⁷.

En este contexto, resalta el fenómeno del *transporte plural o combinado en sentido amplio*. Se trata de una situación propia del transporte contractual de mercaderías en la que se presenta la concurrencia de varios sujetos en la contratación y ejecución del transporte (Gabaldón García, 2000, pág. 1723) o en la que, al no poder un solo porteador llevar la carga hasta su destino, otros empresarios han de intervenir en la realización del transporte (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 522). En el marco de un contrato de servicios logísticos, esta situación

⁴⁶ Ello no quita que, además del transporte, el operador logístico pueda acudir a medios ajenos para la realización de otros servicios logísticos como el almacenamiento o la producción misma.

⁴⁷ Así, respecto del contrato de transporte, se ha dicho que “lo que califica la prestación del porteador no es el hecho de que ejecute con sus propios medios el transporte, pues puede encargar esa ejecución en todo o en parte a un tercero, sino que el porteador está obligado frente al cargador a alcanzar ese resultado” (Sánchez Calero & Sánchez-Calero Guilarte, 2013, pág. 471).

puede instrumentarse o configurarse de varias maneras. Por ejemplo, a través del *transporte con reexpedición*, en donde se contrata al operador logístico para que, además de llevar la mercadería hasta un punto determinado, se encargue a su vez de contratar el transporte correspondiente a los demás tramos de la ruta (López Rueda, 2000, págs. 151-152); mediante la propia *subcontratación total o parcial del transporte* por parte del operador logístico (López Rueda, 2000, pág. 156); o, finalmente, a través del *transporte combinado en sentido estricto*, por el que dos o más operadores logísticos, actuando en conjunto, se obligan frente al cliente o usuario a la realización simultánea o sucesiva del transporte y responden solidariamente por su cumplimiento (López Rueda, 2000, pág. 165; Sánchez Andrés, 1975, pág. 59 y Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 522-523). Sobre estas modalidades y su régimen jurídico se desarrollará más detalladamente con posterioridad.

2.2.1.3 En un contrato de ejecución logística indirecta. En la ejecución logística indirecta ya no es el operador logístico quien ejecuta o lleva a cabo (con medios propios o ajenos) el plan logístico, sino uno o más terceros independientes contratados por el usuario o cliente. En ello radica la diferencia entre esta modalidad de ejecución logística y la realizada directamente con medios ajenos: mientras en esta última es el operador logístico quien se encarga de contratar a los terceros que llevarán a cabo materialmente el servicio, en la ejecución logística indirecta es el cliente o usuario quien contrata a tales terceros.

Esta última alternativa es usual en aquellas situaciones en las que ni el cliente ni el encargado de la planificación logística tuvieren medios suficientes para llevar a cabo la ejecución. En ese contexto, el deber del operador logístico se limita al *seguimiento y control* de la actividad del tercero ejecutante, asumiendo el papel de *supervisor* de la ejecución del plan logístico y, por ello, contando con facultades de *dirección e inspección* sobre este. Por su parte, el tercero ejecutante no tendrá la calidad de operador logístico, sino que asumirá el rol de prestador del servicio de que se trate (transportista o porteador, depositario, etc.) (De la Vega García, 2006, págs. 128-129).

2.2.1.4 En todo contrato de servicios logísticos. En todo contrato de prestación de servicios se reconoce la obligación del prestador o locador de sujetarse a las instrucciones del comitente en la realización de los servicios⁴⁸. Esta obligación puede reconocerse, también, en

⁴⁸ Aunque el CC no lo dice de modo explícito, se puede inferir tal obligación de su articulado. En ese sentido, el art. 1760 CC, dentro de las disposiciones generales aplicables a los contratos de prestación de servicios, establece que el prestador “no puede exceder los *límites del encargo*”. Sin embargo, “puede apartarse de las *instrucciones recibidas* si llena el encargo de una manera más ventajosa que la expresada en el contrato o cuando sea razonable suponer que el comitente aprobaría su conducta si conociese ciertas circunstancias que no fue posible comunicarle en tiempo oportuno”.

un contrato de servicios logísticos, lo que se configurará en el deber del operador logístico de sujetarse a las instrucciones del cliente o usuario. Si bien es cierto que, cuando de ejecución logística se trata, el plan o informe logístico determina la “hoja de ruta” que habrá de seguir el operador logístico para la prestación de sus servicios, nada obsta para que el cliente incluya instrucciones adicionales en el contrato. En todo caso, es conveniente que tales instrucciones se incluyan lo más detalladamente posible en el contrato, dada la profesionalidad del cliente y su calidad de dueño de la actividad empresarial sobre la cual se insertarán los servicios logísticos prestados por el operador.

En relación con lo anterior, también puede pactarse, como obligación del operador logístico, un *deber de informar*⁴⁹ con cierta periodicidad al cliente de cuantos aspectos estén relacionados con los servicios objeto de contrato (De la Vega García, 2006, pág. 197).

Por otro lado, dado el estrecho contacto con la actividad empresarial del usuario o cliente, es habitual que, en el contexto de un contrato de servicios logísticos, el operador tenga acceso información estrechamente relacionada con los aspectos técnicos o de gestión propios de la empresa del cliente⁵⁰. Tal información, muchas veces, tendrá un carácter reservado para el cliente, lo que puede generar una *obligación de confidencialidad* a cargo del operador logístico, con respecto a la información a la que el cliente o usuario le ha permitido el acceso en virtud del contrato.

De hecho, tal es la magnitud de estas circunstancias que se ha dicho que la obligación de confidencialidad podría considerarse un elemento esencial del contrato de servicios logísticos cuya existencia puede defenderse incluso si no se hubiera estipulado algo expreso en tal sentido (De la Vega García, 2006, pág. 207). Y es que tal es la importancia de este deber que, con base en nuestro ordenamiento, si la información a la que ha tenido acceso el operador logístico puede considerarse “secreto empresarial”⁵¹, será necesaria la autorización de su titular

Por su parte, en materia de transporte, el art. 45.1.4 RNAT señala que constituye obligación del transportista “atender las indicaciones del generador, dador o remitente respecto del transporte de las mercancías, expresadas en el contrato”.

⁴⁹ El deber de información de encuentra expresamente previsto para el contrato de mandato (art. 1792, inc. 2 CC) y, con mayor detalle, para el contrato de comisión mercantil (art. 253 CdC).

⁵⁰ De Alvear Trenor & López Quiroga (2005, pág. 1424) señalan, en tal sentido, que “el operador logístico debe ser informado por el usuario de las necesidades de la empresa, los objetivos de la misma, la productividad y previsiones de aquella, etc., si se desea que el servicio que se preste resulte óptimo”.

⁵¹ El art. 260 de la Decisión 486 CAN del Régimen común sobre Propiedad Industrial establece que “[s]e considerará como *secreto empresarial* cualquier información no divulgada que una persona natural o jurídica legítimamente posea, que pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial, y que sea susceptible de transmitirse a un tercero, en la medida que dicha información sea: a) *secreta*, en el sentido que como conjunto o en la configuración y reunión precisa de sus componentes, no sea generalmente conocida ni fácilmente accesible por quienes se encuentran en los círculos que normalmente manejan la información respectiva; b) tenga un *valor comercial por ser secreta*; y c) haya sido objeto de *medidas razonables tomadas por su legítimo poseedor para mantenerla secreta*”.

(en este caso, del cliente) para su divulgación si no se quiere incurrir en una infracción de administrativa por “violación de secretos empresariales” (art. 13 LRCO). En todo caso, es evidente que la estipulación de una cláusula expresa en ese sentido permitirá más claramente defender la existencia de la obligación de confidencialidad, la cual puede asegurarse, además, conviniendo el pago de una indemnización para el caso de incumplimiento.

2.2.2 Obligaciones del usuario

Como se ha explicado, dada la atipicidad del contrato de servicios logísticos y en virtud de la autonomía privada, es perfectamente posible la celebración de un contrato de este tipo que sea gratuito, esto es, en el que no exista una contraprestación por los servicios realizados por el operador. No obstante, aunque posible, tal supuesto será muy infrecuente, más aún si se trata de servicios logísticos de una especial complejidad⁵².

Así pues, lo más natural será que el cliente o usuario tenga, como obligación, el *pago de una retribución o contraprestación* al operador logístico por los servicios prestados. El pago más normal consistirá en dinero (esto es, el pago de un *precio*), aunque nada obsta para que, en virtud de las circunstancias, las partes acuerden una contraprestación no dineraria⁵³.

Ahora bien, cuando se trate del pago de un precio, en el contexto de un servicio logístico será usual el empleo de dos sistemas de retribución: un sistema de *retribución fija* y un sistema de *retribución más el costo* (Juan y Mateu, 2009, pág. 64).

El primero consiste en la presencia de tarifarios, lo que básicamente supone establecer una cantidad fija para el conjunto de servicios logísticos o para cada uno de ellos en particular. Esta retribución fija se determina tomando en cuenta los elementos propios del servicio prestado, aunque siempre podrá estar sujeta a actualización. Además, también deberán convenirse la forma en que se realizará el pago, pudiendo ser al contado, anticipadamente o posterior a la prestación del servicio (De la Vega García, 2006, págs. 200-201).

Por otro lado, en el segundo sistema de retribución, se puede acordar que el usuario pague al operador logístico la cantidad que resulte de sumar los costos en los que el operador incurra en la prestación de los servicios logísticos y la cantidad adicional que se fijará en el contrato (Juan y Mateu, 2009, pág. 65). Este sistema se caracteriza por ser variable y porque el

⁵² Es más factible la celebración de un contrato gratuito cuando se trate únicamente de la planificación logística, pero no cuando el servicio consista en una ejecución logística.

⁵³ De hecho, cuando se pacte una obligación de dar (se trate o no de una prestación dineraria) como contraprestación a los servicios logísticos, el contrato estará expresamente reconocido como uno de prestación de servicios, al amparo del art. 1757 CC, el cual prevé que “[s]on también modalidades de la prestación de servicios, y les son aplicables las disposiciones contenidas en este capítulo, los contratos innominados de *doy para que hagas y hago para que des*”; sin perjuicio de lo que, respecto de la naturaleza jurídica institucional de este contrato, expongo en su propio lugar, más adelante.

usuario se obliga a retribuir al operador logístico los costos reales, más un porcentaje o monto fijo (De la Vega García, 2006, pág. 201). Así, por ejemplo, se puede considerar, entre otras circunstancias, el peso de las mercancías, las labores de valor añadido (ensamblado, inspecciones de calidad, reempaquetado, reetiquetado, personalización de producto) y, si se estipulara el transporte de las mercancías, el precio también variará dependiendo de la distancia que se ha de recorrer o también el medio de transporte que se empleará. Cabe mencionar además que, para una correcta aplicación de este sistema, es recomendable instaurar lo que se denomina “régimen de libros abiertos” (*open books*). En él, se examinan las facturas relativas a las prestaciones realizadas que se encuentran en los libros contables del operador logístico. Esto serviría para girar al usuario lo estrictamente debido (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, págs. 1421-1422).

Pese a lo descrito anteriormente, debe precisarse que el pago de los costos en que incurre el operador en la realización del servicio no es propiamente una retribución o contraprestación. En efecto, en sentido estricto, la retribución o contraprestación está determinada por una atribución patrimonial que, pese a suponer un sacrificio para una parte, genera también una *ventaja* a la contraparte (Díez-Picazo, 2007, pág. 99). En el caso del contrato de servicios logísticos, si bien el reembolso de los gastos en que incurre el operador logístico supone un sacrificio patrimonial para el cliente, ello no quiere decir que, a su vez, ello le genere una ventaja al operador: el reembolso de gastos es solo una forma de no perjudicar el patrimonio del operador logístico más allá del sacrificio pretendido en favor del cliente⁵⁴. Así pues, lo que realmente y en estricto constituye una contraprestación es la retribución a la que se obliga el cliente o usuario por el servicio prestado por el operador fuera de los costos en los que incurrió para ello, pues tal retribución sí cumple con los requisitos de *sacrificio* (del cliente) y *ventaja* (del operador) de toda atribución patrimonial⁵⁵.

De lo anterior, se colige que puede acordarse una obligación del cliente o usuario de *reembolsar los gastos* en los que incurrió el operador logístico en la realización del servicio, más allá de que el contrato se haya pactado con o sin retribución⁵⁶. Evidentemente, cuando

⁵⁴ Esto explica, por ejemplo, el deber de indemnidad del mandante con respecto al mandatario (art. 1796, incs. 3 y 4 CC) o del comitente con respecto al comisionista (art. 272 CdC), el cual constituye un deber esencial con independencia de que el mandato o comisión sea o no retribuido (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 320 y pág.336)

⁵⁵ De hecho, el 2º párr. del art. 1769 CC distingue perfectamente los conceptos de “reembolso de gastos” y “retribución”, cuando regula la conclusión anticipada a favor del locador en el marco de un contrato de locación de servicios. Dicho párrafo reconoce, a favor del locador que pone fin a la prestación de servicios por justo motivo, el “derecho al reembolso de los gastos efectuados y a la retribución de los servicios prestados”.

⁵⁶ De hecho, esta idea puede sostenerse con base en algunos dispositivos de la ley en materia de contratos de prestación de servicios, como los arts. 1769, 2º párr. CC (cuando se refiere a “reembolso de los gastos efectuados” en la regulación sobre contrato de locación de servicios), 1786 CC (cuando se refiere a “gastos soportados” en la regulación sobre contrato de obra) y, fundamentalmente, en los arts. 1796, incs. 3 y 4 CC (deber de “reembolsar

media una retribución, la obligación de reembolso de gastos queda –por decirlo de algún modo– “absorbida” por tal obligación de retribuir o pagar el precio por los servicios recibidos, en cuyo monto estará usualmente comprendido la cuantía por los costos y gastos del operador logístico.

También puede establecerse, como obligación a la que estará sujeta el cliente, la de colaborar con el operador logístico para el cumplimiento del contrato⁵⁷, lo que se configura a través de la puesta a disposición de información relacionada a la gestión empresarial del cliente, así como de medios materiales como las mercancías (materias primas y productos) e, incluso, instalaciones, transporte, etc. (De la Vega García, 2006, págs. 209-210). Y es que, si los servicios logísticos se integran en la organización de la actividad empresarial del cliente, ello sitúa a este último en la mejor posición para facilitar los elementos necesarios que permitan una mejor ejecución de las prestaciones a cargo del operador.

gastos” en la ejecución del mandato), 1851 CC (que establece la obligación de “reembolsar los gastos” en la custodia y conservación del bien depositado) y 272 CdC (que se refiere a “gastos y desembolsos” en materia de contrato de comisión mercantil).

⁵⁷ En doctrina se ha discutido sobre la naturaleza jurídica del deber de colaboración del acreedor para el cumplimiento de la prestación debida por el deudor. Para algunos, tal deber en realidad es solo una *carga* (Cabanillas Sánchez, 1988, pág. 72 y ss.), mientras que, para otros es siempre una verdadera *obligación* (Prado López, 2016, pág. 77 y ss.). En mi opinión, el deber de cooperación se origina siempre en la buena fe (art. 1362 CC). Sin embargo, la naturaleza jurídica de dicho deber dependerá del caso concreto, pues en no todas las relaciones obligatorias funciona igual. Así, tal deber constituirá solo una carga cuando el único interés jurídicamente relevante sea el del acreedor (por ejemplo, cuando en la obligación de limpiar una casa, el propietario tiene el deber de entregar las llaves; si no lo hace, lo normal será que el único perjudicado por ello sea el propietario), mientras que se configurará una obligación cuando, además del interés del acreedor, es el del deudor el que está en juego (por ejemplo, cuando el proveedor debe entregar un producto que, por su naturaleza, debe ser conservado en frío pero el acreedor no lo recibe en la fecha acordada; tal retraso puede generar un perjuicio al proveedor, quien deberá afrontar los gastos que le demande conservar en buen estado el producto). Véase, en tal sentido San Martín Neira (2011, págs. 322-325). En el caso del contrato de servicios logísticos, pienso que es evidente la naturaleza de obligación del deber de colaboración del cliente, no solo porque puede ser expresada como tal en el contrato, sino además porque, al menos en sede de ejecución logística, la movilización de medios materiales y personales del operador logístico generará normalmente gastos operativos, amén de otros perjuicios como los costos de oportunidad. En tal sentido, ante el incumplimiento de la obligación del deber de colaboración del cliente, se podría observar el art. 1155 CC que justamente recoge los supuestos de imposibilidad de cumplimiento de la prestación por culpa del acreedor. Detalladamente, este artículo en su par. 1 hace referencia a la resolución del contrato como consecuencia de la imposibilidad de la ejecución de la prestación por culpa del acreedor, manteniendo el deudor el derecho a la contraprestación. Por su parte el par. 2, explica que se aplicará la misma consecuencia que el párrafo anterior prevé ante el supuesto de que el incumplimiento de la prestación por parte del deudor se deba necesariamente por el previo incumplimiento de alguna prestación por parte del acreedor, en el caso de que este último haya sido constituido en mora. Por último, el pár. 3 precisa un tercer supuesto, en el que se vinculan los dos supuestos anteriores, afirmando que en caso la prestación resultase imposible por culpa o no del acreedor, pero habiendo sido constituido en mora por el deudor, si este último obtiene algún beneficio de la resolución del contrato, este reducirá el monto de la contraprestación a cargo del acreedor (Osterling Parodi & Castillo Freyre, 1994, págs. 263-264).

Capítulo 3

Naturaleza jurídica institucional del contrato de servicios logísticos

Examinada la estructura y la funcionalidad del contrato de servicios logísticos, puede desarrollarse un estudio sobre su naturaleza jurídica *institucional*, esto es, determinar a qué institución jurídica previamente conocida puede subsumírsele. Esta operación permitirá no solo distinguirlo de otras figuras contractuales sino, además –y con mayor importancia– determinar cuál es el régimen jurídico aplicable.

3.1 El contrato de servicios logísticos como contrato de prestación de servicios atípico e innominado

Como en todo contrato, es la prestación característica o especial la que determina su tipología o clasificación. En el caso del contrato de servicios logísticos, la prestación característica es la que ha de ser realizada por el operador logístico, la cual, como se ha dicho, consiste fundamentalmente en una *prestación de servicios*.

Con esta expresión se suele hacer referencia a aquellos contratos que tienen por objeto la *realización de obras o de prestaciones de actividad a favor de otra persona* (García-Pita y Lastres, 2011, pág. 543)⁵⁸. De hecho, así está previsto en nuestro CC, el cual regula al contrato de prestación de servicios como un *tipo genérico de contratos* (Título IX de la Sección Segunda del Libro VII) y en cuyo art. 1755 CC se delimita de la siguiente manera: “Por la prestación de servicios se conviene que éstos o su resultado sean proporcionados por el prestador al comitente”. Bajo este panorama, es indudable la subsunción del contrato de servicios logísticos como un *contrato de prestación de servicios*.

Sin embargo, las complicaciones surgen de las varias modalidades bajo las que se puede configurar un contrato de servicios logísticos, pues, tal y como se ha estudiado en este trabajo, dependiendo de la modalidad elegida, la prestación de servicios a la que se obliga el operador logístico puede tener características y especialidades muy distintas. Por dicho motivo, aunque de modo genérico pueda sostenerse la subsunción del contrato de servicios logísticos al genérico tipo de “contrato de prestación de servicios” del CC, será necesario atender al contenido prestacional de cada contrato para poder determinarle el régimen jurídico correspondiente.

Evidentemente ayuda a tal propósito el hecho de que muchas prestaciones a las que se obliga el operador logístico guardan estrecha relación con el objeto de determinados contratos típicos. Así, por ejemplo, es indudable que dentro de la *ejecución logística con medios propios*

⁵⁸ Como contraposición a los contratos de enajenación o de mera transmisión del uso de los bienes.

pueden identificarse obligaciones propias del porteador en un contrato de transporte (cuando la ejecución se realiza en el ámbito del aprovisionamiento y la distribución) o las de un depositario en un contrato de depósito (principalmente cuando la ejecución logística se realiza en el ámbito del almacenamiento). De modo similar, en la *ejecución logística con medios ajenos*, el eventual encargo que el cliente hace al operador logístico para que este contrate a un tercero se identifica con el encargo propio de un contrato de comisión mercantil. Y, finalmente, en la propia *planificación logística*, la entrega de un informe o estudio logístico permite caracterizar a esta modalidad contractual como un contrato de obra.

Sin embargo, como se ha dicho anteriormente, lo que distingue a un *contrato de servicios logísticos* no es tanto lo que se hace sino *cómo se hace*: de conformidad con criterios propios de la Ciencia Económica y Logística, aplicados a la actividad empresarial del cliente. En ese sentido, por ejemplo, con respecto a la ejecución logística en fase de distribución, se ha dicho:

“Esta nota característica pone claramente de manifiesto las diferencias entre los contratos logísticos [...] de figuras contractuales muy cercanas, como es el caso del contrato de transporte. Así, mientras en éste el transportista se obliga únicamente a transportar mercancías según las indicaciones del cargador, el operador logístico que ofrece servicios de ejecución logística en el ámbito de la distribución debe velar, además de por el buen fin del transporte, por el seguimiento y control de un ‘informe de logística’, determinante del buen fin del contrato de logística” (De la Vega García, 2006, pág. 38)⁵⁹.

De lo anterior, se puede sostener que, pese a su afinidad con otros contratos típicos, el contrato de servicios logísticos es, en efecto, un contrato *atípico* (pues no está regulado, como tal, en nuestro ordenamiento) e *innominado* (ya que no tiene un *nomen iuris* previsto en la ley) (Beltrán Pacheco, 2003). Como tal, su contenido estará regido primordialmente por las reglas contractuales establecidas por las partes contratantes, siempre que se trate de reglas lícitas (arts. 1354 CC⁶⁰ y 53 CdC⁶¹). También, en tanto contrato innominado de prestación de servicios, le serán aplicables, por mandato expreso del art. 1757 CC⁶², las disposiciones previstas en los arts.

⁵⁹ En similar sentido, véase López Rueda, 2000, pág. 144-145.

⁶⁰ Art. 1354 CC: Las partes pueden determinar libremente el contenido del contrato, siempre que no sea contrario a norma legal de carácter imperativo.

⁶¹ Art. 53 CdC: Las convenciones ilícitas no producen obligación ni acción, aunque recaigan sobre operaciones de comercio.

⁶² Art. 1757 CC: Son también modalidades de la prestación de servicios, y les son aplicables las disposiciones contenidas en este capítulo, los contratos innominados de doy para que hagas y hago para que des.

1755 a 1763 CC. Finalmente, será aplicable la disciplina normativa general en materia de obligaciones y contratos⁶³ (Díez-Picazo, 2007, pág. 493).

No obstante, es indispensable determinar *dos cuestiones* para terminar de integrar todo el régimen jurídico aplicable al contrato de servicios logísticos.

En primer lugar, es necesario establecer si el contrato de servicios logísticos es o no un contrato *mercantil*, pues de la respuesta a esta cuestión se resolverá si le resulta aplicable o no el régimen de obligaciones y contratos mercantiles contenido en los arts. 50 a 63 CdC⁶⁴, dejándole un papel supletorio (aunque no por ello, menos importante) a la disciplina normativa general del CC⁶⁵.

Y, en segundo lugar, aun cuando está claro el carácter atípico del contrato de servicios logísticos, también resulta evidente su afinidad con varios contratos típicos. En ese contexto, es importante determinar *de qué manera la disciplina normativa aplicable a estos contratos típicos puede extenderse al contrato de servicios logísticos*, principalmente para integrar lagunas del negocio que ni las cláusulas contractuales ni las normas generales en materia de contratos pueden resolver.

Ambas cuestiones se desarrollarán a continuación.

3.2 El contrato de servicios logísticos como contrato mercantil

Como se mencionó, una de las cuestiones para poder determinar el régimen jurídico aplicable al contrato de servicios logísticos es establecer si el contrato de servicios logísticos es o no un contrato mercantil. Y es que la mercantilidad de un contrato tiene como necesaria consecuencia la aplicación del *régimen mercantil de contratación*, esto es, el régimen previsto en el CdC (arts. 50 a 55, en donde se regula la celebración de los contratos en cuanto negocios jurídicos y arts. 60 a 63, en donde se regula la relación jurídica que se origina del contrato celebrado). En ese sentido, el art. 50 CdC establece que:

“Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción, y a la capacidad de los contratantes, se regirán en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en leyes especiales, por las reglas generales del derecho común”

⁶³ En ese sentido, el art. 1353 CC señala que “[t]odos los contratos de derecho privado, inclusive los innominados, quedan sometidos a las reglas generales contenidas en esta sección [referida a las disposiciones generales de los contratos en general], salvo en cuanto resulten incompatibles con las reglas particulares de cada contrato”.

⁶⁴ Art. 50 CdC: Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción, y capacidad de los contratantes, se regirán en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en leyes especiales, por las reglas generales del derecho común.

⁶⁵ Art. IX Título Preliminar CC: Las disposiciones del Código Civil se aplican supletoriamente a las relaciones y situaciones jurídicas reguladas por otras leyes, siempre que no sean incompatibles con su naturaleza.

Por su parte, el art. 2 del CdC, aplicable a los actos de comercio (entro ellos, obviamente, los contratos mercantiles) dispone que “los actos de comercio [...] se regirán por las disposiciones contenidas [en el CdC]; en su defecto, por los usos de comercio observados generalmente en cada plaza; y a falta de ambas reglas, por las del derecho común”.

Del tenor de ambas normas, se entiende que las fuentes aplicables a los contratos mercantiles son, en primer lugar, el CdC y las leyes de naturaleza mercantil, siendo supletoria la aplicación del Derecho común ante la falta de reglas mercantiles propias para los contratos y las obligaciones, sean de tipo general (aplicables a todos los contratos mercantiles) o específicas (propias de un tipo contractual concreto) (Zegarra Mulánovich, 2012, pág. 193)⁶⁶.

Ahora bien, el sistema de fuentes mencionado será únicamente aplicable a los *contratos y obligaciones mercantiles*. Por tanto, resulta fundamental observar un criterio de mercantilidad.

Como idea inicial es preciso tomar en cuenta que el “Derecho Mercantil es la rama del derecho que se ocupa de los derechos y deberes privados del empresario en cuanto tal, es decir, en cuanto es titular de una empresa” (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 18). En tal sentido, para Sánchez Calero y Sánchez-Calero Guilarte (2013, pág. 178), los contratos mercantiles se califican como “aquellos que surgen como instrumento necesario para regular las relaciones jurídicas a que da lugar la actividad profesional del empresario”. En otras palabras, serán mercantiles aquellos contratos que ontológicamente presupongan la existencia de una empresa, siendo esta última la que determine la naturaleza mercantil del contrato (Morales Acosta, 1995, pág. 13).

Con base en lo afirmado, queda claro que lo fundamental para determinar la mercantilidad de un contrato (como el más importante acto de comercio), es precisamente que “*se inserte en la sucesión de actos que constituyen la empresa*” (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 16).

Ahora bien, es importante también analizar la figura del empresario, ya que es justamente el sujeto que se dedica profesionalmente a la actividad de empresa, esta última entendida como la “organización de medios materiales y personales para la producción o

⁶⁶ Es cierto que entre los textos de los arts. 2 y 50 CdC existen ciertas divergencias, por cuanto el art. 50 CdC omite los usos de comercio a que el art. 2 CdC remite en segundo lugar, siendo que este último prevé a los “usos de comercio” como parte del sistema de fuentes a los “actos de comercio”. No obstante, se ha aceptado en la doctrina que esta omisión del art. 50 CdC es meramente accidental. (Zegarra Mulánovich, 2019).

mediación de bienes o servicios con destino al mercado" (Zegarra Mulánovich, 2015, pág. 67)⁶⁷.

En tal sentido, el art. 1 CdC establece lo siguiente:

“Son comerciantes, para los efectos de este Código:

1) Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente. 2) Las compañías mercantiles o industriales que se constituyeren con arreglo a este Código.”

Del artículo mencionado, se distinguen dos criterios para adquirir la condición de empresario. Por un lado, en el inciso 1, se hace referencia a los *empresarios por el ejercicio* y por otro lado en el inciso 2, se habla de los *empresarios por la forma*. La diferencia entre ambas categorías radica en que, mientras que el empresario por el ejercicio adquiere dicha condición por ejercer efectivamente la empresa (independientemente cual sea su forma externa de constitución), el empresario por la forma es empresario por criterios estrictamente formales y externos, independientemente de la actividad que se proponga realizar; en otras palabras, el empresario por la forma es empresario, no en virtud del ejercicio efectivo de la actividad de empresa, sino por el hecho de ser persona jurídica constituida en forma mercantil (Zegarra Mulánovich, 2015, pág. 69)⁶⁸.

En tal sentido, queda claro que los contratos celebrados tanto por los empresarios por el ejercicio como por la forma serán considerados mercantiles, y por lo tanto les será aplicable el régimen general establecido en los arts. 50 a 63 CdC.

Sin embargo, también existen casos, en los que ninguna de las partes es empresario, y a pesar de ello se les aplica el régimen mercantil de contratación, según lo establecido en el art. 2 CdC donde se precisa que los actos de comercio pueden ser realizados por personas no comerciantes⁶⁹. En estos casos, los contratos son mercantiles por el hecho de insertarse en una

⁶⁷ Como precisa García-Pita y Lastres (2010, pág. 25), “las obligaciones y contratos mercantiles quedan sometidos a un régimen especial, debido a su relación con el sujeto-empresario y con la empresa entendida como actividad económica-productiva, resultante de la referida actividad, pues los empresarios quedan sometidos a un régimen jurídico especial, no por ser quienes son, sino por hacer lo que hacen: organizar racionalmente los factores de la producción para proporcionar bienes y servicios al mercado”.

⁶⁸ Enseña Zegarra Mulánovich (2019, pág. 69), que con la expresión *empresario por la forma*, se define a “un universo limitado y finito de posibles sujetos, todos ellos personas jurídicas, que por razones estrictamente formales y externas reciben ipso iure la calificación o status jurídico de empresarios, independientemente de la actividad o actividades que realicen o se propongan realizar”.

⁶⁹ Por ejemplo, los contratos de sociedad mercantil, en donde los socios no necesariamente tienen la condición de empresarios, sino que la sociedad es la titular de la empresa, y por tanto quien asume la titularidad del proceso económico que se persigue, como una persona jurídica mercantil (Montoya Manfredi, Montoya Alberti, & Montoya Alberti, Derecho Comercial, 2004, pág. 77). También como ejemplo están las transferencias de empresas en marcha, donde la condición de empresario del adquirente suele ser resultado del contrato, pero puede no existir aun cuando éste se celebra (Zegarra Mulánovich, 2015, pág. 173)

actividad empresarial, aun cuando ninguna de sus partes tenga, en efecto, la condición de empresarios.

Con base en todo lo expuesto, se puede defender que el contrato de servicios logísticos es, en efecto, un *contrato mercantil*. Ello fundamentalmente con base en un criterio material, aunque también puede suceder que sea mercantil con base en un criterio formal.

Materialmente, el contrato de servicios logísticos es mercantil porque el objeto del contrato –los servicios logísticos– se insertan en la actividad empresarial del cliente o usuario, esto es, en su “actividad de organización de medios materiales y personales para la producción o mediación de bienes o servicios con destino al mercado”. Asimismo, al ser el operador logístico un sujeto profesional en la realización de servicios logísticos, el contrato de inserta también en su actividad de empresa: forma parte de su rubro.

Y, bajo un criterio formal, el contrato de servicios logísticos puede ser mercantil si se considera que lo más habitual será que ambas partes –operador logístico y cliente– sean personas jurídicas con forma mercantil; particularmente sociedades anónimas. De hecho, los operadores logísticos de mayor envergadura en el Perú son tal tipo de sociedad mercantil: Dinet S.A., Ransa S.A., New Transport S.A. y La Hanseática S.A. (Checkin-Fairs & Markets, 2017). Igual sucede con el cliente o usuario, quien también puede asumir la forma de una persona jurídica mercantil (siendo común que lo sea), más aún cuando los empresarios que usualmente buscan este tipo de servicios son aquellos que manejan *empresas industriales* (conformadas por los fabricantes y sus proveedores) y *empresas comerciales* (conformadas por los distribuidores, mayoristas, minoristas, entre otros) (Carreño Solís, 2011, pág. 36). Así pues, toda actividad realizada por una persona jurídica con forma mercantil (empresario por la forma) tendrá naturaleza mercantil y, por tanto, todo contrato de servicios logísticos celebrado por dicho sujeto será, por ello, mercantil.

En conclusión, al sostenerse que el contrato de servicios logísticos es un contrato mercantil, le será de aplicación como consecuencia de ello, el sistema de contratación mercantil establecido en los arts. 50 a 63 CdC, dejándole un papel supletorio a la disciplina normativa general del CC (art. IX TP CC).

3.3 Aplicación del régimen de contratos típicos a las obligaciones del contrato de servicios logísticos

3.3.1 El contrato de servicios logísticos como contrato complejo

Desde hace mucho la doctrina ha estudiado la atipicidad contractual, debido a las diversas interrogantes que se han planteado al estudiar esta figura y a la abundancia de contratos atípicos e innominados que se han ido creando para satisfacer los nuevos intereses de las

personas. Justamente en eso recae el hecho de que hayan sido objeto de varias tentativas de clasificación (Messineo, 1986, págs. 395-396)⁷⁰.

Y es que, el fenómeno de la atipicidad se origina, ante las nuevas necesidades del tráfico y ante la falta de instrumentos legales para su satisfacción, esto conlleva a que exista dificultad para determinar que normativa debe ser aplicada. Por tales motivos es que se considera muchas veces necesaria la previa fijación del fin u objeto perseguido por los contratantes con la celebración del contrato, sin embargo, en ocasiones delimitar el objeto de ciertos contratos atípicos resulta complicado (Díez-Picazo & Gullón, 2003, pág. 36). No obstante, dicha complicación se incrementa cuando el supuesto contractual atípico contiene elementos de dos o más esquemas contractuales típicos (o atípicos)⁷¹ lo que da lugar a los llamados contratos complejos o mixtos (Díez-Picazo & Gullón, 2003, pág. 37).

La categoría contractual de los contratos complejos es entendida como “*aquellos contratos en los cuales las prestaciones de cada una de las partes, las obligaciones asumidas, y los pactos establecidos, aisladamente considerados pertenecen a un tipo contractual preexistente del cual parcialmente se aíslan para integrarse en el negocio*” (Díez-Picazo, 2007, págs. 490-491). Como ejemplo de estos contratos tenemos al contrato de factoring (que tiene elementos del contrato de comisión mercantil)⁷², el contrato de tarjeta de crédito (que tiene elementos del contrato de comisión y locación de servicios) (Sánchez Calero & Sánchez-Calero Guilarte, 2013, pág. 428), etc.

Pues bien, a través de los años han aumentado los contratos considerados complejos o mixtos, todos ellos caracterizados por fundir las prestaciones o elementos que los componen bajo una causa única. Respecto a ello, Díez Picazo (2007, pág. 490) afirma que en los contratos

⁷⁰ Por ejemplo, Messineo (1986, pág. 396), clasifica en tres a los contratos innominados según su sustancia intrínseca: a) Contratos innominados con un contenido completamente extraño a los tipos legales, es decir sin parecido conceptual con figuras disciplinadas por la ley; b) Contratos innominados con algunos elementos extraños a los legales, mientras otros, con una función prevalente, serían elementos legales, es decir elementos legales conocidos y propios solamente de un contrato dado; y c) Contratos innominados mixtos, constituidos por aquellas figuras en las que el contrato estaría compuesto por elementos todos conocidos, dispuestos, en combinaciones distintas de las que se aprecian en los contratos nominados y tomados de más de uno de dichos contratos. Del punto a) y b) el autor establece que pertenecen a la categoría de los contratos innominados en sentido estricto o puros.

⁷¹ Según Romero Zavala (2002, pág. 76), en los contratos mixtos o complejos participan varios contratos tanto nominados como innominados, los mismos que pueden o no conservar su estructura, dependiendo de las combinaciones ilimitadas empleadas por las partes las cuales tienen amplia libertad para establecerlas con las restricciones que establece la ley.

⁷² Según Sánchez Calero & Sánchez-Calero-Guilarte (2013, pág. 255), tiene elementos del contrato de comisión mercantil, en cuanto que “el factor se encarga de la gestión de cobro de determinados créditos, sin embargo no solo se limita a eso sino que es también un cesionario de los mismos, tanto en los casos en los que garantiza su importe en el supuesto de insolvencia del tercero deudor como cuando anticipa ese importe financiando al empresario en el momento en que se produce la transmisión de los créditos”. Concluyen además que se trata, de “un contrato complejo o mixto, de duración, que, aun siendo único, da origen a varias relaciones jurídicas”.

complejos o mixtos nos encontramos en presencia de un contrato único, debido a que este fenómeno jurídico constituye una autentica unidad económica, tanto si se observa desde el punto de vista subjetivo como desde la finalidad o función del contrato (punto de vista objetivo), lo que hace que sea considerado como una unidad jurídica, y que por consiguiente se entienda que existe un solo contrato. En otras palabras, son contratos complejos o mixtos, porque cuentan con una causa o función económica única, tomando en cuenta la función abstracta o propósito práctico perseguido por las partes (Soria Aguilar & Osterling Letts, 2014, págs. 44-45).

Dicho esto, el contrato de servicios logísticos, debido a las características contractuales analizadas, y a la complejidad de su objeto, se encuadraría en la categoría contractual de los contratos complejos. Y es que, como se ha visto, no todo usuario o cliente demanda los mismos servicios logísticos, o requiere las mismas prestaciones, lo que origina que no se pueda adecuar la prestación de servicios logísticos a un contrato tipo (De Alvear Trenor & López Quiroga, 2005, pág. 1414). Es así como este contrato puede contener elementos y prestaciones de distintos tipos contractuales, como del contrato de transporte, depósito, comisión, agencia⁷³, etc. Sin embargo, el fundamento de la unión de estos elementos o prestaciones dentro del contrato de prestación de servicios logísticos reside en la consecución de un fin distinto a los de un contrato típico, en otras palabras, se fusionan las obligaciones de otros contratos para conseguir un fin diferente, que en el contrato en cuestión es la función económica de la logística (De la Vega García, 2006, pág. 41).

3.3.2 La disciplina normativa del contrato atípico: teoría de la absorción vs teoría de la combinación

Para resolver la cuestión de la disciplina normativa de los contratos atípicos, la doctrina ha formulado tres teorías: la teoría de la absorción, de la combinación y la teoría de aplicación analógica. A pesar de que el ordenamiento jurídico peruano no recoge ninguna de estas teorías, estas podrían ayudar a dar respuesta a algún vacío contractual (Soria Aguilar & Osterling Letts, 2014, pág. 39). Además, estas teorías se han formulado para ayudar en la interpretación y funcionalidad de los contratos atípicos, sobre todo al referirnos a la categoría de los contratos complejos o mixtos.

⁷³ A pesar de que el contrato de agencia no se encuentra regulado en el ordenamiento peruano, existen otros ordenamientos que ya han optado por hacerlo. Por ejemplo, en el ordenamiento español, se encuentra regulado en el art.1 de la Ley 12/1992, siendo definido como aquel por el que “una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otro de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones”

Por un lado, se encuentra la *teoría de la absorción* que busca el elemento preponderante, siendo que, si este coincide con el de un contrato típico, se aplica su normativa (Díez-Picazo & Gullón, 2003, pág. 37), es decir “debe analizarse el contrato atípico en cada una de sus prestaciones para determinar cuál de ellas resulta preponderante o esencial”, y de esta manera aplicar las reglas correspondientes al contrato típico al que corresponda ese elemento preponderante (Soria Aguilar & Osterling Letts, 2014, pág. 36).

Por otro lado, se encuentra la *teoría de la combinación*, la cual consiste en construir una propia normativa combinado la correspondiente a cada uno de los contratos típicos teniendo presente el fin perseguido por las partes (Díez-Picazo & Gullón, 2003, pág. 37) En otras palabras, esta teoría plantea que el contrato atípico “debe ser dividido en cada uno de sus elementos, aplicando a cada elemento la regla o norma del contrato al que corresponda el referido elemento contractual” (Soria Aguilar & Osterling Letts, 2014, pág. 37).

Finalmente, se encuentra la *teoría de la aplicación analógica*, que pretende la aplicación de la normativa de la figura típica más afín (Díez-Picazo & Gullón, 2003). Es decir, se analiza el contrato atípico, determinando cual es el contrato típico que más se le asemeja: una vez determinada la figura contractual, se le aplicarán sus reglas. La crítica que se le hace a esta teoría es justamente la atipicidad del contrato, dado que, si las partes quisieran aplicar las reglas de un contrato conocido, no tendría sentido recurrir a la negociación de una figura contractual atípica (Soria Aguilar & Osterling Letts, 2014, pág. 38)⁷⁴.

Ahora bien, en el caso de los contratos de prestación de servicios logísticos, al ser contratos atípicos y complejos, como se ha explicado en los apartados anteriores, destacan preponderantemente las teorías de la *absorción* y de la *combinación*. Tomando en cuenta lo señalado por De la Vega (2006, págs. 40-41), dada la flexibilidad y amplitud de estos contratos, el autor considera que no se puede acoger plenamente una de estas dos teorías: se deberá analizar el caso en concreto y la voluntad de las partes en el contrato para determinar la teoría aplicable. Sin embargo, el autor parece decantarse, a lo largo de su obra, por la *teoría de la combinación*, ya que distingue al contrato de prestación de servicios logísticos precisamente por las obligaciones que asume el operador logístico en cada fase empresarial (abastecimiento, distribución, almacenaje). Con base en dicha distinción, señala que, cuando el operador realice actividades características de un contrato de transporte, depósito o comisión, se deberían observar en su conjunto las normas que el ordenamiento jurídico establece para esos contratos, siempre que resulte necesario y siempre tomando en cuenta el informe logístico.

⁷⁴ Según Soria Aguilar & Osterling Letts (2014, pág. 38), algunos ordenamientos como el mexicano (art. 1858 CC mexicano) y argentino (art. 16 CC argentino) han asumido la teoría de la analogía.

Cabe mencionar, finalmente, que, para Diez-Picazo (1996, pág. 392), en el caso de contratos complejos y contratos que no puedan ser reconducidos a prestaciones típicas, en los supuestos en que se pueda establecer un elemento preponderante procedente de un contrato típico, se admitiría la aplicación de la *teoría de la absorción* como la más conveniente.

3.3.3 La disciplina normativa aplicable al contrato de servicios logísticos

3.3.3.1 Contrato de planificación logística. El contrato logístico de planificación o estudio, como se mencionó, consiste en la emisión de un informe o estudio de logística por parte del operador logístico a solicitud del usuario. Se entiende pues, que el contenido esencial de este contrato queda concretado en la elaboración de un informe logístico, el cual implicaría a la vez una asesoría profesional en Logística, que busca ofrecer respuestas y líneas de actuación adecuadas a la peculiaridades de la empresa del usuario (De la Vega García, 2006, pág. 95).

Pues bien, tomando en cuenta el contenido esencial de este contrato, es evidente su relación con el objeto típico del *contrato de obra*, lo que conllevaría a final de cuentas a aplicar el régimen previsto en el ordenamiento para el *contrato de obra* (art. 1771 y ss. CC)

El art. 1771 CC define el contrato de obra como aquel en el que “el contratista [prestador] se obliga a hacer una obra determinada y el comitente a pagarle una retribución”. Por otro lado, Sanguinetti Raymond (2000, pág. 140) define al contrato de obra como aquel en donde “una persona, física o jurídica (el promitente), se obliga frente a otra física o jurídica (comitente), a ejecutar una obra (un resultado material o inmaterial del trabajo manual o intelectual), con autonomía frente al comitente, a cambio de una retribución”⁷⁵. En resumen, se podría decir que el promitente o contratista se obliga frente al comitente a realizar una obra⁷⁶, y por su parte, el comitente adquiere el derecho a recibirla una vez realizada pagando una retribución⁷⁷ (Sanguinetti Raymond, 2000, pág. 142).

De lo precisado se desprende, en concordancia con el sistema jurídico civil peruano, que el objeto de la prestación principal consiste en una *obligación con prestación de hacer* (Peralta Andía & Peralta Zecenarro, 2005, pág. 621). Y es que la obligación característica de este

⁷⁵ Spota (1979, pág. 284) por su parte define al contrato de obra (lo llama “locación de obra”) como “un contrato por el cual una de las partes denominado locador de obra (empresario, constructor, contratista y en su caso, profesional liberal, autor, artista), se compromete a alcanzar un resultado material o inmaterial, asumiendo el riesgo técnico o económico, sin subordinación jurídica y la otra parte, denominada locatario de la obra (dueño, propietario, comitente, patrocinado, cliente), se obliga a pagar un precio determinado o determinable en dinero”.

⁷⁶ Por elaboración de una obra, se puede entender tanto por la construcción de una casa, la entrega de un cuadro, la emisión de un dictamen, etc. (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 107).

⁷⁷ Arias-Schreiber Pezet (1997, pág. 108) precisa que, aun cuando sea ordinario el pago de una suma de dinero, nada impide estipular que la retribución consista en la entrega de cualquier bien o el cumplimiento de una obligación de hacer. Es así como el precio puede fijarse en función al resultado final del objeto del contrato o bien en forma parcial por piezas o medidas.

contrato recae en proporcionar a otro el *resultado* de un trabajo de forma independiente⁷⁸, que en este caso consiste en la elaboración de una obra. En tal sentido, se entiende que se trata de una obligación de resultados⁷⁹, dado que lo que debe el promitente o contratista a razón de este contrato no son propiamente sus servicios, sino el resultado mismo, es decir el resultado de un despliegue de energías, razón por la cual sino es alcanzado no recibiría la retribución debida (Sanguineti Raymond, 2000, pág. 147).

Por otro lado, dentro de la regulación del contrato de obra, el art. 1772 CC establece que el contratista puede subcontratar bajo ciertos límites la ejecución de una obra, siempre que tal subcontratación se encuentra autorizada por el comitente (Sanguineti Raymond, 2000, pág. 147). Ello se prevé así porque es usual que el comitente elija a un contratista, por su capacidad técnica o profesional, por su prestigio, excelencia o por lo moderado de su retribución (es decir, se concibe que, como regla general, el contrato de obra es *intuitu personae*). No obstante, hoy en día ha dejado de ser habitual que una obra se ejecute únicamente por un contratista, sin que éste requiera el apoyo de colaboradores especialistas (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 109), razón por la cual el carácter *intuitu personae* del contrato queda, muchas veces, en entredicho.

Con base en lo expuesto, no cabe duda de que al *contrato de planificación logística* le serían aplicables las normas del contrato de obra establecidas, dado que el operador logístico se compromete a la realización de un resultado en concreto, es decir, a una obra en los términos del art. 1771 CC. En ese sentido, el operador logístico ofrece la realización de un trabajo intelectual⁸⁰ que se concreta en el informe logístico, entendiéndose que la no realización o entrega del informe según las normas y principios de la logística configura un incumplimiento contractual (De la Vega García, 2006, págs. 34-35).

3.3.3.2 Contrato de ejecución logística directa con medios propios

3.3.3.2.1 Reglas aplicables del contrato de transporte. En el ámbito del aprovisionamiento y la distribución, como se expuso en otro apartado, líneas arriba, la ejecución logística directa con medios propios consiste, básicamente, en un transporte de mercaderías,

⁷⁸ Peralta Andía & Peralta Zecenarro (2005, pág. 618) indican que, dado que lo debido por el promitente es un *opus* y no la propia actividad, el comitente no adquiere derecho a disponer de la referida actividad, que es presupuesto ineludible de la existencia de la subordinación, sino de apropiarse del resultado del trabajo prometido. Es decir, el contenido mismo de la promesa de trabajo del promitente se deriva, como consecuencia necesaria, la autodeterminación del mismo para la ejecución de la obra (Sanguineti Raymond, 2000, págs. 155-156).

⁷⁹ Se entiende como obligaciones de resultados a aquellas en las que se verifica el cumplimiento total de la prestación, es decir que se haya logrado un resultado en concreto (Ossola & Varizat, 2009).

⁸⁰ Sanguineti Raymond (2000, págs. 145-146) precisa que puede haber variedades de "resultados de trabajo". Entre ellos, la realización de un trabajo intelectual que se plasma y configura en una obra material (como escribir una novela, redactar una obra científica, realizar un peritaje, etc), como también la prestación de un trabajo, generalmente intelectual, cuyo resultado no se plasma en ningún objeto material (como una conferencia dictada, la interpretación de un papel teatral, etc).

sea para transportarlas hasta el fabricante (aprovisionamiento de materias primas) o hasta el distribuidor o consumidor final (distribución de productos). Sin embargo, lo que distingue al contrato de servicios logísticos es que dicho transporte se realiza siempre conforme a un plan o estudio logístico. Esto es, el operador logístico no solo se obliga a llevar la mercadería de un lugar a otro, sino, además, debe hacerlo a través de las rutas fijadas previamente y dentro de los tiempos previstos bajo criterios logísticos, con el fin de conseguir una mayor eficiencia económica de la actividad empresarial del cliente (abaratamiento de costos y empleo eficiente del tiempo) (De la Vega García, 2006, págs. 142-144)

No obstante, la evidente proximidad de esta prestación con el objeto típico del *contrato de transporte*⁸¹ hace oportuna la aplicación, en lo que resulte pertinente, del régimen previsto en el ordenamiento para el *contrato de transporte de mercaderías*⁸². En ese sentido, pese a que en el Perú existe actualmente una gran dificultad para determinar el régimen jurídico aplicable al contrato de transporte de mercaderías⁸³, habrá de prestarse especial atención a las siguientes normas⁸⁴: la Decisión 399 CAN sobre el Transporte Internacional de Mercancías por Carretera y su Reglamento, aprobado por Resolución de la Secretaría General n. 300; la Decisión 331 CAN, sobre Transporte Multimodal Internacional; el Acuerdo sobre el Contrato de Transporte y la responsabilidad civil del porteador en el transporte Internacional de Mercancías por Carretera (ratificado por Brasil, Chile y el Perú); las Normas de Transporte Multimodal Internacional, aprobadas por Decreto Legislativo 714; la Ley 27181 – Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre; y, el Reglamento Nacional de Administración de Transportes (DS 017-2009-MTC) (RNAT) (Zegarra Mulánovich, 2019, págs. 514-515).

Según Sánchez Calero & Sánchez-Calero-Guilarte (2013, pág. 467), el contrato de transporte de mercaderías es “aquel por el cual el porteador se obliga frente al cargador, a cambio de un precio, a trasladar mercancías de un lugar a otro y ponerlas a disposición de las

⁸¹ Según Montoya Manfredi (1986, págs. 79-80), el objeto del contrato de transporte terrestre serían las mercaderías o cualquier efecto de comercio, sin embargo, precisa que podría abarcar por su amplitud casi todos los bienes corporales. Para tal afirmación, se remite al CdC; específicamente a los –anteriormente vigentes– arts. 344 y ss., en donde se regulaba el contrato de transporte. En dicho articulado se disponía que el contrato se reputará mercantil en razón a su objeto (si se trata de mercaderías o efectos de comercio) y en razón del sujeto (cuando el porteador sea comerciante).

⁸² El transporte de *mercaderías* es aquel aplicado sobre *cosas muebles que se hacen objeto de trato o venta* (Real Academia Española, 2013, voz: “mercancía”). Por tanto, se excluye de nuestra explicación el contrato de transporte de personas o pasajeros. Además, también queda excluido el transporte de correspondencia, esto es, el transporte de cosas en el marco de un sistema postal o de correos.

⁸³ Dificultad que deriva, como expone Zegarra Mulánovich (2019, págs. 513-514) de una derogación de los arts. 344 a 374 CdC, que contenían el régimen aplicable al contrato mercantil de transporte, por parte de la Primera Disposición Derogatoria de la Ley N.º 27287- Ley de Títulos Valores, publicada el 19-06-2000, sin haberse sustituido dicho régimen por ningún otro de corte similar.

⁸⁴ En este trabajo se hará expresa referencia al transporte que se desarrolla en *carretera*. Se excluye, por tanto, el transporte de mercaderías por vía férrea, marítima, aérea o fluvial.

personas designadas en el contrato”. Así pues, en el ámbito de la ejecución logística en materia de transporte de mercaderías, el operador logístico asume la posición jurídica de un “porteador” o “transportista”, en los términos del art. 3.14 RNAT. El porteador o transportista, en el marco de un contrato de transporte, es quien asume la obligación frente al cargador de realizar el traslado de las mercaderías de un lugar a otro; en otras palabras es la persona natural o jurídica responsable de la ejecución del transporte y de la custodia de las mercaderías (Sánchez Calero & Sánchez-Calero Guilarte, 2013, págs. 471-472), debiendo entregarlas en el plazo, lugar y condiciones pactadas (Montoya Manfredi, 1986, pág. 86). Sin embargo, cuando además el operador logístico emplea *medios propios* para realizar el transporte (esto es, cuando no contrata a un tercero para que lo realice), asume además la calidad de “transportista *contractual y efectivo*”, ya que en él se concentran tanto la parte contractual (el porteador o transportista que contrata con el remitente o usuario) y la que materialmente realiza el transporte de la mercadería (De la Vega García, 2006, pág. 139). De este modo, cuando el art. 3.77 RNAT define al transportista, en realidad define únicamente a quien realiza materialmente el servicio: “persona natural o jurídica que *presta servicio de transporte terrestre público de personas y/o mercancías* de conformidad con la autorización correspondiente”.

Con relación a la realización del transporte, este ha de hacerse de la forma establecida, lo que coincide con el art. 45.1.4 RNAT, el cual señala que constituye obligación del transportista “atender las indicaciones del generador, dador o remitente respecto del transporte de las mercancías, *expresadas en el contrato*”. En ese contexto, habrá de establecerse en el contrato la *ruta prefijada* (como era previsto en el antiguo art. 354 CdC), el *destino* (el art. 45.1.9 RNAT establece que es obligación “transportar las mercancías a su *destino*”), el *consignatario* (el art. 45.1.10 señala que debe entregarse las mercancías “a los *destinatarios* señalados por el dador o generador de carga *de acuerdo al contrato*”), así como el *tiempo* en que debe realizarse el transporte (el antiguo art. 365 CdC establecía la obligación de realizar el transporte dentro del *plazo pactado*).

El contrato de transporte es, evidentemente, un *contrato de resultados*, pues se requiere que se obtenga el resultado perseguido para que se encuentre satisfecho el interés del cargador (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 519). Sin embargo, aunque usualmente se caracteriza al transporte como una prestación *fungible* (porque el porteador puede realizar materialmente el transporte con sus propios medios o a través de la colaboración de terceros), se ha de tener en cuenta que, cuando en un contrato de servicios logísticos se pacta que la ejecución debe realizarse *con medios propios*, la prestación se hace *infungible*. Bajo esta idea, la realización del transporte con medios ajenos, contraviniendo lo establecido en el contrato, constituye un

incumplimiento contractual y, como tal, activa los remedios reconocidos por el ordenamiento; salvo que el cliente o usuario dé su consentimiento o, como lo permite el art. 1760 CC, si el operador consigue “llenar el encargo de una manera más ventajosa que la expresada en el contrato o cuando sea razonable suponer que el comitente aprobaría su conducta si conociese ciertas circunstancias que no fue posible comunicarle en tiempo oportuno”⁸⁵.

También será obligación del operador logístico acomodar las mercaderías en el vehículo que se empleará para el transporte⁸⁶. El RNAT establece, como obligaciones mínimas, recibir la mercancía entregada por el usuario (art. 45.1.2)⁸⁷, cargar o descargar la mercancía en un lugar apropiado (art. 45.1.3) y sujetar, atar y proteger la mercancía con los elementos necesarios, así como efectuar su correcta estiba para evitar que se desplace o caiga del vehículo (art. 45.1.6).

Asimismo, ha de señalarse que, además de las obligaciones propias del contrato, el operador logístico-transportista está sujeto al cumplimiento de los deberes que, sobre la realización del servicio, se establecen en las normas de carácter administrativo (tal y como era previsto por el art. 372 CdC), pues su infracción también acarrea responsabilidad.

3.3.3.2 Reglas aplicables del contrato de depósito. Cuando en el ámbito de las obligaciones se habla de almacenamiento, la primera idea reconocible es el deber de guardia y custodia sobre un determinado bien. En ello consiste fundamentalmente el objeto del contrato de depósito (art. 1814 CC⁸⁸) y, desde luego, también forma parte de la obligación del operador logístico en dicho ámbito. Sin embargo, la principal diferencia entre el almacenamiento objeto de un contrato de servicios logísticos y un contrato de depósito es que, a diferencia de este último, en aquél la obligación del operador no solo se limita a la guarda y custodia de las mercaderías almacenadas, sino que se extiende a su disposición, ordenación y preparación; acciones regidas siempre bajo criterios económicos prefijados en un plan logístico (De la Vega

⁸⁵ Como señala Rebaza González, (2003, pág. 137), “[e]ste análisis deberá tener en cuenta que los criterios originalmente establecidos fueron los que a juicio del comitente [...] o de las partes en conjunto, constituían la manera más ventajosa de ejecutar el contrato. Caso contrario, las partes habrían optado por un criterio diferente. Bajo esta perspectiva, será preciso demostrar que el criterio inicialmente previsto en realidad no era el más conveniente, sino que el locador estuvo en capacidad de, en plena ejecución del contrato, encontrar uno más eficiente”.

⁸⁶ Cabe mencionar que, según Supino (1895) en el contrato de transporte deben considerarse tres momentos: la remesa de mercancías, el transporte y la entrega. Al hacer referencia a la remesa de mercancías, precisa que el remitente debe entregarle al porteador las mercancías acondicionadas para su desplazamiento; de no ser así, el porteador podría rechazarlas. Nuestro ordenamiento en el art. 351 CdC preveía esta situación, al mencionar que los porteadores pueden rechazar los bultos que se presenten mal acondicionados para el transporte. En nuestra opinión, tal posibilidad sigue vigente. Así también, Zegarra Mulánovich (2019, pág. 529), para quien, además, el transportista puede rechazar las mercancías que contengan materias peligrosas no declaradas al celebrar el contrato o adolezcan de un etiquetado defectuoso.

⁸⁷ El art. 350 CdC establecía la responsabilidad del porteador o transportista “desde el momento en que reciba las mercaderías, por sí o por medio de persona encargada al efecto, en el lugar que se indicó para recibir las”.

⁸⁸ Art. 1814 CC: Por el depósito voluntario el depositario se obliga a recibir un bien para custodiarlo y devolverlo cuando lo solicite el depositante.

García, 2006, pág. 162). En todo caso, la afinidad entre ambas prestaciones justifica que, en lo que resulte pertinente, se apliquen a la obligación de guarda y custodia en el marco de un contrato de logística las normas que rigen tal obligación en el contrato de depósito (arts. 1814 a 1853 CC⁸⁹) (Franco Zárata, 2014, págs. 173-174).

De esta manera, en el contexto de una obligación de almacenamiento de mercancías, el operador logístico estará sujeto al deber de diligencia del art. 1819 CC, el cual impone la observación de una diligencia ordinaria en la custodia y conservación del bien conforme con “la naturaleza de la obligación y que corresponda a las circunstancias de las personas, del tiempo y del lugar”. En tal sentido, dada la calidad de empresario del operador logístico cuando se encarga de la ejecución en este ámbito, así como de la naturaleza mercantil de la obligación, tal estándar de diligencia no se identifica con el *bonus pater familias* civil, sino con un estándar mayor⁹⁰: el de “ordenado comerciante” (art. 190 LGS) u “ordenado comerciante y representante leal” (art. 171 LGS)⁹¹.

De hecho, ello se condice con la responsabilidad prevista en el art. 1824 CC, el cual establece que “el depositario responderá por el deterioro, pérdida o destrucción del bien cuando se originen por su culpa, o cuando provengan de la naturaleza o vicio aparente del mismo, si no hizo lo necesario para evitarlos o remediarlos, dando además aviso al depositante en cuanto comenzaron a manifestarse” (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 202)⁹². Nótese de este precepto que el operador logístico-depositario tiene la obligación de realizar *todas las actividades necesarias para la conservación de la mercadería, incluyendo aquellas con las que se eviten o remedien cualquier daño* (De la Vega García, 2006, págs. 163-164). Tal obligación implica, por ejemplo, que el operador logístico deba contar con almacenes o locales que reúnan características particulares para la conservación de las mercaderías (por ejemplo, almacenes con sistemas de refrigeración o congelación). Sin embargo, dada la complejidad de la operación logística y su celeridad, en la práctica es usual la inclusión de una cláusula de franquicia de

⁸⁹ Las normas que regulaban el contrato de depósito mercantil en el CdC (arts. 297 y ss.) fueron derogadas en 1984 por el art. 2112 CC (Paz Acuña, 2017). Sin embargo, se aplicarán a tal contrato las normas pertinentes del CC, en virtud del art. 50 CdC.

⁹⁰ En su condición de empresario, la diligencia exigible al depositario en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales es la propia de un *profesional* (Piloñeta Alonso, 2020, pág. 354).

⁹¹ Como refiere Zegarra Mulánovich (2015, pág. 174), el *orden o diligencia* en materia mercantil se ha de entender en sentido técnico-económico, mientras la *lealtad o buena fe* debe entenderse como fidelidad a unos parámetros objetivos de conducta.

⁹² Con referencia al art. 1824 CC, Arias-Schreiber Pezet (1997) precisa que existen hasta dos tipos de responsabilidad del depositario: la primera, cuando el deterioro, pérdida o destrucción se produce por su culpa y, la segunda, cuando tal deterioro, pérdida o destrucción deriva de la naturaleza o vicio del bien depositado, siempre que el depositario no haya hecho lo necesario para evitarlos dando cuenta al depositante. Además, el autor precisa que, en este artículo, se admite pacto distinto, pues no es imperativo. Sin embargo, no se exime al depositario de su responsabilidad por culpa inexcusable o dolo.

pérdidas, a través de la cual se fija un número de unidades o un porcentaje admisible de extravío o deterioro, sobre el que no habrá posibilidad de indemnización (Aguilar, 2001, pág. 96).

También es pertinente la obligación de restitución de los bienes objeto de depósito. Si bien, en este aspecto, el art. 1830 CC reconoce una facultad a favor del depositante para exigir la devolución del bien incluso antes de haberse cumplido el plazo para tal fin, lo usual en el marco de un contrato de servicios logísticos es que las mercancías permanezcan bajo la guarda y custodia del operador logístico durante los tiempos previstos en el informe o plan logístico. En tal sentido, tiene relevancia el control de flujos de salida de mercaderías que ha de realizar el operador logístico (preparación de pedidos para ser entregados al transportista, verificación del rotulado de acuerdo con el destino, generación de guías de remisión y controles documentarios) (Francisco Marcelo, 2014).

Ahora bien, es posible que, en el marco de un contrato de servicios logísticos, el operador ejecutante asuma, además del almacenamiento, la propia *distribución de los productos almacenados*. En este caso, estaremos frente a *almacenista-distribuidor*, esto es, un empresario que, recibiendo en depósito mercaderías en sus almacenes, lleva a cabo o gestiona su distribución, de conformidad con las instrucciones de los depositantes⁹³. En ese contexto, aunque el ordenamiento peruano no establece nada expreso sobre esta figura, el RNAT parece prever su puesta en práctica, en el marco del servicio de transporte y de la infraestructura que ha de tener un prestador de dicho servicio. Así, el art. 33.1 RNAT establece que “la *prestación del servicio de transporte* debe brindar seguridad y calidad al usuario, para ello, es necesario contar con una adecuada *infraestructura física*; la misma que, según corresponda, comprende: [...] toda otra infraestructura empleada como lugar de carga, descarga y *almacenaje de mercancías* [...]”⁹⁴. Por su parte, el art. 33.6 RNAT señala que, “en el servicio de *transporte de mercancías*, la habilitación de terminales terrestres es *potestativa* y podrán destinarse al

⁹³ En más o en menos, lo descrito constituye la definición de “almacenistas-distribuidores” prevista en el art. 123 de la Ley 16/1987, de 30 de julio de Ordenación de los Transportes Terrestres (España): “empresas especializadas en actuar como depositarias de mercancías ajenas que, además, se encarguen de distribuirlas o de gestionar su distribución, conforme a las instrucciones recibidas del depositante”.

⁹⁴ Ha de notarse que la lista es enunciativa, pues el RNAT no exige que todo prestador del servicio de transporte cuente con almacenes para las mercaderías.

desarrollo de toda clase de *actividades logísticas*, así como a las actividades de manipulación, carga, descarga y/o *almacenaje*”⁹⁵.

3.3.3.3 Contrato de ejecución logística directa con medios ajenos

3.3.3.3.1 Reglas aplicables en materia de subcontratación. La ejecución logística directa con medios ajenos supondrá en la mayoría de los casos la subcontratación de colaboradores independientes para la realización de obras o servicios, por parte del operador logístico. En ese sentido, el CC hace referencia, en algunos artículos, a supuestos en donde sería posible que el prestador de un servicio subcontrate y, por tanto, se agencie de colaboradores. Es el caso, por ejemplo, del contrato de locación de servicios, en donde el art. 1766 CC establece que, con el propósito de permitir la mejor realización del servicio, se podrá avalar la colaboración de terceros bajo la condición de que esta contribución se realice bajo la dirección y responsabilidad del locador, de modo que no se desnaturalice la finalidad del contrato (prestación personal del servicio) (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 99). También, en el art. 1772 CC, respecto al contrato de obra, se permite la subcontratación con autorización del comitente (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 109).

Ahora bien, en los contratos de ejecución logística como se ha analizado, será común que se incluya el transporte de mercaderías como obligación del operador logístico sobre todo en el ámbito de aprovisionamiento y distribución. En tal sentido, al hablar de una ejecución logística directa con medios ajenos, en donde el operador recurre a terceros para cumplir con sus prestaciones, cobra importancia una modalidad de transporte plural, esta es el transporte con subtransporte. Esta modalidad posibilita al porteador a subcontratar la ejecución material del transporte en el momento que crea conveniente. En este supuesto, el operador logístico queda obligado a realizar todo el transporte frente al cargador, subcontratando la ejecución material del transporte en los tramos que crea conveniente. Es decir, el operador logístico seguiría respondiendo como transportista frente al usuario, respecto al transporte realizado por un tercero (De la Vega García, 2006, pág. 174).

Finalmente, se debe tener en cuenta que cuando la ejecución logística se realice con medios ajenos, será de interés del cliente o usuario mantener un nivel de control sobre las subcontrataciones que el operador realice. Para ello, será conveniente pactar cláusulas sobre subcontratación que contengan previsiones detalladas con relación a las condiciones subjetivas

⁹⁵ Nótese como el art. 33.6 RNAT parece diferenciar a las “actividades logísticas” de las “actividades a manipulación, carga, descarga y/o almacenaje”. Y es que, como se viene desarrollando en este trabajo, es posible que un servicio logístico +no consista en ninguna de las actividades enunciadas por la norma y, en sentido contrario, es posible que las actividades de manipulación, carga, descarga o almacenaje de mercaderías no constituyan servicios logísticos, por no llevarse a cabo bajo un plan o estudio de tal naturaleza.

que deben cumplir los terceros que pueden ser subcontratados, así como de las limitaciones de las actividades en la empresa del cliente que pueden ser objeto de subcontratación⁹⁶ (Juan y Mateu, 2009, pág. 76).

3.3.3.3.2 Reglas aplicables del contrato de comisión mercantil: con particular referencia al contrato de comisión de transporte. Otra forma en la que puede instrumentarse la ejecución logística con medios ajenos es a través del encargo, por parte del cliente al operador logístico, para que éste contrate con un tercero la provisión de bienes o la realización de uno o más servicios integrantes del plan logístico. En este supuesto, como regla general, la prestación a cargo del operador se limita a la celebración de un contrato con un proveedor por cuenta del cliente (salvo que se acuerde que aquél garantiza, además, el efectivo cumplimiento del servicio por parte del tercero-proveedor). Sin embargo, tal encargo ha de ser realizado conforme con criterios logísticos. Así, el operador deberá elegir al tercero-proveedor que cumpla con las cualidades más idóneas para la realización de la prestación conforme con lo establecido en el plan logístico (por ejemplo, un transportista que cuente con vehículos adecuados para la conservación de las mercaderías objeto de transporte o un almacenista cuyos locales se encuentren ubicados en los sitios más convenientes u oportunos para la ejecución del plan logístico), además de darle las indicaciones e instrucciones pertinentes para tal fin y, si se pactase, también supervisarlos y controlando que la prestación se realice de acuerdo al plan. Por el contrario, aunque el tercero-proveedor realice materialmente la prestación que forma parte del plan logístico, éste no adquiere la condición de operador logístico, sino simplemente la del proveedor del bien o prestador del servicio que se trate (vendedor, transportista, depositario, etc.).

La prestación a la que se obliga el operador logístico guarda estrecha afinidad con la obligación del comisionista en el marco de un contrato de *comisión mercantil*. Este contrato se define como aquel mandato en virtud del cual un sujeto llamado comisionista se obliga a realizar o a participar en un acto o contrato mercantil por cuenta de otro sujeto llamado comitente (Sánchez Calero & Sánchez-Calero Guilarte, 2013, pág. 210)⁹⁷. En ese sentido, el art. 237 CdC establece que “[s]e reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio, y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista”. Así pues, en el supuesto de ejecución logística con medios ajenos

⁹⁶ Por ejemplo, es posible que a un cliente o usuario no le interese que un tercero se encargue de la distribución en ciertos ámbitos de su empresa, porque implicaría la revelación de un secreto empresarial o de información reservada.

⁹⁷ Como expone Zegarra Mulánovich (2019, pág. 311), la naturaleza jurídica institucional del contrato de comisión mercantil debe ser asimilada a la del contrato de mandato. En sus términos, “la comisión es el *mandato mercantil*”.

que ahora se analiza, se cumple tanto el presupuesto subjetivo (que el comitente o el comisionista sea empresario) como el objetivo (que el objeto sea un acto u operación de comercio) exigido por la norma (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 323): se trata de un empresario (cliente) que contrata a otro empresario (operador logístico) para que, a cuenta del primero, el segundo celebre un contrato con un tercero que se insertará en la actividad empresarial del comitente (acto u operación de comercio). Como se ha explicado, pese a esta gran semejanza, lo que distingue al contrato de servicios logísticos o, en otras palabras, lo que hace que la prestación propia de un contrato de comisión mercantil se inserte en un contrato logístico es que *debe ser realizada de acuerdo con criterios económicos-logísticos*⁹⁸.

Esta semejanza estructural entre uno y otro tipo contractual hace oportuna la aplicación, en lo que resulte pertinente, del régimen previsto en el ordenamiento para el *contrato de comisión mercantil*.

Ahora bien, pese a que en nuestro ordenamiento existe un régimen positivo aplicable al *contrato de comisión mercantil* (arts. 237 a 274 CdC), hay una cuestión sobre la que el legislador no da una respuesta clara y sobre la que existe una gran discusión a nivel doctrinal: ¿cuándo ha de entenderse que el comisionista ha cumplido con su obligación? ¿Con la sola *celebración* del negocio de realización? ¿O con la *ejecución* de todas las obligaciones surgidas de dicho negocio?⁹⁹ Aunque un sector autorizado de la doctrina española considera que, para que nazca el derecho del comisionista a recibir el premio de comisión (esto es, su retribución) es necesaria la *ejecución* del contrato o negocio de realización (Garrigues, 1963, págs. 479-480)¹⁰⁰, coincido con aquella postura según la cual, salvo que exista un pacto –expreso o tácito–, una ley o un uso o costumbre que haga asumir al comisionista responsabilidad por la ejecución del negocio de realización, se ha de entender que aquel cumple con la obligación de ejecutar el encargo cuando *celebra* tal contrato o negocio objeto de comisión¹⁰¹. Lo anterior permite

⁹⁸ Así, para Montoya Manfredi (1986, págs. 31-32), en la mayor parte de los casos, el objeto de un contrato de comisión mercantil consiste en encontrar a la persona que, “en las condiciones más favorables”, concluya un negocio de compra y venta. Tal idea, aplicada al contrato de servicios logísticos, puede exponerse en el sentido de que el operador logístico ha de encontrar a la persona que, en las condiciones más idóneas para la ejecución del plan logístico, concluya un determinado negocio.

⁹⁹ Zegarra Mulánovich (2019, pág. 390) añade, como alternativa, un resultado previo: *poner los medios* para contratar. Sin embargo, el autor se decanta, como hago yo, por la alternativa según la cual la comisión se cumple, salvo que se pacte algo distinto, con la sola *celebración* del negocio de realización.

¹⁰⁰ Esta doctrina se basa, principalmente, en algunos rastros legislativos del CdC español (cuyos textos se reproducen literalmente en el CdC peruano). Principalmente en el art. 273 CdC español (que se corresponde con el art. 267 CdC peruano) que establece la responsabilidad del comisionista por omitir o retrasar el cobro de los créditos derivados del negocio de realización.

¹⁰¹ Así, en palabras de Zegarra Mulánovich (2019, págs. 392-393), “salvo que un pacto en contrario o que circunstancias peculiares de la operación determinen una solución distinta, al menos el riesgo de la comisión debe depender de un ‘resultado’ mínimo esperable de la labor del comisionista, el cual en este caso no puede ser otro que la efectiva *celebración* de los contratos” (con cursiva en el original).

concluir que el contrato de comisión es naturalmente un contrato de *resultado* (Montoya Manfredi, 1986, págs. 32-33).

Con base en lo descrito, ha de entenderse que, salvo que las partes hayan pactado algo distinto, cuando en el marco de un contrato de servicios logísticos el cliente encarga al operador logístico la contratación con un tercero, el operador habrá cumplido con su obligación cuando haya *celebrado* tal negocio, siempre que lo haya hecho con la diligencia exigible y de acuerdo con los criterios previstos en el plan logístico y a las instrucciones dadas por el cliente (arts. 247-249 CdC). En tal sentido, el operador quedará exento de responsabilidad si su actuación se mantiene sujeta a tales criterios e indicaciones (art. 247 CdC). Como contratara, asumirá responsabilidad por todos los daños y perjuicios que se generen por proceder contra una disposición expresa del cliente (art. 249 CdC). Esta última obligación será aplicable incluso si el operador hubiese llenado el encargo de una manera más ventajosa que la expresada en el contrato, pues debe entenderse que el art. 1760 CC (a diferencia de lo que sucede en el régimen del contrato de transporte) no tiene cabida en un ámbito en el que existe una norma mercantil específica que establece algo distinto (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 350-351).

Lo anterior no perjudica la posibilidad de que las partes pacten que el operador logístico cumple con el encargo del cliente con el *cumplimiento* del negocio de realización, y no solo con su celebración (Montoya Manfredi, 1986, pág. 37). De hecho, en nuestro ordenamiento está previsto un supuesto de comisión mercantil (una comisión en el que el negocio de realización es una venta) en el que el comisionista responde por el cumplimiento del tercero con el que contrata en virtud del mandato: la llamada “comisión de garantía”. Así, el art. 266 CdC establece que, “[s]i el comisionista percibiere sobre una venta, además de la comisión ordinaria, otra llamada *de garantía*, correrán de su cuenta los riesgos de la cobranza; quedando obligado a *satisfacer al comitente el producto de la venta en los mismos plazos pactados por el comprador*”¹⁰². De este modo, se puede sostener que, si en un contrato de servicios logísticos se pacta o, en todo caso, el operador logístico recibe un monto extraordinario como contraprestación a una garantía por el cumplimiento del tercero, aquél responde no solo por la celebración del negocio de realización, sino también por su ejecución.

También cabe recalcar que existe una obligación esencial en el contrato de comisión mercantil que resultaría aplicable a este supuesto de contrato logístico, aun si no se pacta algo específico: la obligación de indemnidad. En efecto, como en todo mandato (art. 1796, incs. 3 y

¹⁰² Al respecto, Zegarra Mulánovich (2019, pág. 394) señala que, en este supuesto, “el comisionista asume ante el comitente una responsabilidad igual a la que tiene el tercero contratante en el negocio de realización, de modo que, si éste no cumple lo que le corresponde, el comitente puede exigir al comisionista el cumplimiento sustitutorio”.

4 CC), el comitente está obligado a mantener indemne al comisionista de todas las consecuencias de la comisión. Tal obligación se manifiesta a través de tres deberes específicos: el reembolso de gastos (art. 272 CdC), la asunción de las consecuencias de la comisión (art. 246 CdC) y la indemnización de todos los daños que ocasione su cumplimiento (art. 1796, inc. 4 CC¹⁰³) (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 379).

Con relación a lo anterior, cabe mencionar un contrato típico previsto en nuestro ordenamiento que combina las prestaciones propias de dos tipos contractuales que, como se ha desarrollado en este trabajo, bien pueden integrarse en un contrato de servicios logísticos: el contrato de *comisión de transportes*. Este contrato es, básicamente, una comisión cuyo negocio de realización es un contrato de transportes (Sánchez Calero y Sánchez-Calero Guilarte, 2013, pág. 219). Está regulado, actualmente, por los arts. 268 y 269 CdC y, más indirectamente, por los arts. 3.4 y 63 RNAT¹⁰⁴ y, sin duda alguna, cuando resulte pertinente, dicho régimen ha de ser aplicado a un contrato de ejecución logística en el ámbito del aprovisionamiento y distribución (De la Vega García, 2006, págs. 175-179).

Con base en esta regulación, el comisionista deberá contratar el transporte cumpliendo las obligaciones que se imponen al cargador –incluso si actuase en nombre del comitente– en el marco de un contrato de transporte y responderá ante el porteador o transportista por todas las obligaciones que se imponen al cargador (art. 269 CdC). Por otro lado, el art. 3.4 RNAT es aplicable únicamente cuando el comisionista es una *persona jurídica*, pues define a la “agencia de transportes de mercancías” como:

“Persona jurídica que actúa como un *intermediario comisionista*, que se obliga a transportar mercancías que le son entregadas por un *generador de carga*, cumpliendo con dicha obligación mediante la *contratación de un transportista* que cuenta con autorización para realizar el servicio de transporte público de mercancías.

Para efectos de los derechos y obligaciones establecidos en el presente Reglamento, *la Agencia de Transporte de Mercancías asume las responsabilidades de transportista frente al generador de carga y al mismo tiempo asume las responsabilidades del generador de carga frente al transportista que contrata*”¹⁰⁵.

¹⁰³ Aplicable supletoriamente por no contener el CdC una disposición específica al respecto.

¹⁰⁴ También formaban parte de su regulación los antiguos arts. 373 y 374 CdC, antes de su derogación en el año 2000 (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 397).

¹⁰⁵ El art. 63 RNAT expresa básicamente lo mismo: “Dada su naturaleza de intermediación comisionista, *la agencia de transporte de mercancías ejerce y cumple, frente al generador de carga, los derechos y obligaciones previstos en este Reglamento para el transportista; y al mismo tiempo, ejerce y cumple, frente al transportista autorizado que contrata para la prestación del servicio, los derechos y obligaciones previstos en este Reglamento para el generador de carga*”.

Debe notarse del texto reglamentario que el comisionista asume frente al comitente (el generador de carga) las obligaciones y responsabilidades del transportista o porteador, lo que implica una especie de *comisión de garantía ex lege*, esto es, una comisión en la que el comisionista responde no solo por la celebración del negocio de realización, sino también por su cumplimiento¹⁰⁶. En todo caso, nada obsta para que entre comitente y comisionista se pacte que la comisión se cumple con la sola celebración del contrato de transporte, con independencia de las responsabilidades que el comisionista asume frente al transportista.

Finalmente, cabe mencionar una modalidad de *transporte plural o combinado* que se materializa en un contrato de *comisión de transportes* y que, cuando se realiza conforme a criterios logísticos, puede ser integrado a un contrato de ejecución logística con medios ajenos: el *transporte con reexpedición*. En este supuesto, se contrata a un transportista para que, además de llevar la mercadería hasta un punto determinado, se encargue a su vez de contratar el transporte correspondiente a los demás tramos de la ruta (López Rueda, 2000, págs. 151-152). Aplicado este caso al contrato de servicios logísticos, ha de entenderse que el operador logístico actúa, parcialmente con medios propios (cuando ejecuta materialmente el transporte) y con medios ajenos (cuando ha de contratar el transporte de los demás tramos de la ruta). Con base en la regulación referida, el operador logístico asume responsabilidad tanto por el cumplimiento propio del transporte, como por el cumplimiento que deba realizar el tercero con quien contrate en virtud del mandato, salvo que se pacte algo distinto.

3.3.3.3 Reglas aplicables de los contratos asociativos. Además de los dos supuestos mencionados anteriormente, otra forma en la que podría instrumentarse la ejecución logística directa con medios ajenos es a través de un contrato asociativo entre operadores logísticos u otros empresarios. Se puede dar el caso en que, bajo un único contrato de prestación de servicios logísticos, puedan intervenir sucesivamente varios operadores logísticos, quienes conjuntamente prestarán un servicio logístico al usuario. Es así como en la relación interna entre los distintos operadores logísticos, puede existir un pacto de servicio combinado que puede tener carácter y naturaleza asociativa (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 523). En otras palabras,

¹⁰⁶ El antiguo art. 374 CdC preveía lo mismo: “Las disposiciones contenidas desde el artículo 344 en adelante, se entenderán del mismo modo con los que, *aun cuando no hicieren por sí mismos el transporte de los efectos de comercio, contrataren hacerlo por medio de otros*, ya sea como asentistas de una operación particular y determinada, o ya como *comisionistas de transporte y conducciones*. En cualquiera de ambos casos *quedarán subrogados en el lugar de los mismos porteadores, así en cuanto a las obligaciones y responsabilidades de éstos, como respecto a su derecho*”.

Como enseña Zegarra Mulánovich (2019, págs. 398-399), el antiguo art. 374 CdC “atribuía a éste [el comisionista] frente a aquél [el comitente], por subrogación, los derechos y obligaciones propios del porteador o transportista. Esta disposición implicaba que el Código incluía *ex lege* los efectos propios de una comisión de garantía respecto de las obligaciones del porteador en toda comisión de transporte, salvo pacto en contrario”.

se podría decir que la razón por la que dos o más operadores logísticos participan y se relacionan entre sí, es que por lo general tienen fortalezas en distintas áreas (abastecimiento, distribución, almacenamiento) sobre un mismo rubro empresarial (logística), y por lo tanto integren éstas para desarrollar conjuntamente un negocio (Aguado Iriarte, 2020)¹⁰⁷. En tal sentido, si un operador logístico se vincula con otros bajo un interés común, sin formar una persona jurídica, a través de un contrato asociativo (generalmente a través de un consorcio), se tendrá que observar lo establecido por la LGS respecto a este tipo de contratos.

La LGS ha recogido en sus arts. 438 y 439 una serie de normas aplicables de manera general a los contratos asociativos. También tratan específicamente de este grupo de contratos los arts. 223 y 1434 CC, que regulan, respectivamente, la invalidez y la resolución por incumplimiento o por imposibilidad sobrevenida de estos contratos (Zegarra Mulánovich, 2010, pág. 142).

Pues bien, el artículo 438 LGS establece lo siguiente:

“Se considera contrato asociativo aquel que crea y regula relaciones de participación e integración en negocios o empresas determinadas, en interés común de los intervinientes. El contrato asociativo no genera una persona jurídica, debe constar por escrito y no está sujeto a inscripción en el Registro”.

Del tenor del artículo se entiende que el contrato asociativo mercantil es aquel contrato que, sin estar destinado a generar una persona jurídica independiente de las partes, “crea y regula relaciones de participación e integración en empresas determinadas, en interés común de los contratantes”¹⁰⁸. Respecto a ello, Zegarra Mulánovich (2019, pág. 256), precisa que el hecho de que este contrato no genere ni pretenda generar una persona jurídica, es un elemento propio y distintivo de esta forma contractual, y no solo consecuencia de que sea un contrato asociativo. Justamente este hecho es el que lo diferencia de los contratos de sociedad. Además, respecto a la exigencia de forma escrita establecida por la norma, ha de entenderse como una formalidad apropiada en caso ocurra una controversia, para la prueba de la existencia y del contenido del contrato, mas no como una forma solemne exigida por ley (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 260): por tanto, su inobservancia no afecta la validez del contrato. Por último, respecto a la no

¹⁰⁷ Pone como ejemplo Aguado Iriarte (2020), el caso de “la explotación de un yacimiento petrolero, para la cual se asocian tres empresas, una especializada en explotación de yacimientos, una segunda especializada en transporte de petróleo y sustancias derivadas; y, una tercera que se especializa en la distribución de petróleo y derivados. Al asociarse para la explotación del yacimiento y toda la cadena hasta su venta al consumidor final, pueden reducir los costos intermedios de la cadena, generando un mayor ingreso por la venta del mismo producto”.

¹⁰⁸ Con otras palabras, el art. 223 CC establece con referencia a este tipo de contratos, que “las prestaciones de cada uno” de los contratantes “vayan dirigidas a la consecución de un fin común” (Zegarra Mulánovich, 2010, pág. 143)

inscripción en el Registro, Zegarra Mulánovich (2019, pág. 261), precisa que se debe entender como que no se prevee obligación alguna de inscribir el contrato. Sin embargo, esto no quiere decir que no pueda ser inscrito si las partes así lo quieren y si el contrato contiene extremos que la ley registral declara inscribibles¹⁰⁹.

Cabe mencionar, con base en lo señalado, que el contrato asociativo, al igual que cualquier contrato de vinculación personal, tiene una duración determinada, es decir, tiene como elemento esencial la temporalidad¹¹⁰.

Por otro lado, el art. 439 LGS¹¹¹ regula las contribuciones en dinero, bienes o servicios que las partes de un contrato asociativo deben hacer para obtener la finalidad común. Sin embargo, al primar en este tipo de contratos la voluntad privada primero se tendrá que observar lo establecido en el contrato y luego, supletoriamente, si las partes omitieran algún aspecto, se aplicarían las reglas establecidas en este artículo (Zegarra Mulánovich, 2010, pág. 152). Principalmente, el contrato asociativo debe determinar la oportunidad, lugar y forma en que se harán las contribuciones. Esto es, se debe establecer en el contrato “el monto de las contribuciones de cada parte, siendo que en caso no se establezca, este será determinado conforme a la proporción de la participación en las utilidades de cada parte o en su defecto cada parte se verá obligada a aportar la cantidad necesaria para el correcto desarrollo del negocio” (Aguado Iriarte, 2020)¹¹².

Dicho esto, queda claro que el operador logístico que se asocie con otros empresarios u operadores logísticos, bajo un contrato asociativo, con el fin de prestar un servicio logístico al usuario, deberá observar las normas generales estipuladas para estos contratos en la LGS. No obstante, ha de tenerse en cuenta que la LGS regula dos tipos de contratos asociativos: el contrato de asociación en participación y el contrato de consorcio.

¹⁰⁹ No obstante, indica que la “no sujeción al Registro” de los contratos asociativos debe examinarse de manera particular para cada tipo contractual (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 261).

¹¹⁰ Zegarra Mulánovich (2010, pág. 159), concluye que sería posible y funcional construir analógicamente el régimen de la temporalidad en los contratos asociativos sobre la base regulada, para el contrato de locación de servicios, en el art. 1768 CC, con las debidas adaptaciones, como extender a todos los partícipes del contrato asociativo la facultad de receso del contrato, pasado el límite máximo de seis años previsto en esa norma.

¹¹¹ Artículo 439.- Contribuciones de dinero, bienes o servicios

Las partes están obligadas a efectuar, las contribuciones en dinero, bienes o servicios establecidos en el contrato. Si no se hubiera indicado el monto de las contribuciones, las partes se encuentran obligadas a efectuar las que sean necesarias para la realización del negocio o empresa, en proporción a su participación en las utilidades. La entrega de dinero, bienes o la prestación de servicios, se harán en la oportunidad, el lugar y la forma establecida en el contrato. A falta de estipulación, rigen las normas para los aportes establecidas en la presente ley, en cuanto le sean aplicables.

¹¹² En el caso de que no se hubiese establecido ni el monto de las contribuciones ni la participación que a cada uno corresponde en las utilidades, Zegarra Mulánovich (2019, pág. 263) indica que debería aplicarse analógicamente a todos los contratos asociativos lo previsto especialmente para el consorcio en el art. 448 LGS: de no preverse la participación de cada interesado en los resultados, “se entenderá que es en partes iguales”.

El contrato de asociación en participación es definido en el art. 440 LGS como aquel contrato “por el cual una persona, denominada asociante, concede a otra u otras personas, denominadas asociados, una participación en el resultado o en las utilidades de uno o de varios negocios o empresas del asociante, a cambio de determinada contribución”. De esta definición, se entiende que, en este contrato, la gestión, responsabilidad y representación frente a terceros del negocio la tiene siempre el asociante: los asociados, por su lado, solo tienen derecho a fiscalizar la gestión y a participar de los resultados sin asumir todos los riesgos (Benavides Torres, 1996, págs. 33-34).

Por su parte, el contrato de consorcio es definido en el art. 445 LGS como aquel contrato “por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico, manteniendo cada una su propia autonomía”. Se entiende pues, que se habla de consorcio cuando varias empresas establecen un acuerdo de cooperación, organización común o trabajo conjunto para mejorar su eficiencia, es así que este contrato permite amplia libertad a las partes para establecer libremente sus obligaciones, las contribuciones, la participación en los gastos, etc (Benavides Torres, 1996, págs. 34-35). Es por ello, que de los dos contratos mencionados, es el contrato de consorcio el que más se adecua a la naturaleza del contrato de ejecución logística con medios ajenos, dado que, en este contrato, las partes son partes activas en el desarrollo del negocio. Es decir, todos los contratantes buscan participar activa y directamente en el negocio o empresa, en contraste con el contrato de asociación en participación, en la que solo el asociante asumiría un rol activo (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 295).

Ahora bien, sobre el consorcio, son también relevantes otras normas específicas sobre afectación de bienes (art. 446), relaciones con terceros y responsabilidades (art. 447)¹¹³ y sistemas de participación (art 448) (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 299). Así, si dos o más

¹¹³ Este artículo establece lo siguiente respecto a la relación con terceros y responsabilidades: “Cada miembro del consorcio se vincula individualmente con terceros en el desempeño de la actividad que le corresponde en el consorcio, adquiriendo derechos y asumiendo obligaciones y responsabilidades a título particular. Cuando el consorcio contrate con terceros, la responsabilidad será solidaria entre los miembros del consorcio sólo si así se pacta en el contrato o lo dispone la ley”. Respecto a ello, Zegarra Mulánovich (2019, págs. 299-300) explica que existe cierta complejidad en la interpretación de este artículo, sobre todo en lo relativo a la determinación de la responsabilidad mancomunada o solidaria entre los consorciados o de los consorciados ante los terceros. Es por ello que, en su opinión, este artículo podría ser interpretado en sus dos párrafos como un consorcio sin actividad externa (sólo existen entre las partes; no se relacionan con terceros), lo que vendría a ser como un “tejido” de contratos de asociación en participación recíprocos y entrelazados, uno por cada consorciado, lo que significaría que el consorciado actuaría en nombre propio frente a terceros, como “asociante” en la empresa común respecto a lo que se les encomendó, y “asociado” en los aspectos de la empresa común encomendados a los demás consorciados. Por su parte, el segundo párrafo del mismo artículo debe entenderse como referido al mismo supuesto del primero, siendo que, si se cumple lo del primero, aún podría ser posible que en las relaciones de cualquier consorciado con terceros se dé una responsabilidad mancomunada de todos los consorciados, o incluso solidaria, si así lo previera el propio contrato o la ley.

operadores logísticos se asocian a través de un consorcio, además de las normas generales de todos los contratos asociativos, se debe también observar las normas específicas del contrato asociativo de consorcio.

Finalmente, cabe mencionar otra modalidad de *transporte plural o combinado* que se relaciona con lo analizado previamente acerca de los contratos asociativos y que, cuando se realiza conforme a criterios logísticos, puede ser integrado a un contrato de ejecución logística con medios ajenos. Este supuesto de transporte combinado se da cuando en un solo contrato hay una pluralidad de porteadores como parte deudora compleja. Es decir, se da en situaciones en las que, al no poder un solo porteador llevar la carga hasta su destino otros empresarios han de intervenir en la realización del transporte (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 522). En esta modalidad, se entiende que concurre la ejecución material del transporte por parte del operador logístico porteador y por parte de un tercero, que puede ser también otro operador logístico (De la Vega García, 2006, pág. 174). Bajo dicho contexto, Zegarra Mulánovich (2019, pág. 523) señala que en la relación interna de los porteadores existe claramente un pacto de servicio combinado, siempre y cuando la colaboración instrumentada en el pacto entre los distintos porteadores sea recíproca. Respecto de la responsabilidad de los porteadores frente al cargador, el derogado art. 368 CdC planteaba, en el transporte combinado, la responsabilidad solidaria¹¹⁴. Ahora, al estar derogado dicho artículo, se ha dificultado sostener la posibilidad de plantear la responsabilidad solidaria, al consagrarse como “regla” la responsabilidad mancomunada en los contratos asociativos de consorcio (art. 447 LGS) (Zegarra Mulánovich, 2019, pág. 523)¹¹⁵.

3.3.3.4. Contrato de ejecución logística indirecta. En el caso del contrato de ejecución logística indirecta, se hablaría propiamente de un contrato de locación de servicios, dado que el deber del operador logístico se limita al seguimiento y control de la actividad del tercero ejecutante del informe logístico, asumiendo el papel de supervisor de la ejecución del informe. En otras palabras, el operador logístico se obliga a la realización de un servicio o actividad (velar por que la ejecución se adapte al informe elaborado), de manera independiente, utilizando sus conocimientos, experiencias y habilidades, pero sin asegurar el resultado, sino más bien

¹¹⁴ En ese sentido, el art. 368 CdC hablaba de una pluralidad de porteadores que responden directamente frente al cargador de la íntegra ejecución del contrato, aunque su intervención sea solo en una parte del trayecto, se trataba pues de un caso de responsabilidad solidaria en garantía del cargador quien podía hacer valer tal, contra el último transportista o contra el porteador que le hubiera emitido el contrato o contra los demás transportistas (Montoya Manfredi, 1986).

¹¹⁵ Zegarra Mulánovich (2019, pág. 523) afirma que, a pesar de dificultarse para el futuro sostener exitosamente ante los tribunales la pervivencia de esta solidaridad, podría justificarse ese resultado aplicando analógicamente el art. 1772, 2º párr. CC, según argumento *a maiore ad minus*, es decir, si existe solidaridad incluso del subcontratista, con mayor razón ha de haberla cuando el interés en el contrato con el cargador es parcialmente suyo como asociado del porteador inicial.

ajustándose a un término medio de eficiencia (Peralta Andía & Peralta Zecenarro, 2005, pág. 607), lo cual confirma que se trata de un contrato de medios (no de resultados)¹¹⁶. Por otro lado, con base en lo señalado, se descarta la posibilidad de que se trate de un contrato de mandato o comisión, porque en ambos contratos se exige la celebración de actos jurídicos. En cambio, la supervisión de un tercero no es un acto jurídico, sino simplemente un acto material.

Pues bien, al existir claramente relación entre el contrato de ejecución logística indirecta y el contrato de locación de servicios, le sería de aplicación el régimen previsto en el ordenamiento para el contrato de locación de servicios (art. 1764 y ss. CC).

El contrato de locación de servicios es definido en el art. 1764 CC como aquel contrato en la que “el locador se obliga, sin estar subordinado al comitente, a prestarle sus servicios por cierto tiempo o para un trabajo determinado a cambio de una retribución”. De esta definición se entiende que los sujetos de la relación contractual son el locador quien presta un servicio personal autónomo, y el comitente quien se obliga a entregar una retribución, la cual puede consistir en la entrega de una suma de dinero, o en cualquier prestación de dar (Peralta Andía & Peralta Zecenarro, 2005, pág. 603), dado que no existe impedimento para que se convenga una fórmula distinta; por ejemplo, que se estipule el pago en mercaderías (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 97). En el caso en que las partes no hayan fijado retribución alguna y tampoco existan tarifas profesionales o usos, la remuneración debe ser establecida por el juez, pues siempre se debe presumir que la esencia de la locación de servicios es remunerada (art. 1767 CC) (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 100).

Por otro lado, el art. 1765 CC establece que “pueden ser materia del contrato toda clase de servicios materiales e intelectuales”, lo cual, según Arias-Schreiber Pezet (1997, pág. 98), implicaría que los servicios objeto de este contrato pueden ser de cualquier tipo, siempre que reúnan los requisitos de posibilidad, licitud, determinación o determinabilidad. Bajo dicho contexto, en el contrato de ejecución logística indirecta, el operador logístico-locador se encarga de aplicar sus conocimientos logísticos para la supervisión y seguimiento del tercero ejecutante del informe logístico. Además, siguiendo lo establecido por el art. 1766 CC, el operador logístico-locador, debe prestar el servicio de manera personal, dado que se lo ha contratado por sus virtudes profesionales o técnicas, su experiencia, etc. Sin embargo, para una mejor realización del servicio, el artículo también permite la colaboración de terceros a condición de

¹¹⁶ Se entiende como obligaciones de medios a aquellas en las que el obligado cumple la prestación siendo diligente y ofreciendo los medios razonables para cumplir las obligaciones a las que se ha comprometido, más allá del logro de un determinado resultado (Ossola & Varizat, 2009).

que se encuentren bajo la dirección y responsabilidad del locador, y siempre y cuando no se desnaturalice la finalidad del contrato (Arias-Schreiber Pezet, 1997, págs. 98-99).

Respecto al plazo, el art. 1768 CC establece que “el plazo máximo del contrato de locación de servicios es de seis años si se trata de servicios profesionales o tres años en otra clase de servicios”, siendo que si se pacta un plazo mayor el único que puede invocar el límite máximo es el locador. Este artículo busca proteger al locador, evitando que sus servicios se extiendan indefinidamente en el tiempo (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 101).

Finalmente, el art. 1769 CC establece que “el locador puede poner fin a la prestación de servicios por justo motivo, antes del vencimiento del plazo estipulado y siempre que no cause perjuicio al comitente”. Este artículo le da la facultad al locador de poner fin unilateralmente al contrato siempre que tenga un justo motivo y sin causar perjuicios al comitente (Peralta Andía & Peralta Zecenarro, 2005, pág. 611). Cabe mencionar que bastará que no se cumpla cualquiera de los preceptos indicados para que el locador quede obligado a la continuación del contrato. Además, si el locador se logra apartar legítimamente del contrato, podrá solicitar al comitente el pago de los gastos efectuados y la retribución de los servicios brindados (art.1769, 2° párr. CC) (Arias-Schreiber Pezet, 1997, pág. 102).

3.4 Definición y características del contrato de servicios logísticos

Con base en lo expuesto en el transcurso de este trabajo, ya es posible proponer una definición del contrato objeto de estudio en la presente investigación. En tal sentido, el contrato de servicios logísticos se define como *aquel contrato por el que una parte denominada “operador logístico” se obliga frente a otra llamada “cliente o usuario” a prestar servicios que consisten en la planificación o gestión de una o más actividades propias de la cadena de suministro de la empresa del usuario, usualmente a cambio de una contraprestación.*

Habiendo definido al contrato de servicios logísticos, también resulta pertinente definir algunas de las características que lo distinguen:

- Es un *contrato complejo o mixto*, debido a que, por lo general, integra varias figuras contractuales en un solo contrato, es decir, las prestaciones de las partes consideradas de manera individual pertenecen a un tipo contractual preexistente.
- Es un contrato *atípico*, pues carece de una regulación específica en el ordenamiento jurídico peruano. Por tal motivo, se regirá por las reglas contractuales hechas por las partes, siempre que sean lícitas (art. 1354 CC), por las normas de figuras afines¹¹⁷ y por las normas generales de contratación.

¹¹⁷ Con base en la “teoría de la combinación”, cuando –como en el caso del contrato de servicios logísticos– se trata de un contrato mixto (esto es, un contrato en el que, aunque se crea una unidad orgánica, es posible identificar

- Es un contrato *bilateral*, no solo porque se reconocen dos partes (el usuario y el operador logístico¹¹⁸), sino también porque ambas partes asumen obligaciones.
- Es un contrato naturalmente *sinalagmático*, porque, cuando existe contraprestación por parte del usuario, las obligaciones generadas para ambas partes están sujetas a una relación de interdependencia: la obligación de cada una es causa de la obligación de la otra¹¹⁹.
- Es un contrato naturalmente *oneroso*, pues, cuando existe contraprestación, demanda un sacrificio económico para ambas partes del contrato¹²⁰, lo que no obsta –aunque sea lo menos frecuente– para que se celebre un contrato logístico a título gratuito.
- Es un contrato *intuitu personae*, ya que el cliente contrata con el operador logístico en virtud de sus cualidades personales, al ser éste un profesional capacitado para la realización de la compleja actividad logística (De la Vega García, 2006, pág. 55).
- Puede ser de *tracto único o de tracto sucesivo*, dependiendo de si la prestación principal se concluye o no en un solo acto¹²¹.
- Es un *contrato mercantil*, porque las partes que intervienen son empresarios que actúan en el ejercicio de su empresa. En tal sentido, el operador logístico lleva a cabo la actividad contractualmente prometida a través de la organización de sus medios materiales y personales (lo que responde a la definición de “empresa”¹²²), mientras el cliente o usuario es siempre un sujeto que integra el servicio recibido en su propia actividad empresarial.

elementos pertenecientes a diferentes tipos contractuales), es aplicable la disciplina normativa de prestaciones y elementos propios de diferentes contratos típicos, haciéndose una combinación de las normas correspondientes a cada uno de dichos contratos típicos (Díez-Picazo, 2007, pág. 494).

¹¹⁸ Lo más usual en un contrato de servicios logísticos es que cada parte del contrato sea *unipersonal*, es decir, que interviene solo un sujeto en cada posición del contrato (aunque nada obsta para que, mediante un solo contrato, los servicios se realicen en favor de dos clientes o usuarios). Como explica Zegarra Mulánovich (2019, pág. 102), el concepto de *parte* no implica simplemente el número de personas físicas distintas intervinientes en el acto. Así, es posible que haya negocios *plurilaterales* en los que solo intervenga físicamente una persona (el autocontrato, por ejemplo), como negocios en los que *una parte* se compone de una *pluralidad de personas*. En el caso del contrato de servicios logísticos, lo habitual será que *cada parte esté compuesto de una sola persona*.

¹¹⁹ Con base en la idea de *sinalagma genético*, “en la génesis de la relación obligatoria cada deber de prestación constituye para la otra parte la razón de ser o la causa por la que queda obligada a realizar o ejecutar su propia prestación” (Díez-Picazo, 2008, pág. 432).

¹²⁰ Al hablarse de *onerosidad*, se habla de ventajas y de sacrificios patrimoniales por parte de *ambas partes* (Díez-Picazo, 2008).

¹²¹ Si bien para De la Vega García (2006, pág. 202), estos contratos son siempre de tracto sucesivo (pues, para el autor, la optimización de resultados empresariales se halla estrechamente ligado al transcurso del tiempo), no ha de perderse de vista que existen contratos de servicios logísticos que se concluyen con la presentación de un informe y, por tanto, con un solo acto: me refiero a los contratos de planificación, tal y como se ha expuesto en este trabajo.

¹²² Según el *Diccionario del español jurídico* (Real Academia Española y Consejo General del Poder Judicial, 2016), la voz “empresa” se define como “[o]rganización de *medios personales y materiales* orientada a la producción de bienes o a la *prestación de servicios*” (2ª acepción).



Conclusiones

Primera. El contrato de servicios logísticos es aquel contrato por el que una parte denominada “operador logístico” se obliga frente a otra, llamada “cliente o usuario”, a prestar servicios que consisten en la planificación o gestión de una o más actividades propias de la cadena de suministro de la empresa del usuario, usualmente a cambio de una contraprestación.

Segunda. Aunque, en la práctica, la gran mayoría de contratos de logística abarcan servicios de transporte, almacenamiento, distribución, etc., lo cierto es que un genuino contrato de servicios logístico no se reduce a su mera realización. Lo característico de dicho contrato es que todas las actividades integradas en su objeto sean llevadas a cabo *conforme a un plan logístico*, esto es, con base en criterios propios de Economía y la Logística, aplicados a la actividad empresarial del cliente.

Tercera. Los servicios logísticos, objeto de contrato, pueden dividirse en dos grandes modalidades: de planificación (elaboración de un plan o informe logístico) y de ejecución logística. Dentro de los segundos, puede distinguirse a los de ejecución logística directa (que incluye los servicios de ejecución en sentido estricto, como el transporte o el depósito) y a los de ejecución logística indirecta (que se limitan a la supervisión o control de servicios de ejecución realizados por un tercero).

Cuarta. El operador logístico es habitualmente un empresario, por cuanto se trata de un sujeto que ejerce profesionalmente una actividad de organización de medios materiales y personales para la prestación del servicio al mercado. Por su parte, el cliente o usuario siempre tiene la condición de empresario, porque el servicio logístico ha de integrarse en una organización económica de medios materiales y personales perteneciente al cliente.

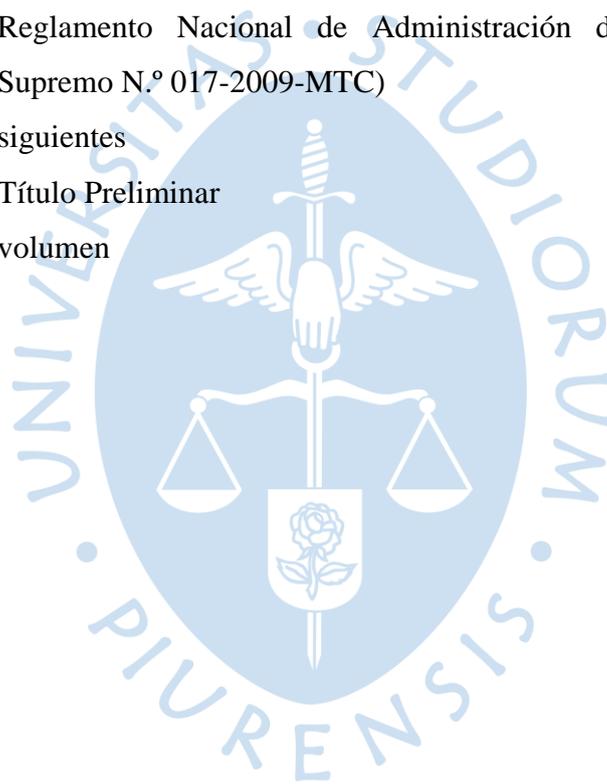
Quinta. El contrato de servicios logísticos es mercantil debido a que las partes que intervienen son empresarios que actúan en el ejercicio de su empresa. En consecuencia, le será de aplicación, el sistema de contratación mercantil establecido en los arts. 50 a 63 CdC, conforme a lo previsto en el art. 2 CdC, y supletoriamente la disciplina normativa general del CC (art. 50 CdC y IX TP CC).

Sexta. El contrato de servicios logísticos es un contrato atípico, innominado y complejo. Es atípico porque no se encuentra regulado en nuestro ordenamiento jurídico. Es innominado debido a que no tiene un *nomen iuris* establecido en la ley. Finalmente es complejo, por que integra varias figuras contractuales en un solo contrato.



Lista de abreviaturas

art. o arts.	artículo o artículos
Cap.	capítulo
CC	Código Civil (a falta de otra referencia, el peruano de 1984)
CdC	Código de Comercio (a falta de otra referencia, el peruano de 1902)
CPDC	Código de Protección y Defensa del Consumidor
ed.	edición
LTL	Ley N° 29245 que se regulan los servicios de tercerización
N.°	número
pág. o págs.	página o páginas
RNAT	Reglamento Nacional de Administración de Transporte (Decreto Supremo N.° 017-2009-MTC)
ss.	siguientes
TP	Título Preliminar
vol.	volumen





Lista de referencias

- Aguado Iriarte, P. (2020). Un breve acercamiento a los Contratos de Asociativos. *IUS360* [Blog virtual]. Recuperado de: <https://ius360.com/privado/corporativo/un-breve-acercamiento-a-los-contratos-de-asociativos-piero-aguado/>
- Aguilar, J. A. (2001). *La subcontratación de servicios logísticos*. Barcelona: Logis-Book.
- Anaya Tejero, J. J. (1998). *La gestión operativa de la empresa: un enfoque de logística integral*. Madrid: Esic.
- Arias-Schreiber Pezet, M. (1997). *Exégesis del Código Civil Peruano de 1984* (vol. III). Lima: Gaceta Jurídica Editores.
- Ballou, R. H. (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministro* (5ª ed.). México: Pearson Educación.
- Beltrán Pacheco, J. (2003). Artículo 1755. En AA.VV., *Código civil peruano comentado por los 100 mejores especialistas* (tomo IX). Lima: Gaceta Jurídica.
- Benavides Torres, E. (1996). Contratación moderna e inversión extranjera en el Perú. *THEMIS Revista de Derecho* (33).
- Cabanillas Sánchez, A. (1988). *Las cargas del acreedor en el derecho civil y en el mercantil*. Madrid: Montecorvo.
- Cadillo Ángeles, C. (2008). Ámbito de la aplicación del nuevo régimen sobre tercerización de servicios. *Soluciones Laborales* (10).
- Capó Vicedo, J. (2004). Just in time y producción ajustada en la construcción. *Directivos Construcción* (179).
- Carreño Solís, A. (2011). *Logística de la A a la Z*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.
- Castro Mateo, W. (2000). Servicio logístico al cliente. *Gestión en el tercer milenio* 2(4).
- Checkin-Fairs & Markets. (2017). ¿Cuáles son los operadores logísticos de mayor confianza en el Perú? Check-in [Blog virtual] Recuperado de: <http://checkin-networks.com/2017/05/10/operadores-logisticos-de-mayor-confianza-en-el-peru/>
- Chira Rivero, G. E. (2020). Hacia una adecuada determinación de la autonomía empresarial en la ley y el reglamento de los servicios de tercerización. *IUS Revista de Investigación de la Facultad de Derecho* 9(1).
- ComexPerú. (2018). Eficiencia logística: el Perú cae. *ComexPerú*. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/eficiencia-logistica-el-peru-cae>
- Cuadros Villena, C. F. (1997). *Derecho de contratos*. Lima: Fecat.

- De Alvear Trenor, I., & López Quiroga, J. (2005). Algunas notas para el estudio del contrato de prestación de servicios logísticos. En AA.VV., *I Congreso Internacional de transporte. Los retos del transporte en el siglo XXI*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- De la Vega García, F. (2006). *Contratos de prestación de servicios logísticos*. Cizur Menor: Thomson Civitas.
- Díez-Picazo, L. (2007). *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial I. Introducción. Teoría del contrato*. Cizur Menor: Thomson Civitas.
- Díez-Picazo, L. (2008). *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial II. Las relaciones obligatorias*. Cizur Menor: Thomson Civitas.
- Díez-Picazo, L., & Gullón, A. (2003). *Sistema de Derecho Civil* (vol. II). Madrid: Tecnos.
- Falen, J., & Torres, R. (2015). Logística en el Perú. *Semana Económica*. Recuperado de <http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/consumo-masivo/156790-logistica-en-el-peru/> (Consultado 20 de setiembre de 2018).
- Francisco Marcelo, L. (2014). *Análisis y propuestas de mejora de sistema de gestión de almacenes de un operador logístico* (Tesis de máster). Lima: PUCP.
- Franco Zárate, J. A. (2014). *Aspectos legales de la logística comercial y los contratos de servicios logísticos*. Bogotá: Universidad del Externado de Colombia.
- Gabaldón García, J. L. (2000). Intermediarios del transporte y portadores contractuales. *Revista de Derecho Mercantil* (238).
- García-Pita y Lastres, J. L. (2010). Las obligaciones y contratos mercantiles, en el derecho peruano ¿"Pollice verso"? *Revista de Derecho - Universidad de Piura*.
- García-Pita y Lastres, J. L. (2011). *Derecho mercantil de obligaciones. Contratos mercantiles*. Santiago de Compostela: Andavira.
- Garrigues, J. (1963). *Tratado de Derecho Mercantil III* (vol. 1). Madrid: Revista de Derecho Mercantil.
- González Correa, J. A. (2015). Contratación logística en Colombia: Implementación de un operador logístico integral. *Semestre Económico* (18) 38.
- Haraburda, S. (2016). Transforming military support processes from logistics to supply chain management. *Army Sustainment*. Recuperado de: https://www.army.mil/article/162197/transforming_military_support_processes_from_logistics_to_supply_chain_management
- Herrada Bazán, V. (2017). *La exclusión de socios en la Ley General de Sociedades*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Juan y Mateu, F. (2009). *Los contratos de logística*. Madrid: Marcial Pons.

- López Fernández, R. (2010). *Logística comercial*. Madrid: Paraninfo.
- López Rueda, F. C. (2000). *El régimen jurídico del transporte multimodal*. Madrid: La Ley.
- Martínez González, P. (2006). *El transporte terrestre de mercancías: responsabilidad por averías, faltas y retrasos*. Madrid: Díaz de Santos.
- Messineo, F. (1986). *Doctrina general del contrato* (tomo 1), trad. R. Fontanarrosa, S. Sentis Melendo & M. Volterra. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América.
- Montoya Manfredi, U. (1986). *Derecho comercial* (vol. II). 7a. ed. Lima: Cultural Cuzco.
- Montoya Manfredi, U., Montoya Alberti, U., & Montoya Alberti, H. (2004). *Derecho comercial*. 11 ed. Lima: Grijley.
- Morales Acosta, A. (1995). ¿Cómo delimitar la materia del Derecho Mercantil? *THĒMIS-Revista de Derecho* (31).
- Navas Navarro, S. (1999). El contrato de logística: una nominación social para un contrato atípico. *Derecho de los Negocios* (104).
- Noega Systems. (17 de Noviembre de 2016). Logística y cadena de suministro. Recuperado de: <https://bit.ly/38Ho97z>.
- Nozal, A. (10 de enero de 2018). Principales tipos de operador logístico: ¿cuáles son y qué hacen?. *Macaluz Logismarket* [Blog virtual]. Recuperado de <https://www.logismarket.es/blog/tipos-operadores-logisticos-que-hacen/>
- Orejuela Castro, J. A., Castro Ocampo, Ó. F., & Suspés Bulla, E. A. (2005). Operadores y plataformas logísticas. *Tecnura* (16).
- Ossola, F., & Varizat, A. (2009). Las obligaciones de medios y resultados: Dos cuestiones de actualidad en materia de responsabilidad por incumplimiento obligacional. Vallespinos, G. (Dir.) *Cuaderno de obligaciones N° 4: Daños en el cumplimiento obligacional*. Córdoba: Alveroni Ediciones.
- Osterling Parodi, F., & Castillo Freyre, M. (1994). *Tratado de obligaciones* (vol. XVI). Lima: Fondo Editorial PUCP.
- Paz Acuña, H. E. (2017). Contrato de depósito en Perú. *Bepress*. Recuperado de <https://works.bepress.com/hugoernesto-pazacua/2/>
- Peralta Andía, J., & Peralta Zecenarro, N. (2005). *Fuentes de las obligaciones en el Código Civil*. Lima: Moreno S.A.
- Piloñeta Alonso, L. M. (2020). *Contratos mercantiles*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Prado López, P. (2016). La inobservancia al deber de colaboración del acreedor en el derecho chileno: un caso de incumplimiento contractual. *Revista de Derecho (Valdivia)* (29) 2.

Recuperado de: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-09502016000200003

- Real Academia Española (2017). *Diccionario de la lengua española*. Madrid: Espasa.
- Real Academia Española y Consejo General del Poder Judicial. (2016). *Diccionario del español jurídico*. Madrid: Espasa.
- Rebaza González, A. (2003). Artículo 1760. En *Código Civil comentado por los 100 mejores especialistas*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Rodríguez García, F. (2008). Comentarios al Reglamento de la Ley de Tercerización. *Soluciones Laborales* (9).
- Romero Zavala, L. (2002). *El Derecho de los contratos en el Código Civil peruano de 1984*. Lima: Editora Fecat.
- San Martín Neira, L. (2011). Sobre la naturaleza jurídica de la "cooperación" el acreedor al cumplimiento de la obligación. *Revista de Derecho Privado* (21).
- Sánchez Calero, F., & Sánchez-Calero Guilarte, J. (2013). *Instituciones de Derecho mercantil* (vol. II). 36ª ed. Cizur Menor: Thomson Reuters Aranzadi.
- Sanguinetti Raymond, W. (2000). *El contrato de locación de servicios*. Lima: Gaceta Jurídica.
- Serrano Caviedes, C. (2014). Logística Sector Privado - Regímenes aduaneros, *Logistikós* [Blog virtual]. Recuperado de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/cristianserrano/2014/01/24/logistica-sector-privado-reg-menes-aduaneros/>
- Soret Los Santos, I. (2006). *Logística y marketing para la distribución comercial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Soria Aguilar, A., & Osterling Letts, M. (2014). *Contratos modernos*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Spota, A. (1979). *Instituciones de Derecho civil: Contratos* (vol. V). Buenos Aires: Depalma.
- Supino, D. (1895). *Derecho Mercantil* (4 ed.). (L. Benito, Trad.) Madrid: La España Moderna.
- Recuperado:
http://fama2.us.es/fde/ocr/2011/derechoMercantil_DavidSupino_Parte1.pdf
- Ugaz Olivares, M. (2009). El régimen legal de la subcontratación (tercerización) de servicios en el Perú. *Temas centrales del Derecho del trabajo del siglo XXI*. Lima: ARA Editores.
- Zegarra Mulánovich, Á. (2008). *Las cláusulas de hardship en la contratación mercantil (tesis doctoral)*. La Coruña: Universidad de A Coruña.
- Zegarra Mulánovich, Á. (2010). Régimen general de los contratos asociativos mercantiles, con particular referencia a su temporalidad. *Revista de Derecho* (11).

Zegarra Mulánovich, Á. (2015). *Notas de Derecho Mercantil. Parte General (pro manuscrito)*. Piura: Universidad de Piura.

Zegarra Mulánovich, Á. (2019). *Notas de Contratos Mercantiles (pro manuscrito)*. Piura: Universidad de Piura.

