



**Universidad Nacional Autónoma
de México**

FACULTAD DE DERECHO

**La Compraventa Mercantil como prueba
Documental en el Proceso Ordinario
Mercantil.**



FACULTAD DE DERECHO
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**Tesis que para obtener el título de
LICENCIADO EN DERECHO**

p r e s e n t a

Carlos Luna Salgado



México, D. F.

Julio 86



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I GENERALIDADES	3
1. Antecedentes	4
1.1.1. En el Derecho Romano	4
1.1.2. En el Derecho Francés	13
1.1.3. En el Derecho Español	16
1.2. En el Derecho Nacional	22
2. Concepto de documento	24
3. Concepto de compraventa mercantil	27
CAPITULO II CARACTERISTICAS DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL	29
1. Requisitos de existencia	30
2. Requisitos de validez	36
3. Obligaciones de las partes	41
3.1. Del vendedor	41
3.2. Del comprador	48
4. Derechos de las partes	51
4.1. Del vendedor	51
4.2. Del comprador	52
5. Diferencia con la compraventa civil	53

	Pág.
CAPITULO III LA COMPRAVENTA COMO PRUEBA DOCUMENTAL EN EL PROCESO ORDINARIO MERCANTIL	55
1. En la instrucción	56
1.1. Fase postulatoria	57
1.2. Fase probatoria	59
1.2.1. Ofrecimiento de la prueba	61
1.2.2. Admisión de la prueba	64
1.2.3. Preparación de la prueba	66
1.2.4. Desahogo de la prueba	68
1.2.5. Publicación	71
1.3. Fase preconclusiva	72
2. En el juicio	74
CAPITULO IV JURISPRUDENCIA APLICABLE	79
En la Instrucción	80
En el Juicio	82
Comentarios	85
CONCLUSIONES	86
BIBLIOGRAFIA	89

INTRODUCCION

La presente investigación tiene como partes esenciales dos; el ámbito adjetivo y sustantivo. Es así porque cuando se desarrolla el tema de la -- compraventa mercantil, entramos al derecho sustantivo y al ver ésta como documento en el proceso ordinario mercantil estamos aludiendo a la regulación jurídica adjetiva.

La sistemática que se sigue es partiendo de un método histórico, por lo que hace a las generalidades, siguiendo a un método analítico en la compraventa y terminando con una explicación lógico jurídica del documento en el proceso ordinario mercantil.

Así en el primer capítulo se contemplan las aportaciones del Derecho Romano al presente tema en virtud de que éste estructura a la compraventa -- como derecho sustantivo, sistema que sigue rigiendo, y por otro lado nos enseña vías procedimentales que en la actualidad son la base de nuestras insti tuciones procesales y por tanto del proceso ordinario mercantil mexicano.

Entre la compraventa romana y la actual encontramos un momento de -- transición, es en el Derecho Francés en el que de necesitarse para el perfec cionamiento de la compraventa la traditio ésta se suprime con lo que el perfeccionamiento de la compraventa se da con el simple consentimiento de las - partes. De ahí que las aportaciones a la presente investigación del Derecho Francés son primordialmente en el ámbito sustantivo.

Otra legislación que nos parece importante mencionar está en los ante cedentes procesales que nos transfiere el Derecho Español, en virtud de que son vínculos directos en la creación y formación de la cultura jurídica mexi cana. Y para mejor comprender el desarrollo de nuestra vigente legislación

de manera posterior nos referimos a los antecedentes nacionales.

Una vez explicado el desarrollo histórico del tema en estudio, es menester conceptualizar a la compraventa y al documento por ser la base teórica sobre la que se estructura el mismo.

El estudio de la compraventa mercantil lo encontramos en el capítulo II, mismo que trata los elementos básicos que la componen así como una serie de problemas que se suscitan en relación a los mismos, pretendiendo por último dar las diferencias que existen con la compraventa civil.

Ahora, en cuanto a la compraventa dentro del proceso ordinario mercantil, son varios los momentos en que se vincula directamente la aparición del documento en el proceso, por tanto, lo hemos dividido a éste, en una serie de etapas para sistematizar mejor esos momentos de aparición. Tomamos como lineamiento principal en la división de etapas que estas tienen características específicas que las hacen diferenciarse entre sí.

En tanto que la jurisprudencia citada no obstante no haber una gran cantidad de tesis que se relacionen con el tema en investigación las que han sido citadas pretenden reafirmar las ideas presentadas a lo largo de los capítulos sustanciales de esta investigación, mismas que han sido clasificadas de acuerdo a la etapa procesal a las que se vinculen.

Por último una importante recomendación que se le hace al lector. No olvidar que el Derecho no es un ente abstracto ni imaginario sino que son situaciones que se presentan materializadas entre los humanos, es decir son relaciones humanas concretas, la compraventa es un hecho que se da dentro de los seres humanos y el proceso para hacerla efectiva en caso de incumplimiento también es una realidad material, humana. De tal forma que el presente estudio no se debe únicamente ver con la mecánica jurídica sino como un conocimiento más de las situaciones humanas pero que socialmente tienen el carácter de obligatorio.

CAPITULO I GENERALIDADES

1. Antecedentes

1.1. En el Derecho Extranjero

1.1.1. En el Derecho Romano

1.1.2. En el Derecho Francés

1.1.3. En el Derecho Español

1.2. En el Derecho Nacional

2. Concepto de documento

3. Concepto de compraventa mercantil

CAPITULO I GENERALIDADES

1. ANTECEDENTES

1.1. En el Derecho Extranjero.

1.1.1. En el Derecho Romano.

Encontramos dentro de la historia de los grupos humanos al Derecho Romano, el cual hace las aportaciones jurídicas más antiguas y que dieron surgimiento posterior al contrato de compraventa mercantil, iniciando la aparición de este contrato dentro del derecho de gentes.

Es en el Derecho Romano donde se demarcan los elementos que estructuran hasta nuestra actualidad la compraventa mercantil, dichos elementos básicos se constituyen por:

a) una definición; b) caracteres y requisitos; c) obligaciones para las partes; y por último es preciso mencionar también: d) el procedimiento romano, que a continuación desglosaremos.

a) Definición.

Encontramos dentro de los pensadores que han tratado el tema, gran diversidad de definiciones, no obstante ellos hacen una descripción de los rasgos característicos del contrato materia de este trabajo.

Para Nélida E. Trincavelli la compraventa romana es: "el contrato consensual por el cual una persona llamada vendedor (venditor) se obliga a transmitir a la otra parte llamada comprador (emptor) la posesión pacífica y duradera de una cosa". (1)

Asimismo para Pedro Bonfante: "es un contrato consensual, bilateral, por el cual uno de los contrayentes, promete al otro cederle para siempre la posesión de una cosa y prestar la garantía de la posesión misma o transmitirle cualquier derecho después de haberle hecho promesa de recibir una equivalencia en dinero". (2)

Para Silvio A.B. Meira es: "ha contrato de compra e venda desde o momento em que as partes acertam o preço, embora esse preço não tenha sido pago nem haja dado sinal; porque o que se deu a título de arras serve apenas para comprovar que a contrato se realizou". (3)

El profesor Eugene Petit nos dice al respecto: "hay venta, en la época clásica cuando dos personas convienen que una debe procurar a la otra la libre posesión y el disfrute completo y pacífico de una cosa determinada mediante el pago de un precio fijado en dinero". (4)

Continuando con lo afirmado observamos que la mayoría de los tratadistas coinciden en señalar aspectos fundamentales de la compraventa romana entre los que destacan el hecho de que ésta no transmite la propiedad sino que solo transmite la posesión pacífica de la cosa.

En el contrato de compraventa se aprecia con claridad el desarrollo que ha sufrido el Derecho Romano a través de las distintas etapas. En efecto, en un principio se utilizaban el trueque o permuta mediante el cual los individuos intercambian cosas que les eran necesarias. Luego y como consecuencia de los inconvenientes que ofrecía el trueque se buscó un elemento común de cambio. Se utilizó entonces el metal entregándolo en lugar de otra cosa. Finalmente en la última etapa y con la aparición de la moneda, la permuta primitiva que era un contrato real, es reemplazada por el contrato consensual de la compraventa.

Cabe recordar además que en el Derecho Civil la propiedad de las cosas "mancipi" sólo se transmite por el procedimiento solemne de la "mancipatio", que es una especie de venta imaginaria y se trata de uno de los derechos propios del *populus romanus*.

La *mancipatio* sólo podía emplearse para la transmisión de la *res mancipi* y siempre que el *tradens* y *accipiens* fueran ciudadanos romanos; por lo tanto --

no podían recurrir a este medio los extranjeros. (5)

Como consecuencia del estricto formalismo del Derecho Romano, en el cual no tiene relevancia la simple reunión de voluntades si no está expresamente protegida por la ley para poder efectuar una venta es necesario recurrir a la mancipatio y posteriormente a la traditio. Este procedimiento no es exclusivo de la venta sino que se utiliza para todos los negocios del de recho quiritario.

La ventaja del empleo de la mancipatio en la compraventa consistía en que por medio de ella el comprador adquiría de inmediato la propiedad de la cosa. Sin embargo en esta etapa la compraventa es en realidad la causa - por la cual se puede adquirir la propiedad que es un derecho real. Es decir la venta es por sí misma una fuente creadora de obligaciones.

Cabe mencionar que la compraventa estrictamente no consiste en la -- mancipatio sino que ésta fue la forma solemne de que la compraventa transmitiera la propiedad, ya mencionamos en las definiciones que la compraventa - sólo transmite la posesión pacífica y el goce de la cosa.

b) Caracteres y requisitos.

La compraventa romana es un contrato consensual, queda perfecto por el simple consentimiento de las partes; bilateral o sinalegmático perfecto, porque acarrea y ocasiona obligaciones a ambos contrayentes desde el momento mismo de su celebración.

Es oneroso porque la prestación de una de las partes tiene su contraprestación en la otra, y de buena fe porque el magistrado no tiene que atenderse al texto escrito del constitutivo, sino que puede apreciar con amplitud la voluntad de los intervinientes.

Por lo que hace a los elementos de existencia del contrato son:

1) el consentimiento, 2) la cosa vendida y 3) el precio.

1) El consentimiento.

Para poder celebrar el contrato de compraventa las personas intervinientes tienen que tener capacidad de derecho y capacidad de obrar, es decir aptitud para enajenar y obligarse.

Además de los principios generales que rigen la capacidad existen en -- Roma ciertas incapacidades especiales que son específicas de este contrato. Esto es el antecedente inmediato para que se pueda obligar un individuo, es -- decir es necesaria la capacidad general para poder darse un consentimiento vá lido, de lo contrario puede ocurrir una nulidad.

El consentimiento es por lo tanto en el contrato de compraventa el -- acuerdo de voluntades de las partes con capacidad para comprar uno y vender -- el otro. Si no se da la capacidad como en el caso de prohibiciones expresas -- por la ley romana, se exponen las partes a una nulidad.

En el Derecho Romano en cuanto al consentimiento rige el principio ge neral de que el acuerdo de las partes, necesario para el perfeccionamiento de la venta debe recaer sobre la cosa vendida y sobre el precio que son el objeto del mismo, de la obligación de los contratantes y constituyen por consi--- guiente elementos esenciales del contrato.

Dado que la venta como ya dijimos es un contrato consensual no es nece sario la redacción de escrito alguno, si las partes desean hacerlo, este sirve solamente como medio de prueba. No obstante lo anterior es necesario men cionar que en la época de Justiniano el hecho de elaborar un escrito éste dió lugar a un medio de prueba, pero además constituía una formalidad la ratifica ción para que se perfeccionara el contrato. (9)

2) La cosa vendida.

Al respecto citamos a Nélida E. Trincavelli quién hace una exposición clara del objeto de la compraventa en Roma "el objeto de la compraventa" -- "res rer:" debe ser de una "res in comerci" es decir, susceptible de relaciones jurídicas patrimoniales.

Justiniano dice en las Institutas: "el que compra a sabiendas objetos sagrados, religiosos o públicos, por ejemplo un forum, una basílica, ejecuta un acto nulo. Pero si engañado por el vendedor, los ha comprado creyéndolos profanos o privados tendrá la acción de compra fundada en que no se hallaba en el caso de no haber cosa, a fin de obtener de esta manera la indemnización que tenía de no ser engañado". (7)

Por otra parte podían ser objeto de este contrato las cosas corporales y las incorporeales, por último se enfatiza que dado que también se pueden adquirir derechos, esto implica que objeto de la compraventa pueden ser las cosas corporales, las cosas incorporeales y los derechos.

3) El Precio.

Este debe ser en dinero cierto y verdadero, en la última época se -- agregará que debe ser justo. Al respecto el maestro Di Pietro nos dice: "en cuanto a que debe consistir en dinero, hubo una controversia entre las escuelas. Los proculleyanos opinaban que debía ser en pecunia numerata; los sabianianos en cambio, admitían que podía ser en otras cosas; finalmente Justiniano da la razón a los proculleyanos". (8)

El precio debe además ser cierto, es decir determinado o ser susceptible de determinarse, esto puede hacerse por: un tercero.

Por último el precio debe ser verdadero, es decir una contraprestación lógica de la cosa, y hablar de justo hace necesario mencionar que con Justiniano apareció la posibilidad de exigir la nulidad del contrato a consecuencia de un pago exagerado, es decir la lesión, de ahí que consideremos que el

precio también tiene que ser justo.

c) Obligaciones de las partes.

Para el comprador:

1. Pagar el precio convenido. Pero ¿debe pagarse este precio, aún -- cuando hubiera surgido entre tanto una amenaza de evicción?, para tal supuesto el derecho romano creó una exceptio evictionis contra la actio venditi; - otorgando una fianza, el vendedor podía entonces paralizar esta exceptio.

Si el comprador hubiera recibido ya la mercancía, el retraso en el -- pago del precio causaba intereses moratorios legales.

2. Recibir la cosa comprada, en caso contrario incurría en mora creditoris.

Para el vendedor:

1. Guardar la cosa en su poder desde el momento de la compraventa hasta el de la entrega, respondiendo de la culpa leve, a fortiori, de la grave y del dolo.

2. Transmitir al comprador, en el momento previsto en el contrato la - posesión del objeto vendido.

3. Responder de la evicción y de los vicios ocultos del objeto.

d) El procedimiento.

En el Derecho Romano encontramos antecedentes claros en relación a la prueba documental, y es que en este derecho se encuentra la columna de todo el derecho moderno de la corriente romanista.

El Derecho Romano contempla tres etapas de desarrollo del derecho procesal, mismas que están relacionadas con la evolución política y social de - la civilización romana. Las etapas políticas son la monarquía, la república

y el imperio, correspondientemente las etapas procesales son: 1) de las acciones de la ley, 2) procedimiento formulario y 3) procedimiento extraordinario.

1) De las acciones de la ley.

El primer procedimiento o de las acciones de la ley como lo afirma el maestro Eugene Petit "se remontan al origen mismo de la Roma; quedó en vigor durante los primeros seis siglos".

Se entiende por acciones de la ley, legis actiones, ciertos procedimientos compuestos de palabras y de hechos rigurosamente determinados que debían ser realizados delante del magistrado o bien fuera para llegar a la solución de un proceso, o bien como vías de ejecución.

Estos procedimientos o acciones se reducían a cinco tipos llamados de este modo: "la actio sacramenti, la judicis postulatio, la condictio, la manus injectio y la pignoris capio. Las tres primeras sólo servían para obtener el juicio de un proceso y las otras dos eran más que nada vías de ejecución". (9)

La rigurosidad es el reflejo de una sociedad solemne, y en verdad lo es así dado que también en las probanzas las pruebas dominantes son la testimonial y el juramento y no así la documental que es materia de nuestro estudio. Esto es, la documental estaba relegada, no obstante ya existían en esta época determinados documentos que contenían actos como la estipulatio y la mancipatio es de enfatizar que en esta etapa los documentos son de carácter privado y poco se sabe de su uso en los procesos.

2) Procedimiento formulario.

Las acciones de la ley fueron reemplazadas por el procedimiento formulario, llamado así porque el magistrado redactaba y entregaba a las partes una fórmula, es decir una especie de instrucción escrita que indica al juez la cuestión a resolver dándole el poder de juzgar.

Es designada también con el nombre de procedimiento ordinario, porque -

el magistrado no juzga por sí mismo más que en casos excepcionales, limitándose desde un principio a organizar la segunda parte de la instancia que debe realizarse delante del juez: *ordinat iudiciam*. Los procesos pues se juzgan *secundum ordinem iudiciorum*, y cuando, por excepción el magistrado decide él mismo la diferencia, se dice que establece *extra ordinem*.

Por lo que hace a la prueba documental en esta etapa Scialoja nos dice: "había también la prueba por escrito, por documentos, estos eran libremente --- apreciados por el juez. Recordemos que una *edictio instrumentorum* tenía lugar - también *in iure* y solía acompañar a la *edictio actionis*; esto es que también *in iure* se debían llevar los documentos en que se fundaran los propios derechos -- para dar lugar a que el pretor conociera por sí mismo la causa en aquél estudio superficial que debía hacer de ella para conceder el juez". (10)

Había también reglas particulares sobre el modo en que debían ser confeccionados los instrumentos para tener valor en juicio, así estaban los Códices - *accepti et expensi*, cuyas inscripciones tenían grandísimo valor en derecho civil ya que constituían la obligación literal. (11)

3) Procedimiento extraordinario.

Hacia el final del siglo III de nuestra era, Dioclesiano suprimió las - últimas aplicaciones del procedimiento formulario. Este fue el objeto de una - Constitución del año 294; por ésta ordena a los presidentes de provincias conocer personalmente de todas las causas, que hasta entonces estaban obligados a enviar ante un juez. Sin embargo si sus ocupaciones administrativas o la multiplicidad de los asuntos no les dejaba tiempo para juzgar ellos mismos, tenían la facultad de poder enviar el proceso delante de los jueces *pedanei*, pero -- esta facultad no les pertenecía nunca para los asuntos cuyo conocimiento les - estaba ya reservado. (12)

Conclusivamente, la trascendencia del Derecho Romano es patente, en ---

cuanto a que éste desarrolla con gran estructuración a la compraventa, así como a los procedimientos propios para hacer valer las acciones que se otorgan por motivo del incumplimiento de las obligaciones de las partes contratantes.

1.1.2. En el Derecho Francés.

La evolución del Derecho Romano preparó el camino al antiguo Derecho Francés, para que, a través de formas consuetudinarias, se conservase la traditio simbólica y ficta; pero seguía formalmente mencionándose en los contratos la entrega de la cosa como un elemento necesario para la transmisión de la propiedad.

Todavía en tiempos de Pothier afirma el maestro Rojina Villegas "quien inspiró el Código Napoleón, y que se considera como el más fiel expositor -- del derecho antiguo francés, se sostuvo que la compraventa no era traslativa de dominio por sí sola, es decir, sin la traditio, pero se reconoció que ésta podía ser simbólica o ficta. Sin embargo ya autores contemporáneos de Pothier sostienen antes del Código Francés, que la compraventa por sí sola -- transmite la propiedad". (13) Y continúa comentando el mismo maestro que -- en estas condiciones al redactarse en el año de 1804 el Código Napoleón se -- partió del principio consagrado por los artículos 1138 y 1538 de dicho ordenamiento que así dicen.

"La obligación de entregar la cosa será perfecta por solo el consentimiento de los contratantes. Hará al acreedor propietario y pondrá a su cargo aquella, desde el instante en que haya debido entregársele aún cuando no se haya verificado la tradición a no ser que el deudor sea moroso en entregársele en cuyo caso quedará la cosa por cuenta y riesgo de este último".

"Será perfecta (la venta) entre las partes, y la propiedad quedará adquirida de derecho por el comprador, respecto del vendedor desde el momento en que se convenga en la cosa y el precio, aunque la primera no se haya entregado ni pagado el segundo".

"El artículo 1138 antes transcrito se encuentra en el Código Napoleón a propósito de las obligaciones de dar y conforme al artículo 1136: "la obli

gación de dar comprenderá a la de entregar la cosa y conservarla hasta su entrega so pena de indemnizar los daños y perjuicios al acreedor". (14)

Relacionando los distintos preceptos invocados se concluye que para el ordenamiento francés la obligación de entregar la cosa lleva aparejada la -- transmisión del dominio, pues perfeccionándose por el solo consentimiento de las partes, hace al acreedor propietario, pero con la modalidad de que el dominio lo adquiere no en el momento mismo del contrato, sino desde el instante en que haya debido entregársele, aún cuando materialmente no se haya verificado la tradición o entrega material. De esta suerte es que en este derecho y -- por lo que hace al Código Napoleón se acepta una traditio virtual, simbólica, jurídica o ficta.

Ahora bien, el Código Napoleón marca la entrada de la doctrina moderna del Derecho Francés. Haciendo una síntesis de los preceptos contenidos -- en el Código Napoleón los autores modernos del Derecho Francés llegan a conceptualizar la compraventa como un contrato que transmite la propiedad por -- naturaleza, de tal forma que el Código Civil Francés actual le define como -- un contrato por virtud del cual el vendedor se obliga a entregar una cosa y el comprador a pagarla.

Primeramente parece que estamos aún en el Derecho Romano, supuesto -- que el comprador se obliga sólo a entregar una cosa; pero relacionando este artículo con el principio que establece que la cosa debe ser cierta y determinada se reafirma la idea mencionada de que se transmite la propiedad aun-- que la ley no lo diga; y en artículos posteriores la ley lo reconoce al decir que el vendedor debe garantizar la posesión y responder de la evicción.

También existe en el Código Francés el precepto según el cual, desde el momento en que la venta es perfecta, pertenece la cosa al comprador; o -- bien, el de que la venta de cosa ajena es nula; principios que no pueden ex-- plicarse sino partiendo de la base de que dicho Código presupone que la --

compraventa transmite el dominio de la cosa.

La doctrina francesa actual concluye definiendo al contrato de compra venta como "un contrato por el cual una persona, que se denomina vendedor, - se obliga a transmitir a la otra la propiedad de una cosa, mientras que esa otra, que es el comprador, se obliga a pagarle ese valor en dinero". (15)

Por lo que hace a los elementos estructurales de la compraventa los - autores franceses abordan el tema a través del estudio sinalagmático de los contratos, existiendo por tanto los requisitos de existencia y los de validez del contrato siguiendo al Derecho Romano.

El Derecho Francés hace las aportaciones más notables para la evolución de la compraventa civil y por tanto de la compraventa mercantil, sin -- embargo se basa como se ha estado mencionando, en las enseñanzas del Derecho Romano. De ahí que la importancia vital de mencionar al derecho francés en - la presente investigación es dentro del parámetro de las aportaciones al derecho sustantivo, en el cual como ya se mencionó concluye el proceso de maduración de la compraventa romana, y la compraventa actual, convirtiéndola en la figura más cómoda y práctica para la transacción comercial por la automática transmisión de la propiedad de la cosa.

1.1.3. En el Derecho Español.

La transmisión cultural que hizo España a sus colonias es de tal trascendencia, que estas adoptaron sus instituciones hasta fechas posteriores a su independencia. De ahí que el Derecho Español antiguo sea el que les haya aportado las instituciones propias de su proceso histórico, no obstante el mismo encuadrarse dentro de un desarrollo universal.

Así es, el Derecho Romano aporta las bases tanto de la estructuración de la compraventa, como el procedimiento necesario para ejercitar las acciones; como segunda etapa en el perfeccionamiento de la compraventa aparece el Derecho Francés. Pero procesalmente como documento es en el Derecho Español, en donde encontramos los antecedentes más claros e inmediatos de la prueba documental mexicana, de ahí que por lo que hace al Derecho Español a continuación procedemos a desarrollar sus aportaciones en el ámbito procesal y especialmente en cuanto a la prueba documental, porque dentro de ésta se encuentran enmarcadas las que tienen como objeto la compraventa mercantil.

En España el documento tuvo su origen en el Fuero Juzgo, el cual es traducción del Liber Iudicium o Firum Iudicium de las leyes visigodas. (16) En este libro se reúnen las normas procesales, en su libro segundo y de una forma especial trata la prueba documental en su título V que se denomina "de los escriptos que deben valer ónon, é de las mandas de los muertos". Conforme al cual el escrito que se ha hecho acorde con la ley tendrá validez.

En este título se habla de "quales escriptos deben valer, o quales non" y se señala que los escritos en que sean puestos, al día y el año, y sean hechos con la voluntad de las partes deben ser firmes y estables para toda la vida o sea que este tipo de documentos tendrán pleno valor probatorio.

También en este título se habla del caso en que una persona por enfermedad no pudiera escribir, testigos en forma rogati lo confirman y una

vez que la persona recupere la salud lo firmará. En caso de que la persona - llegara a morir, los testigos que confirmaron el documento deben de firmar-- lo dentro de los seis meses siguientes al fallecimiento de la persona.

En la ley novena encontramos una disposición que dice: cuando el documento es hecho por la fuerza o por miedo, no tendrá valor probatorio. También encontramos que cuando hay contradicción entre lo escrito y lo declarado por el testigo, se debe resolver en favor de lo que dice el documento.

Posteriormente en el Fuero Viejo de Castilla encontramos leyes dictadas únicamente para Castilla (17), extendiéndose posteriormente a otras provincias de España.

El libro tercero título segundo, trata de las pruebas y de los placzos que el alcalde debe dar a las partes para probar sus intenciones, sujetando a las mismas a una serie de formulismos para hacer valer sus derechos.

El hombre que muestre carta de compra deberá jurarla a los testigos que se les debe preguntar si aparecen en la mencionada carta, si es cierto lo que dicen, y si afirman que todo lo que dice la carta es cierto, entonces dicha carta será válida, en el caso de que los testigos hayan muerto se le pregunta al poseedor del documento si es verdad el contenido del mismo, esto siempre se hacía bajo juramento y una vez hecho el documento adquiere validez por fuero. En esta época tenía gran importancia el juramento debido a - la solemnidad que imperaba en aquél tiempo.

El Fuero Real de 1254 es el siguiente ordenamiento en el que encontramos antecedentes de la prueba documental. El cual tuvo su aplicación en algunas municipalidades como son Burgos, Valladolid, Aguilar de Campos y otras - partes. Este ordenamiento contempla importantes referencias acerca de la -- prueba documental. Podemos decir que el Fuero Real respondió a las necesidades de unificación de aquella época.

Así encontramos la prueba documental regulada de la siguiente manera: los escribanos tenían la obligación de redactar los documentos con limpieza y ningún error como tachaduras, borraduras, enmendaduras; cuando se equivocaba al escribir, tenía que hacer la salvedad al final de las firmas para evitar alguna sospecha de fraude. Una vez salvadas las enmiendas y firmado por las partes, lo autorizaba con su firma y signo anotándolo en el libro de registros, el escribano tenía la prohibición de extender copia signada y cuando no cumplía esto daba origen a la nulidad de la copia, pérdida de oficio, inhabilidad para obtener otro y obligación de pagar daños y perjuicios a la parte perjudicada (Ley tres, título XVIII, lib. I del Fuero Real). (18)

Se considera protocolo o registro, a la escritura matriz firmada por los otorgantes y el escribano, llamada así por ser la primera o principal. Registro porque quedaba asentado el documento en el libro de registro del escribano, para que en el caso de que hubiera duda, se pudieran cotejar las copias y se llamaba matriz, porque era la fuente y origen de donde se sacaban las copias, testimonios o traslados que solicitaban los interesados (Ley dos, tít. 10, lib. 1 del Fuero Real).

Si una de las partes presentaba dos documentos base de su acción y existía contradicción de uno con el otro sobre un mismo hecho esencial, no hacía fe ninguno y los dos eran desechados, porque se argumentaba que estaba en manos de las partes mostrar solo el que les favorecía y no el otro (Ley siete, tít. 9, lib. 2 del Fuero Real).

Después del Fuero Real aparecieron las Leyes de las Siete Partidas expedidas por el Rey Don Alfonso X el Sabio en el año de 1348.

Estas contemplan la función notarial y la prueba por documentos para convenciones y testamentos. Desgraciadamente las partidas no pudieron suprimir los formalismos y minuciosidades del Derecho Romano y como además en lo que -

existía contradicción con el Fuero Juzgo se aplicaba éste y la organización judicial era sumamente complicada dió como resultado un proceso muy retardado y costoso.

La partida 3 título 18 trata de la prueba documental con bastante -- amplitud. En la misma se dice: es instrumento público el otorgado ante escribano público "escritura de que hace averiguaciones de prueba, es toda -- carta que sea hecha por mano de escribano público de consejo o sellada con sello de rey, o de otra persona auténtica (honrada)" (Ley I, tít.18, part.3).

Documento auténtico es el escrito que hace fe por sí mismo como son las cartas o documentos corroborados con sello de rey, conde o cualquier documento sellado por una persona que tuviera privilegio de sello de forma legal (Ley I y 114, tít. 18 part. 3). Esta clase de documentos sólo valían para el que los mandaba sellar para probar su contenido. (19)

El documento expedido por un escribano público no perdía su valor probatorio, por el hecho de que no hubiera reunido las condiciones necesarias como lo establece la Ley 115, tít. 18, part. 3, al decir que la carta hecha por escribano público debe ser creída en juicio.

Para el otorgamiento de los contratos se requería de dos o tres testigos idóneos, así como tener más de 14 años de edad y en cuanto a sus nombres y apellidos esto junto con lo anterior debería de contenerse en el documento. Sin los anteriores requisitos el contrato se consideraba nulo (Leyes 54, 111, 114, tít. 18 part. 3). La firma de los testigos no era obligatoria ya que bastaba que el escribano diera fe de su presencia.

El escribano tenía que conocer personalmente a las partes y dar fe de esto, además los otorgantes deberían presentar dos testigos que los conocieran y el mismo escribano daba fe del conocimiento de los testigos y hacía constar sus nombres y domicilios.

"Se puede desechar con derecho delante de los juzgadores la carta que fuera tal que non se pueda leer sin tomar verdadero entendimiento della" o sea que el escrito debía ser claro y de fácil lectura ya que de otra forma sería desechado. (20)

También vemos que en las leyes de las Siete Partidas, era de gran importancia el que los documentos fueran datados porque el instrumento hecho en forma debida por escribano competente hacía plena fe y prueba acerca de la convención o disposición que en el contenía (Ley 1 y 3 tít. 18, part. 3).

Después de lo anteriormente mencionado nos podemos dar cuenta claramente que en las leyes de las Siete Partidas ya existía una reglamentación más ordenada de la prueba documental, pero como la legislación antes mencionada no se aplicaba en toda España por diversas causas, se pretendió hacer una recopilación de todas las leyes existentes en España y así es como aparece en el año de 1805 la novísima recopilación de las leyes de España, que en realidad no mejoró en nada a los ordenamientos anteriores. (21)

En la novísima recopilación encontramos reglamentada la prueba documental casi con las mismas características de las Leyes de las Siete Partidas y con muy pocas modificaciones. Existen reglas sobre la competencia y jurisdicción de los escribanos públicos, se establece que el escribano debe ser del pueblo en que se realiza el acto jurídico porque en caso contrario no hacían fe ni prueba plena en juicio y se consideraban documentos privados (Ley 7, tít. 23, lib. 10, nov. rec.)

Los documentos debían contener mes, día, año y lugar del otorgamiento, nombres de los otorgantes y testigos, los números escritos con letra. El escribano era responsable de los daños ocasionados a las partes por falta de alguno de los requisitos señalados (Ley 1 y 2, tít. 23, lib. 10 nov. res)

Si se invalida un documento por defecto de solemnidad o forma, perdía

fuerza probatoria el contenido y sólo podía ejecutarse si se acreditaba con otro medio de prueba. Después de la novísima recopilación de las leyes de España se inició la codificación con la Constitución de 1812 y en el año de 1830 se empezó a elaborar la legislación procesal con la Ley del Enjuiciamiento Procesal y con el Reglamento Provincial de la Administración de Justicia de 1855. Más adelante como se mencionará en el capítulo de antecedentes nacionales será visto que las aportaciones en cuanto al Derecho Mercantil fueron principalmente tomando en consideración las ordenanzas que rigieron las actividades mercantiles en España y que posteriormente trascendieron a México.

1.2. En el Derecho Nacional.

En el México prehispánico no había uniformidad en la legislación, cada pueblo tenía sus propias leyes. Los aztecas fueron el grupo indígena más -- importante, el cual trataba la prueba documental de la manera siguiente: había un procedimiento que consistía en la relación de los hechos por las partes mediante pinturas y jeroglíficos en virtud de carecer de escritura fonética.

Eran aceptadas como pruebas la confesión, el testimonio, los indicios, los documentos y los careos. La prueba documental tenía importancia en lo -- que versara sobre bienes inmuebles. Es éste el único antecedente que hemos en contrado del uso de la prueba documental en el grupo indígena de los aztecas. (22)

En la época de la Colonia estuvieron en vigor las leyes mercantiles españolas. Con la conquista se establece en la Nueva España el orden jurídico - español y debido al gran desarrollo del comercio, los mercaderes de la ciudad de México establecieron su propia Universidad en 1581 y dicha corporación fue autorizada por Felipe II. Esta Universidad de mercaderes se titulaba también consulado de México, por su calidad de tribunal de comercio.

Rigieron inicialmente las ordenanzas de Burgos y de Sevilla, pero la - corporación mexicana promulgó las suyas propias, que con el título de ordenanzas del consulado de México, Universidad de Mercaderes de Nueva España, fueron aprobadas por Felipe II en 1604.

En la recopilación de Indias sancionada por Carlos II en 1680, se ordenó que se aplicaran subsidiariamente por el Consulado de México las ordenanzas de Burgos y Sevilla, pero después de la publicación de las de Bilbao, --- que fueron más completas y superiores a aquellas, éstas últimas fueron de general aplicación.

Las ordenanzas de Bilbao fueron nuestro Código de Comercio durante las últimas décadas de la Colonia y continuaron vigentes después de la -- consumación de la Independencia, hasta 1854, en que se promulgó el primer Código de Comercio del México Independiente conocido como el Código Lares, por Don Teodosio Lares, ministro del último gobierno de Antonio López de Santa Ana, a quien se atribuye la paternidad del Código.

Este cuerpo de leyes estaba a tono con el movimiento de la época - pero a la caída del general Santa Ana, pierde su vigencia, ya que fue de rogado por Ley de 22 de noviembre de 1855 que restauró las ordenanzas de Bilbao y suprimió los tribunales de comercio, cuya jurisdicción se atribu yó a los tribunales comunes.

Por reforma constitucional de 15 diciembre de 1883 la materia mercantil quedó federalizada, y el Ejecutivo Federal, autorizado por el Congreso de la Unión, promulgó el segundo Código de Comercio del México inde pendiente el 20 de abril de 1884.

También este Código tuvo vida corta pues fue sustituido por el Código de 1889, vigente desde 1890. Los modelos de nuestro Código fueron el español de 1885 y el italiano de 1882 y a través de ellos recibió una gran influencia del Código Napoleónico.

Hasta la fecha continúa rigiendo las actividades mercantiles el -- Código de 1890, sin embargo ha sufrido una serie de modificaciones en el transcurso del tiempo, así como una desconcentración de las actividades - que reguló en sus inicios, ésta ha sido por medio de leyes especializadas de las diversas ramas de la actividad mercantil con lo que se puede expli car la aparición de leyes como la General de Sociedades Mercantiles, Gene ral de Títulos y Operaciones de Crédito, Sobre el Contrato de Seguro, etc.

2. Concepto de documento.

La palabra instrumento proviene del latín instrumentum que a su vez proviene de instruere: enseñar. La mayoría de los autores tanto civilistas como mercantilistas consideran al instrumento como un objeto representativo que es susceptible de percepción visual.

En cuanto al documento Camelutti nos dice al respecto que "es un objeto capaz de representar la manifestación del pensamiento en el futuro, de un hecho presente". (23)

Para el maestro Eduardo Pallares "son cualquier cosa que tenga algo escrito con sentido inteligible". (24)

Lessona los conceptúa como "representativos y literales". (25)

Para los procesalistas como Rafael de Pina, el documento es "representación material idónea para poner de manifiesto la existencia de un hecho o acto jurídico (acontecimiento de vida independientemente de la voluntad humana, contrato, testamento, sentencia, etc.), susceptible de servir, en caso necesario como elemento probatorio". (26)

El maestro Arellano García considera al documento como "el objeto material en el que obran los signos escritos para dejar memoria de un acontecimiento". (27)

Asimismo, Devis Echaranda afirma que el documento se conceptúa como "toda cosa que sea producto de un acto humano, perceptible con los sentidos de la vista y el tacto, que sirve de prueba histórica, indirecta y representativa de un hecho cualquiera". (28)

Al realizar un análisis en relación a los conceptos anteriormente vertidos, se manifiesta que la mayoría de los autores consideran al documento como un objeto representativo y literal que es susceptible de percepción visual y que sirve para probar algo.

Tanto la legislación como algunos procesalistas, indistintamente asignan a los términos documento e instrumento una misma significación, cuando en realidad responden a acepciones diferentes.

Consideramos que el concepto de instrumento es más amplio, ya que puede ser una herramienta, máquina que sirve para hacer algo; o simplemente un instrumento musical y en el último de los casos la escritura o instrumento que -- sirva para probar algo.

Así es, el vocablo instrumento significa cualquier objeto que nos enseña algo y nos sirve para probar no solo lo escrito sino cualquier cosa que representa algo.

Devis Echandía afirma que es un error, querer identificar a los documentos con los instrumentos, ya que el instrumento es todo objeto producto de un acto humano, que represente a otro hecho o a un objeto, una persona o una escena natural o humana; los documentos son una de las varias especies de los instrumentos. (29)

Una vez que hemos establecido la diferencia que existe entre el vocablo documento e instrumento podemos decir que los instrumentos son toda objetivación de la representación del pensamiento, ya sea en forma material o literal, que pueda ser perceptible por los sentidos. Los documentos son las escrituras que sirvan para probar algo, pero siempre son literales.

Dado que los instrumentos son la representación del pensamiento tienen la virtud de hacer conocer lo que en ellos se plasma y esto se debe a su contenido representativo. Camelutti señala al respecto que la representación reside en la actividad del hombre y que éste la lleva a cabo de dos maneras: como testigo o como documentador; como testigo realizando un acto, como lo es el testimonio y como documentador formando una cosa (documento), que sirve -- para el mismo objeto, y el que atestigua realiza un trabajo.

El documento es producto del trabajo, que ha quedado plasmado en una cosa. Estamos de acuerdo con este autor, porque consideramos que la actividad del hombre es la que genera la representación, ya que el documento no es un acto, sino la representación de un acto plasmado en una cosa.

3. Concepto de Compraventa Mercantil.

Establecer un concepto es en primer término una cuestión de metodología y sirve para introducir al lector en el texto del trabajo.

Sin embargo, por lo que hace a la compraventa mercantil nos encontramos con el problema de que para su conceptualización es necesario determinar lo -- que es un acto de comercio, si pretendemos hacer una descripción de los rasgos esenciales de la misma.

De ahí que los autores no se han definido al respecto.

Ciertamente como lo afirma el maestro Mantilla Molina no hay una definición de acto de comercio.

Ahora bien, recurrir a lo que el legislador ha considerado como compra venta mercantil es inexacto, en virtud de que éste no hace una conceptualización, sino que sólo nos refiere a las compraventas que se reputan como mercantiles; así en el artículo 371 del Código de Comercio dice:

Art. 371. "Caracter mercantil tienen las compraventas catalogadas como tales por el propio Código; pero también las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar".

Por lo tanto nosotros, siguiendo la doctrina mexicana afirmamos que -- no hay una definición de compraventa mercantil.

No obstante lo anterior, la compraventa mercantil casuísticamente, se puede localizar en tres situaciones: por los sujetos que la celebran; por el objeto sobre el que recaen o por el propósito por el que se contratan.

"Es forzoso inferir, de los contextos legales, que no existen compraventas absolutamente mercantiles; semejante afirmación solo es demostrable con una prueba negativa: a diferencia de lo que ocurre con ciertos actos o -- contratos que, por disposición legal, son mercantiles con independencia de --

5. Concepto de Compraventa Mercantil.

Establecer un concepto es en primer término una cuestión de metodología y sirve para introducir al lector en el texto del trabajo.

Sin embargo, por lo que hace a la compraventa mercantil nos encontramos con el problema de que para su conceptualización es necesario determinar lo -- que es un acto de comercio, si pretendemos hacer una descripción de los rasgos esenciales de la misma.

De ahí que los autores no se han definido al respecto.

Ciertamente como lo afirma el maestro Mantilla Molina no hay una definición de acto de comercio.

Ahora bien, recurrir a lo que el legislador ha considerado como compra venta mercantil es inexacto, en virtud de que éste no hace una conceptualización, sino que sólo nos refiere a las compraventas que se reputan como mercantiles; así en el artículo 371 del Código de Comercio dice:

Art. 371. "Caracter mercantil tienen las compraventas catalogadas como tales por el propio Código; pero también las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar".

Por lo tanto nosotros, siguiendo la doctrina mexicana afirmamos que -- no hay una definición de compraventa mercantil.

No obstante lo anterior, la compraventa mercantil casuísticamente, se puede localizar en tres situaciones: por los sujetos que la celebran; por el objeto sobre el que recaen o por el propósito por el que se contratan.

"Es forzoso inferir, de los contextos legales, que no existen compraventas absolutamente mercantiles; semejante afirmación solo es demostrable con una prueba negativa: a diferencia de lo que ocurre con ciertos actos o -- contratos que, por disposición legal, son mercantiles con independencia de --

los sujetos, del propósito y del objeto sobre el que recaen, no existe precepto alguno que permita catalogar de mercantiles ciertas compraventas, perse; - en todas ellas el rasgo mercantil es dado por uno al menos de los elementos - citados". (30)

De lo anterior resulta que las compraventas pueden ser mercantiles:

a) Por el fin, esto es, cuando se realizan con el propósito de especulación comercial, sin que importen los sujetos ni el objeto sobre el que recaigan.

b) Por el sujeto, en cuyo caso se encuentran celebradas por ciertas -- empresas mercantiles, como las de abastecimientos y suministros, las fabriles y manufactureras, las librerías, editoras y tipográficas, las de ventas en al moneda pública, etc.

c) Por el objeto sobre el que recaigan, aquí el tinte de mercantilidad no resulta del fin ni de los sujetos, sino de las cosas o derechos cuya propiedad se trate de transferir que pueden ser acciones u obligaciones de sociedades mercantiles, títulos de crédito, etc. (31)

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Trincavelli Nélide E.- La compraventa en Roma.- Ediciones Lerner Argentina 1970.- Pág. 12.
- (2) Bonfante Pedro.- Instituciones de Derecho Romano.- Traducción de la octava edición italiana por Luis Bacci y Andrés Larrosa.- Segunda edición.- Madrid 1959.- Pág. 489.
- (3) Meira Silvio A. B.- Instituições de Direito Romano.- Cuarta edição editor Max Limonad.- São Paulo.- Pág. 370.
- (4) Petit Eugene.- Tratado elemental de Derecho Romano.- Traducción de la novena edición francesa por don José Fernandez González.- Editorial Saturnino Calleja S.A.- Madrid.- Pág. 389.
- (5) Trincavelli Nélide E.- ob. cit.- Pág. 12.
- (6) Cristobal Montes Angel.- Curso de Derecho Romano.- Universidad Central de Venezuela.- Caracas 1974.- Pág. 444.
- (7) Trincavelli Nélide E.- ob. cit.- Pág. 16.
- (8) Pietro Alfredo Di.- Manual de Derecho Romano.- Cooperadora de Derecho y Ciencias Sociales.- Buenos Aires.- Pág. 292.
- (9) Petit Eugene.- ob. cit.- Pág. 617.
- (10) Scialoja Vittorio.- Procedimiento Civil Romano.- Ediciones Jurídicas Europa-América.- Pág. 244.
- (11) Loc. cit.
- (12) Lemus García Raúl.- Derecho Romano (compendio).- Cuarta edición.- Editorial Limusa.- México 1979.- Pág. 43.
- (13) Rojina Villegas Rafael.- Derecho Civil Mexicano.- Tomo VI.- Contratos.- Vol. I.- Edit. Porrúa S. A.- México 1977.- Pág. 137.
- (14) Ibid., pág. 137-138.
- (15) Planiol Marcel y Ripert Jorge.- Tratado práctico de Derecho Civil.- Tomo X.- Primera parte.- Traducción española por el Dr. Mario Díaz Cruz.- Edit. Cultural S.A.- Habana, Cuba 1946.- Pág. 3

- (16) Fuero Juzgo. - En latín y castellano cotejado con los más antiguos y preciosos códices por la Real Academia Española. - Editado por Ibarra, impresor de Cámara de S.M. - Madrid 1815. - Pág. 1
- (17) Pallares Portillo Eduardo. - Historia del Derecho Procesal Civil Mexicano. - U.N.A.M. - México 1962. - Pág. 62.
- (18) Los Códigos Españoles Concordados y Anotados. - Tomo VII. - Novísima recopilación de las Leyes de Españ. - Tomo I que contiene los libros primero, -- segundo, tercero y cuarto. - Pág. 250.
- (19) Escriche Joaquín. - Diccionario razonado de legislación y jurisprudencia. - Segunda reimpresión. - Editoria e impresora Norbajacalifornia. - Ensenada. - Baja California 1974. - Pág. 888.
- (20) Los Códigos Españoles Concordados y Anotados. - ob. cit. - Pág. 115.
- (21) Pina Rafael De y Castillo Larrañaga José. - Instituciones de Derecho Procesal Civil. - Décima edición. - Editorial Porrúa S.A. México 1974. - Pág. 43
- (22) Alba H. Carlos. - Estudio Comparado entre el Derecho Azteca y el Derecho Positivo Mexicano. - Editorial Jus S.A. - México 1957. - Pág. 28.
- (23) Camelutti Francisco. - La Prueba Civil. - Traductor Niceto Alcalá Zamora y Castillo. - Traducción de la segunda edición italiana. - Ediciones Arayú. - Buenos Aires 1959. - Pág. 414.
- (24) Pallares Eduardo. - Derecho Procesal Civil. - Editorial Porrúa S.A. - México 1971. - Pág. 380.
- (25) Lessona. - Teoría general de la prueba en Derecho Civil. - Tomo II. - Traducción a la tercera edición italiana. - Editorial Reus. - Madrid 1929. - Pág. 234.
- (26) Pina Rafael De y Castillo Larrañaga José. - ob. cit. - Pág. 319.
- (27) Arellano García Carlos. - Derecho Procesal Civil. - Editorial Porrúa S.A. - México 1981. - Pág. 319.

- (28) Devis Echandfa Herrando.- Teoría general de la prueba judicial.- Tomo II.- Segunda edición.- Editor Victor P. de Zavalfa.- Buenos Aires 1982.- Pág.-- 486.
- (29) Ibid., Pág. 542.
- (30) Díaz Bravo Arturo.- Contratos Mercantiles.- Editorial Harla S.A. de C.V.- México 1983.- Pág. 55-56.
- (31) Ibid., Pág. 56.

CAPITULO II CARACTERISTICAS DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL

- 1. Requisitos de existencia**
- 2. Requisitos de validez**
- 3. Obligaciones de las partes**
 - 3.1. Del vendedor**
 - 3.2. Del comprador**
- 4. Derechos de las partes**
 - 4.1. Del vendedor**
 - 4.2. Del comprador**
- 5. Diferencia con la compraventa civil**

CAPITULO II CARACTERISTICAS DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL

1. Requisitos de existencia.

En la compraventa los requisitos de existencia son el consentimiento y el objeto. La forma no constituye un requisito de existencia, como sucede -- con el contrato de donación en Francia, así como lo afirman algunos autores -- en México, tal es el caso del maestro Zamora y Valencia.

Para nosotros ningún contrato de contenido patrimonial es solemne; -- por consiguiente, nunca la forma se eleva a categoría de requisito de existencia.

Siguiendo al maestro Rojina Villegas afirmamos que:

"En la definición del contrato de compraventa y posteriormente en el -- análisis de la cosa, del precio y del consentimiento, encontramos los elementos esenciales de este negocio jurídico". (32)

a) Consentimiento.

Según el artículo 2248: "Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el -- otro a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero".

Es decir, el primer elemento de existencia es el consentimiento, en la compraventa se define como un acuerdo de voluntades que tiene por objeto la -- transferencia de un bien a cambio de un precio. El contenido de voluntad en -- este contrato ha de ser siempre transmitir por una parte el dominio de una -- cosa o de un derecho y, por la otra pagar un precio cierto y en dinero. Si no se cumplen estas dos manifestaciones de la voluntad no hay compraventa.

Por lo que hace a la ausencia de consentimiento pueden presentarse dos casos:

1. Cuando se da un error en la naturaleza del contrato, si una parte --

crea recibir en donación y la otra cree vender.

2. Cuando hay error en la identidad del objeto, de tal manera que una parte cree vender una cosa y la otra comprar una semejante, es decir confusión en las cosas que se pretenden transferir.

"La falta de consentimiento ocurrida por el error en la naturaleza -- del contrato o en la identidad del objeto, origina la inexistencia de la -- compraventa, con sus características clásicas, es decir no se producen efectos jurídicos; en cualquier tiempo puede invocarse dicha inexistencia; todo interesado tiene la posibilidad jurídica de hacerla valer y no se requiere -- declaración judicial para constituir la, pero si una controversia surge al res pecto sí será necesaria la sentencia que así lo decida, la cual será declarativa y no constitutiva". (33)

Esto es claro porque la venta no se entiende concluida mientras haya desacuerdo con alguno de los elementos de la cosa y del precio, aun cuando -- se trate de algún elemento secundario, como la medida exacta de la cosa vendida o el pago de los gastos de manutención o de almacenaje.

b) El objeto.

Objeto Directo

Es necesario distinguir el objeto directo del contrato y el de las -- obligaciones nacidas del mismo. El objeto directo en la compraventa consiste en transmitir el dominio de una cosa por una parte y el pagar un precio cier to y en dinero por la otra; en cuanto al objeto de las obligaciones nacidas -- del contrato, que es el indirecto, consiste en la cosa y el precio.

Es decir el objeto directo atiende a la finalidad natural de los con tratantes al celebrar el contrato, y ésta consiste en su objetivo, dado que es el fin de la celebración de la compraventa.

Así pues el objeto directo como ya se dijo "consiste en transmitir el dominio de una cosa por una parte y en pagar un precio cierto y en dinero -- por la otra". (34)

Por lo que hace a la falta del objeto directo puede confundirse o bien, con un error sobre la naturaleza del contrato que se celebrare, o bien con la falta de consentimiento.

Es por esto que basta con reconocer que hay consentimiento para la --- transmisión de la cosa y del precio, para que quede también cumplido el requisito del objeto; porque son dos cosas inseparables: no podría haber consentimiento en la compraventa, si no se refiriera al objeto directo consistente en transmitir una cosa a cambio de un precio. Podemos decir que coexisten estos elementos y son correlativos de tal manera que la falta de uno origina la falta del otro.

Objeto Indirecto.

Son objetos indirectos del contrato y objeto directo de las obligaciones nacidas del mismo. En efecto, el objeto directo del contrato es la transmisión de una cosa y el pago de un precio, pero esta es una obligación directa que a su vez tiene un contenido directo; por un lado la cosa y por el otro el precio, pero estos últimos son indirectos para el contrato. Es decir directo para el contrato son las obligaciones, directo para las obligaciones la cosa y el precio, por tanto indirecto para el contrato la cosa y el precio.

En este sentido se inclina el maestro Zamora y Valencia al decir: "el objeto directo del contrato de compraventa es la conducta de los contratantes manifestada como una prestación de hacer, consistente en entregar un bien o - documentar la titularidad de un derecho y en pagar un precio cierto y en dinero y el objeto indirecto es la cosa y el precio como contenido de tal conducta". (35).

Por lo que hace a la cosa el maestro Sánchez Mbdal nos dice: "la cosa vendida debe satisfacer estos requisitos: 1. que la cosa exista pero no es necesario que sea corpórea, ya que puede consistir también en una incorpórea como un derecho de crédito, 2. que la cosa sea susceptible de ser vendida o sea que la cosa esté en el comercio y que no exista disposición legal que prohíba su enajenación, 3. que la cosa sea determinada o determinable en cuanto a su especie y a su cuota o cantidad, 4. que la cosa no sea ajena". (36)

Ciertamente el hecho positivo como contenido de la prestación de hacer debe ser posible y lícito. Si no es posible el contrato de compraventa no --- existe; si no es lícito el contrato estará afectado de una nulidad absoluta.

Por otra parte, la cosa misma como contenido de la prestación de dar, debe tener las características indicadas en el artículo 1825 del Código Civil el cual se aplica supletoriamente en materia mercantil, es decir, existir en la naturaleza, ser determinada o determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio.

Ahora bien, la cosa puede no existir en la naturaleza porque nunca -- haya existido o porque se haya destruido totalmente antes de la celebración del contrato. Si se celebra un supuesto contrato respecto de una cosa que no exista en la naturaleza y no tenga la posibilidad de existir, la compraventa será inexistente.

Asimismo, como lo afirma el maestro Zamora y Valencia: "un pretendido contrato de compraventa respecto de géneros en términos generales sería inexistente, y si la cosa como contenido de la prestación de dar no está en el comercio, el contrato de compraventa que se celebre respecto de ella, sería existente pero nulo de pleno derecho o sea con nulidad absoluta, porque las cosas se excluyen del comercio como consecuencia del mandato contenido en una norma imperativa y la conducta contraria al mismo será ilícita y la sanción a tal ilicitud es la nulidad absoluta por no poderse confirmar el contrato". (37)

Esto es la nulidad absoluta, consecuencia del establecimiento de una prohibición expresa de parte de la ley, así, si se viola un precepto de orden público estaremos ante una nulidad que a todas luces nunca podrá ser convalidada por ser un acto en contra del derecho, esto es en contra del orden jurídico.

El Precio.

Se define por Planiol y Ripert como: "la suma de dinero que el comprador se obliga a dar a cambio de la cosa". (38)

En el mismo sentido se inclina Luis Muñoz. (39)

La ley establece que el precio debe de ser siempre en la compraventa --- cierto y en dinero. Estos son requisitos necesarios para la existencia del contrato.

El maestro Rojina Villegas afirma que: "también el precio debe de ser -- justo, pero este ya es un requisito de validez. Si el precio no es cierto o en dinero, no existe la compraventa; si el precio es injusto o lesivo, el contrato existe pero está afectado de una nulidad relativa por lesión". (40)

En la definición se establece que el precio debe de ser cierto y en dinero. Por lo que hace a que éste sea cierto, significa que éste sea determinado o determinable matemáticamente. Si no existe la posibilidad de determinarse --- exactamente el precio, no habrá compraventa por falta de objeto y lógicamente - por falta de un acuerdo de voluntades respecto de él. Esto es, que una persona se obligue a pagar dinero, así simplemente dinero, a cambio de que se le entregue una cosa determinada y que se le transmita la propiedad como efecto del contrato, simplemente es absurdo.

Ahora por cuanto a que debe de ser en dinero, que sea en moneda nacional y conforme a la ley monetaria en vigor y que tenga pleno poder liberatorio nos dice el maestro Sánchez Meda: "este segundo requisito es importante, dado que si el precio no es en dinero, la enajenación será una permuta, si a cambio de -

una cosa se entrega otra". (41)

En este aspecto la ley no exige de manera absoluta que la totalidad del precio sea en dinero; permite la operación mixta, en que pague una cosa con numerario y con el valor de otra, de tal manera que la operación será de compra-venta cuando el numerario sea igual o superior al valor de la otra cosa que entregue el comprador, y será de permuta cuando sea inferior al valor de la misma.

Acercas del precio justo dice el maestro Sánchez Meda: "cabe advertir - que sólo en casos excepcionales puede configurarse la lesión en perjuicio del vendedor; cuando el comprador paga un precio evidentemente desproporcionado al valor de la cosa, aprovechándose de la suma ignorancia, notoria inexperiencia o de la extrema miseria del vendedor". (42)

Por último suele mencionarse que el precio ha de ser real, serio, sincero y verdadero señala el mismo autor.

2. Requisitos de validez.

Respecto a estos requisitos que son la capacidad; licitud en el objeto, motivo o fin del contrato; forma y ausencia de vicios en el consentimiento, el Código Civil para el Distrito Federal aplicado supletoriamente y peor aún el Código de Comercio, por lo que hace a la compraventa solamente reglamentan la capacidad, misma que a veces confunden con la legitimación y a la forma, de tal manera que en cuanto a los demás elementos de validez en el contrato de compraventa se aplican las reglas generales.

a) La capacidad.

En el contrato de compraventa la capacidad del vendedor es diferente a la capacidad del comprador, afirma el maestro Zamora y Valencia: "el vendedor requiere una capacidad especial o sea una capacidad específica de tipo personal relacionada con el bien o cosa objeto del contrato, consistente en ser propietario del bien; ya que si no es propietario no se podría transmitir el dominio, que es una de las características de este contrato". (43)

El comprador contrariamente requiere sólo una capacidad general dado que es a él a quien se le transmite la propiedad del bien y únicamente requerirá -- una capacidad especial si éste además de pagar como contraprestación dinero en efectivo, involucra otros bienes pues respecto de ellos necesitará ser propietario. Y si el objeto del contrato no es propio del vendedor se estará en presencia de la figura conocida como venta de cosa ajena y ésta por ley es nula, de tal manera que de pleno derecho no produce efectos jurídicos.

Por otra parte ambas partes contratantes deben tener capacidad de goce para la celebración del contrato y para que puedan, en especial el comprador, ser titulares de los derechos que emanan del contrato.

"La capacidad en la compraventa sí presenta problemas especiales: y podemos distinguir dos: 1. requisitos que deben observarse para ciertas enajenaciones, 2. prohibiciones para vender y comprar". (44)

Por lo que hace a los requisitos que deben cumplirse en ciertas enajenaciones se refieren principalmente a adquisiciones de bienes inmuebles por extranjeros; adquisición de los derechos de copropiedad; venta entre consortes; compraventa del hijo al padre, etc.

En cuanto a prohibiciones de comprar y de vender: cuando se trate de bienes inalienables; cuando los magistrados, jueces, procuradores, peritos, etc.; respecto de bienes objeto de remate en los juicios en que intervengan, etc.". (45)

Así es, la ley expresamente establece ciertas prohibiciones para la adquisición de bienes y estas por ser reglas generales, incluso contenidas en preceptos constitucionales, se aplican también a la compraventa.

b) La forma.

La compraventa se caracteriza en materia de bienes muebles como un contrato consensual, tanto en oposición a formal como a real exceptuando el caso de los títulos de crédito al portador.

La compraventa de muebles es consensual en virtud de que el consentimiento puede manifestarse expresa o tácitamente, y la manifestación expresa del consentimiento no es necesario que se haga a través de una forma escrita de tal manera que es válida la venta hecha verbalmente, o en la que el consentimiento se expresa por el lenguaje mímico.

También es válida la venta cuando se recurre al consentimiento tácito, que se desprende de hechos indubitables que implican un comportamiento tal de las partes que no pueden explicarse sino en función del contrato de compraventa.

Nos dice el maestro Rojina Villegas: "En la actualidad es también muy usual la compraventa de muebles en el cual el consentimiento se manifiesta tácitamente a través de hechos o de actos indubitables como ocurre en las ventas que se realizan mediante los aparatos automáticos, aún cuando no este presente

el vendedor, pues bastará que en su establecimiento comercial o en la vía pública coloque un aparato de esa naturaleza, a efecto de que se tenga para los fines del artículo 1803, que ha habido una manifestación de la voluntad indubitante, aceptando por anticipado que cualquier persona que deposite la moneda necesaria para que funcione el mecanismo adquiere la propiedad de la mercancía". (46)

Es decir, las operaciones de compraventa de muebles en la actualidad se presentan en formas tan bastas y diversas que incluso no es necesaria la comunicación directa entre comprador y vendedor, sino simplemente el consentimiento de ambas partes es lo que perfecciona el contrato.

También la compraventa es un contrato consensual en oposición a real; es decir, existe antes de la entrega de la cosa y este no es un elemento de existencia o constitución del acto. Ya mencionamos desde el capítulo relativo, que desde el Derecho Romano se caracterizó a la compraventa como un contrato consensual. Sólo el Derecho Mercantil introdujo la modalidad de que la compraventa de títulos al portador se caracterice como un contrato real, toda vez que es menester la entrega del título para la existencia del negocio jurídico. Pero en el orden civil la compraventa desde el Derecho Romano ha sido consensual, en oposición a real; por tanto no ha necesitado ni necesita la entrega de la cosa para la existencia del acto jurídico.

Los contratos de compraventa respecto de bienes inmuebles, en cambio, son formales, en virtud de que la ley siempre exige una formalidad determinada e impuesta para su validez, así lo establece la ley civil, y al respecto afirma el maestro Rojina Villegas: "En materia de bienes inmuebles la compraventa en nuestro derecho es un contrato formal. Quiere esto decir que el consentimiento debe expresarse mediante la escritura en documento público o privado, según el valor de lo vendido, para que el contrato no esté afectado de nulidad relativa". (47)

De esto se desprende que se establecen dos formalidades: la del documento público y privado.

El Código Civil vigente introduce una nueva formalidad, que se llama endoso del certificado que expide el Registro Público. Pero nosotros podemos afirmar que el principio general respecto a la forma en los contratos de --- compraventa de bienes inmuebles, es que deben de constar en escritura pública y a este principio le caben tres excepciones:

1) Si el valor convencional no excede de quinientos pesos, el contrato de compraventa, respecto de bienes inmuebles, puede celebrarse en escrito privado ante dos testigos y ratificadas las firmas de otorgantes y testigos ante notario, ante juez de Paz o ante Registro Público de la Propiedad.

2) Si el contrato lo celebra el Departamento del Distrito Federal como vendedor, respecto de terrenos o casas para la constitución del patrimonio familiar o para personas de escasos recursos económicos y el valor no excede de la cantidad que resulte de multiplicar por tres mil seiscientos cincuenta el importe del salario mínimo general diario vigente en el Distrito Federal, en la época en que se celebre el contrato, éste puede otorgarse en escrito privado sin los requisitos de testigos y de ratificación de firmas; y

3) Respecto de bienes inmuebles que estén inscritos en el Registro Público de la Propiedad, cuyo valor no exceda de cinco mil pesos si la compraventa se celebra al contado, puede otorgarse mediante endoso puesto por las partes contratantes en el certificado de propiedad que el Registro tiene la obligación de expedir al vendedor a cuyo favor estén inscritos los bienes. La ratificación se hará ante el registrador quien deberá cerciorarse de la identidad de las partes, de la autenticidad de las firmas y de que se cubran los impuestos originados por la operación y a continuación hará una nueva inscripción de propiedad en favor del comprador cancelando el antecedente.

En relación a esta excepción el maestro Sánchez Meda afirma que: "Inspirado en el sistema registral australiano, el Código Civil de 1928 introdujo para las ventas al contado de inmuebles de valor no mayor de cinco mil pesos la venta por endoso. Dicho procedimiento no ha tenido aplicación práctica si bien los certificados de participación inmobiliaria no amortizables podrán -- aprovechar este medio de circulación cambiaria de los inmuebles". (48)

3. Obligaciones de las partes.

3.1. Obligaciones del vendedor.

a) Transmitir el dominio de una cosa.

Por lo general la transmisión opera simultáneamente a la celebración del contrato y por mero efecto de este en la compraventa real, pero puede - dicha tradición diferirse para un momento posterior; en la compra obligatoria como ejemplo tenemos a la venta de géneros, venta con reserva de dominio, venta de cosa futura, venta de cosa alternativa y venta condicionada.

En estos últimos casos, si se conviene expresamente en diferir la - transmisión de propiedad y en definitiva no llegara a transmitirse ésta, tendrá lugar el incumplimiento del vendedor con derecho para el comprador de optar, según el caso, por la rescisión del contrato o bien por el cumpli miento forzoso del mismo contrato cuando esto último fuera posible.

Aunque la transmisión de propiedad se produce por efecto del mismo - contrato entre las partes, sin embargo para que tal transmisión sobre bienes inmuebles produzca efectos contra terceros, es menester además la ins-cripción en el Registro Público de la Propiedad.

Ahora bien, se nos presenta el problema relativo a la transmisión de la propiedad por efecto del simple consentimiento entre las partes, y al -- respecto cabe mencionar las palabras del maestro Rojina Villegas: "nosotros separándonos del Código Argentino, decimos: la obligación de transmitir la propiedad, conforme al precepto general que tomamos del Código Francés, surge directa e inmediatamente del contrato sin necesidad de tradición". (49) y más adelante dice: "nosotros cambiamos el sistema, y en la definición recono- cemos un efecto solo obligatorio, y no traslativo, en artículos posteriores indicamos que el efecto obligatorio es simultáneamente traslativo o en otras palabras, que coexisten la obligatoriedad y la transmisibilidad del dominio, principalmente porque hay un artículo general que nos dice que las enajenaciou

nes de cosas ciertas y determinadas la transmisión de la propiedad opera por efecto directo o inmediato del contrato". (50)

De esta suerte, si la transmisión opera por efecto o jurídicamente habiendo como consecuencia del contrato, si hay un instante en el tiempo que mentalmente podemos concebir, para diferenciar el efecto obligatorio del -- traslativo de dominio: lógicamente primero existe el efecto obligatorio, y en seguida de manera directa e inmediata, pero por vía de consecuencia, se opera la transmisión de la propiedad.

Por último es menester concluir que la transmisión de la propiedad no es necesaria la tradición de la cosa y que en nuestro derecho opera por efecto directo de la celebración del contrato.

b) Conservar la cosa o custodiarla entre tanto se entrega.

La compraventa es un contrato consensual en oposición a real, lo que significa que se perfecciona con el simple consentimiento de las partes sin necesidad de tradición como ya ha sido mencionado. Por lo tanto puede existir válidamente un contrato de compraventa sin que se entregue la cosa en el momento de su celebración.

Si la cosa no está entregada antes de la celebración del contrato y no se entrega en ese momento nace como consecuencia del contrato la obligación de conservarla mientras se entrega.

Nos dice el maestro Zamora y Valencia: "La razón lógica de adquirir un bien, es para gozar y disponer de el en los términos que permita la ley, y no podrá usarlo y gozarlo en forma plena si no tiene su posesión material. Este es el fundamento lógico de la obligación del vendedor de entregar el bien, y si tiene la obligación de entregarlo, debe tener para ser consecuente la obligación de conservarlo mientras lo entrega". (51)

Esta es una obligación que expresamente impone el Código Civil y que se aplica supletoriamente, y en relación a esto nos dice el maestro Rojina Villegas: "Partiremos del siguiente principio fundamental: siempre que se custodia cosa ajena el derecho exige una determinada diligencia en la custodia y conser- vación del bien, de tal suerte que si no se observa esa diligencia en el grado previsto por la ley, se incurrirá en culpa que a la vez puede presentar dife-- rentes grados, es decir, ser grave, leve o levísimo. A su vez, al incurrirse - en alguna de esas culpas, existirá una mayor o menor responsabilidad a cargo - del deudor frente a su acreedor". (52)

En consecuencia, todo caso de conservación y custodia de las cosas aje-- nas impone por lo tanto, obligaciones al deudor de las mismas. Además la ley establece la presunción de que la pérdida o deterioro de la cosa en poder del - vendedor se produce por su culpa y por lo tanto lo hace responsable por su va-- lor y por los daños y perjuicios causados.

El vendedor debe tener un cuidado "ordinario" en el cuidado y conserva-- ción de la cosa mientras no la entregue y en tanto el comprador no se constitu-- ya en mora en recibirla, ya que si se dá este supuesto el vendedor queda rele-- vado de este cuidado ordinario y sólo será responsable del dolo y de la culpa - grave. (53)

c) Obligación de entregar la cosa.

Otra obligación que se encuentra debidamente consignada en el Código -- Civil, y misma que se aplica supletoriamente, es la que ha continuación se co-- mentará.

Puede considerarse que la razón de ser y motivo determinante y primor-- dial de este contrato es que el comprador obtenga la posesión de la cosa obje-- to del contrato, para que esté en posibilidad efectiva de usar y gozar de ella, haciendo ejercicio así de sus derechos de propietario, aun cuando lo haga con las modalidades y limitaciones que fije la ley.

El Código Civil aplicado supletoriamente indica la forma de entrega, la exactitud de la misma, y con estos dos datos o principios podemos resolver todos los distintos problemas que se presentan con motivo de la entrega de la cosa.

Por lo que hace a la forma de la entrega, acepta el Código actual -- tres maneras: a) real, b) jurídica y c) virtual.

La entrega real es aquella que se hace materialmente, poniendo en posesión efectiva al comprador. Entrega jurídica es la que sin ser real, la ley la considera como si se hubiera entregado la cosa y por último la entrega virtual o ficta es aquella en que el comprador se da por recibido de la cosa antes de que materialmente se hubiere entregado.

Puede válidamente celebrarse un contrato de compraventa sin que el vendedor al momento de perfeccionarse entregue la cosa, y sin que se pacte expresamente el momento, lugar y el modo de entrega, y es entonces cuando la ley suple esta falta de acuerdo, señalando cómo, donde y cuando debe -- cumplir con esta obligación. Al respecto nos dice el maestro Zamora y V.

"El lugar: Si no se conviene nada al respecto, el vendedor debe entregar la cosa en el lugar en que ésta se encontraba en el momento en que se perfeccionó el contrato".

"El tiempo: A falta de estipulación al respecto el vendedor está obligado a entregar la cosa cuando reciba el precio o cuando se lo solicite el comprador".

"El modo: El vendedor debe entregar precisamente la cosa materia del contrato y no está obligado el comprador a recibir otra aunque la que se pretenda entregarle sea de mayor valor y la debe entregar en el estado en que se hallaba al perfeccionamiento del contrato, con todos los frutos producidos desde ese momento y con los rendimientos, acciones y títulos". (54)

d) Garantizar una posesión pacífica al comprador.

Esta obligación, tiene el efecto de obligar al vendedor a responder de las perturbaciones que por actos jurídicos anteriores a la venta sufriera el comprador, en consecuencia que el vendedor no está obligado a responder por actos posteriores a la celebración del contrato, como lo sería el despojo, robo o incluso el daño en propiedad ajena, puesto que para esta situación el comprador tiene acciones especiales para hacer valer su calidad de propietario como lo es la reivindicación. etc.

En cambio el vendedor sí tiene la obligación de garantizar una posesión pacífica contra los actos jurídicos que se traduzcan o manifiesten en una perturbación o despojo de la cosa vendida, y cuyos actos jurídicos hayan tenido su origen con fecha anterior o simultáneamente a la venta. Como las perturbaciones, ya sean jurídicas o materiales, implican un incumplimiento de la obligación del vendedor de garantizar una posesión efectiva y pacífica, el comprador tiene dos acciones, la de rescisión del contrato con el pago de daños y perjuicios o la reducción del precio en atención a los gravámenes que afecten la cosa.

e) Garantizar una posesión útil al comprador.

Es decir no entregar una cosa que padezca de vicios o defectos ocultos.

Nos dice el maestro Zamora y Valencia: "Por vicios o defectos de la cosa, deben entenderse aquellas características que hacen una cosa impropia para el uso a que naturalmente está destinada o al uso que las partes hayan pactado en el contrato y para que proceda la responsabilidad del vendedor se requiere que tal vicio o defecto sea precisamente oculto, es decir que no esté a la vista, que no lo conozca el comprador y que exista en el momento de la celebración del contrato". (55)

Por consiguiente es necesario que los vicios sean anteriores a la ---

compraventa, que hagan impropia la cosa para su uso y que de haberse conocido no se hubiera celebrado.

f) Responder en los casos de evicción.

A esta obligación se le denomina con el nombre de saneamiento para el caso de evicción.

El maestro Rojina Villegas conceptualiza a la evicción de la manera siguiente: "Hay una evicción cuando alguien es privado total o parcialmente de una cosa por virtud de un derecho de tercero reconocido en sentencia ejecutoriada y anterior a la enajenación". (56)

La obligación del vendedor una vez que se priva al comprador de la cosa por evicción, consiste si hay buena fe, en restituir el precio de la cosa, pagar los gastos del contrato si los hubiere hecho el comprador y los gastos del juicio de evicción; si hay mala fe, en restituir a elección del comprador, el precio que tuvo la cosa en el momento de la venta o el que tenga en el momento de la evicción así como pagar los daños y perjuicios, además de los gastos hechos en el contrato y en el juicio de evicción.

Puede renunciarse expresamente al saneamiento y esta renuncia tiene dos interpretaciones en el derecho, de acuerdo a los términos en que se haga.

Si es una renuncia lisa y llana se entiende que no se renuncia al precio, sino a todas las obligaciones accesorias. Pero puede renunciarse de una manera absoluta diciendo que en el caso de que el comprador sufra evicción, renuncia de manera tal al saneamiento porque acepta el riesgo consiguiente y en este caso el comprador no tendrá derecho ni al precio.

g) Pagar impuestos.

Pagar la mitad del impuesto del timbre, conforme al artículo 61 de la vigente Ley General del Timbre, publicada en el Diario Oficial del 31 de diciembre de 1953, los contratantes pagarán los impuestos correspondientes, según la

tarifa respectiva al contrato que celebren.

Dado que el precepto no establece las proporciones entendemos que es por mitades. Ahora, en el artículo 26 de la misma ley estatuye que el adquirente - debe cubrir el impuesto del timbre, pero hace responsables solidariamente de su pago al vendedor, a los notarios, corredores y jueces que actuen en rectoria cuando autoricen la operación sin haberse cumplido las normas relativas, pero - fuera de ese impuesto los demás deberán de ser pagados por partes iguales.

Respecto de los bienes inmuebles ubicados en el Distrito Federal, el vendedor está obligado a pagar el impuesto de translación de dominio en los términos de los artículos 445 y siguientes de la Ley de Hacienda del Distrito Federal.

h) Pago de la mitad de los gastos de escritura y registro.

Esta es la última obligación y se dá salvo pacto en contrario. Señala el artículo 2263 del Código Civil aplicado supletoriamente en materia mercantil:

Art. 2263; "Los contratantes pagarán por mitad los gastos de escritura y registro salvo convenio en contrario".

Es necesario distinguir los gastos notariales de la operación, así como los que demande la inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

3.2. Obligaciones del comprador.

a) Pagar el precio.

Debemos de recordar como ha sido mencionado que el precio debe ser cierto y determinado o determinable.

Por lo que hace a la obligación de dar, en cuanto al pago del precio ésta se regula en el artículo 2248 del Código Civil que se aplica supletoriamente.

Impera en nuestra legislación el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, esto se traduce en que el pago del precio será de acuerdo a lo convenido por los contratantes, sin embargo para el caso de que no se haya estipulado se estará a las reglas que establece el Código Civil que es aplicado supletoriamente en materia mercantil.

Afirma al respecto el maestro Zamora y Valencia: "el precio debe ser pagado por el comprador al vendedor en el lugar, tiempo y modo convenido y solo a falta de pacto expreso de las partes, deben aplicarse las normas supletorias -- que establece la ley". (57)

Por lo que hace al tiempo el artículo 2294 del Código Civil señala que: "a falta de acuerdo entre las partes, el comprador debe pagar el precio en el lugar que se entregue la cosa". Aplicado supletoriamente el Código Civil en la materia mercantil.

Si no convinieron nada las partes en cuanto al tiempo en que se debe pagar por el comprador, debe hacerlo cuando se le entregue la cosa y lo debe pagar de contado, esto es inmediatamente y por lo que hace al modo, el comprador debe pagar el precio en dinero como regla general, aunque como ya lo mencionamos también se considera como compraventa la operación por la que se adquiere una cosa o la titularidad de un derecho, a cambio de una contraprestación que puede consistir parte en dinero y parte con el valor de otra cosa, siempre y cuando la parte en numerario sea igual o mayor que la que se pague con el valor de la otra cosa, ya que si la parte en numerario o sea en dinero fuere menor, el con-

trato sería de permuta.

Por último es importante mencionar que la obligación de entregar la cosa y la de pagar el precio coexisten, de aquí surge la duda de cuál es el primero que debe hacer la entrega si el vendedor o el comprador, para éste efecto la ley establece que las partes deben entregar a un tercero las cosas y éste hará la entrega, con lo que no se rompe con la coexistencia.

b) Pagar la mitad de los gastos de escritura y registro.

Hablar del pago de la mitad, implica forzosamente que la otra parte también está obligada al pago de ésta, dado que la obligación es un imperativo que establece el Estado, entonces, es la misma obligación para ambas partes. Por lo que hace a su estudio nos remitimos a lo señalado en lo referente a la obligación del vendedor de pagar impuestos.

c) Pagar el impuesto del timbre.

También es una obligación para ambas partes y respecto de su estudio se encuentra dentro de la misma obligación correspondiente al vendedor.

d) Recibir la cosa.

Como lo mencionamos es de caracter discutible, en virtud de que la ley expresamente no la consigna como obligación y además como lo señala el maestro Rojina Villegas no da causa para la rescisión del contrato por parte del vendedor.

En efecto, existe una polémica en la doctrina en relación a si debe o no considerarse como obligación del comprador el recibir la cosa.

El maestro Sánchez Meda se inclina por la idea de que sí es una -- obligación expresa por la ley dado que el artículo 2292 del Código Civil -- aplicado supletoriamente establece que es efecto del incumplimiento, la obligación de pagar el alquiler de bodegas, graneros o vasijas, que contengan -

el objeto de la compraventa, y además por lo que hace a la acción de rescisión ésta se ejercerá a través de la vía judicial y no automáticamente. Nosotros no consideramos cierta afirmación, porque, por lo que hace a la acción, su ejercicio efectivamente es por la vía judicial pero, es necesario para todo derecho adjetivo un derecho sustantivo y no existe artículo expreso que lo contenga.

Es decir la ley no faculta al vendedor a rescindir el contrato, y por lo que hace a la obligación del pago del alquiler de bodegas o vasijas, toman sólo el carácter de una obligación secundaria que únicamente da acción al pago del alquiler más no a la rescisión del contrato.

Así lo afirma el maestro Rojas Villegas al decir: "el Código vigente ya no contiene ni la obligación de recibir la cosa, ni el derecho del vendedor para resolver de plano el contrato cuando el comprador no reciba, y sólo hay una disposición que dice que cuando el comprador incurra en mora de recibir, abonará al vendedor el alquiler de las bodegas o vasijas en donde se contenga lo vendido; es decir ya no es en la actualidad obligación de recibir la cosa y por tanto, ya no da lugar a una acción rescisoria del contrato, ni menos a una resolución de pleno derecho". (58)

Con lo anterior concluimos que al recibir la cosa no es una obligación que tenga el vendedor.

4. Derechos de las partes.

4.1. Derechos del vendedor.

Es muy concreto el enlistado del derechos del vendedor; son:

a) Son derechos del vendedor, en forma correlativa, todas las obligaciones del comprador ya mencionadas.

b) Ahora, en forma específica y adicional a las anteriores, en el caso de que el comprador haya sido declarado en estado de concurso, el vendedor tiene derecho a que se le pague en forma preferente el precio o su saldo, de los bienes vendidos y no pagados si se hace su reclamación dentro de los 60 días - siguientes a la venta si se hizo al contado o del vencimiento, si la venta fue re a plazo.

c) También tiene derecho a retener la cosa vendida si el comprador no le ha pagado el precio, o que, no obstante que se haya señalado, se descubra - que el comprador se haya en estado de insolvencia de suerte que el vendedor corra riesgo inminente de no recibir el precio a no ser que se le de fianza de - que se le pagará en el plazo convenido.

d) En caso de incumplimiento de las obligaciones del comprador, de demandar la ejecución forzosa o la resolución del contrato con el pago de daños y -- perjuicios en ambos casos.

4.2. Derechos del comprador.

a) En forma correlativa todas las obligaciones del vendedor ya señaladas.

b) En forma específica y adicional a las mencionadas, el comprador tiene derecho a suspender el pago si aún no lo ha hecho, cuando en el contrato se ha señalado plazo para el pago, si fuere perturbado en su posición o derecho o tuviere justo temor de serlo, mientras el vendedor no le asegure la posesión o le dé fianza, salvo convenio en contrario.

c) Por último tiene derecho el comprador, para el caso del incumplimiento del vendedor de sus obligaciones, de demandar la ejecución forzosa o la resolución del contrato con el pago de daños y perjuicios que correspondan en ambos casos.

5. Diferencia con la compraventa civil.

Como ha sido mencionado en el punto relativo a la definición de compra venta mercantil, ésta se toma desde un aspecto positivo de acuerdo al Código de Comercio, es decir dicho ordenamiento estatuye que serán mercantiles las - compraventas que la ley mercantil les dé ese caracter, de lo cual nosotros -- afirmamos que por la diversidad de aspectos que intervienen no es posible con ceptualizarla, de tal manera que desglosamos casuísticamente las hipótesis -- que se presentan.

Existen tres tipos de compraventa mercantil, por el fin; por el sujeto y por el objeto sobre el que recaigan. Esta clasificación de las compraventas es la base para encontrar las diferencias entre la compraventa civil y la mer cantil, y es así porque la compraventa civil se considera en un aspecto negativo, al afirmarse que serán compraventas civiles las que no sean mercantiles.

También para diferenciar tomamos en consideración que en la compraventa el principio sobre el que gira el derecho de gentes es la realización propia - de las actividades de consumo y esto excluye la especulación comercial.

Ahora bien, siguiendo la clasificación de compraventas mercantiles tenemos las siguientes diferencias:

a) Por el fin. En la compraventa mercantil la finalidad es la especula ción mercantil, luego entonces serán civiles las compraventas que no persigan este fin.

b) Por el sujeto. En la compraventa mercantil los sujetos son empresas mercantiles, éste caracter lo otorga expresamente la ley para el caso de emp resas como la de suministro, fabriles y manufactureras, etc., de tal manera que serán civiles aquellas en que los sujetos no sean empresas mercantiles.

c) Por el objeto sobre el que recaigan. En la compraventa mercantil por el objeto encontramos, que será, cuando por ejemplo se trate de acciones u --

obligaciones de sociedades mercantiles, títulos de crédito, etc. Es decir objetos que la ley les otorga el carácter de mercantil y por tanto serán civiles las compraventas que no tengan por objeto las cosas mercantiles.

Es necesario hacer una última reflexión en cuanto a que si una compra venta tiene cualquiera de los caracteres mencionados será mercantil, luego - entonces si no tiene ninguno será civil.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (32) Rojina Villegas Rafael.- ob. cit.- Pág. 167.
- (33) Ibid., pág. 169.
- (34) Ibid., pág. 170.
- (35) Zamora y Valencia Miguel Angel.- Contratos Civiles.- Editorial Porrúa S.A. México 1981.- Pág. 75.
- (36) Sánchez Meda! Ramón.- De los Contratos Civiles.- Editorial Porrúa S.A.- México 1973.- Pág. 117.
- (37) Zamora y Valencia Miguel Angel.- ob. cit.- Pág. 76.
- (38) Planiol Marcel y Ripert Georges.- Tratado Elemental de Derecho Civil.- Teoría General de los Contratos.- Contratos Especiales.- Traducción del Lic. José M. Cajica Junior.- Cárdenas editor y distribuidor.- México 1983.- Pág. 187.
- (39) Muñoz Luis.- Derecho Mercantil.- Tomo II.- Editorial Librería Herrero.- México 1952.- Pág. 288.
- (40) Rojina Villegas Rafael.- Derecho Civil, Contratos.- Tomo I.- Editorial Jus S.A.- México.- Pág. 80.
- (41) Sánchez Meda! Ramón.- ob. cit.- Pág. 121.
- (42) Loc. cit.
- (43) Zamora y Valencia Miguel Angel.- ob. cit. Pág. 79.
- (44) Rojina Villegas Rafael.- Compendio de Derecho Civil.- Contratos.- Tomo IV.- Decimosexta edición.- Editorial Porrúa S.A.- México 1985.- Pág. 93.
- (45) Olvera de Luna Omar.- Contratos Mercantiles.- Editorial Porrúa S.A.- México 1982.- Pág. 51.
- (46) Rojina Villegas Rafael.- Derecho Civil Mexicano.- Tomo VI.- ob. cit.- Pág. 249.
- (47) Rojina Villegas Rafael.- Derecho Civil, Contratos.- Tomo I.- ob. cit.- Pág. 104.

- (48) Sánchez Meda1 Ramón.- ob. cit.- Pág. 122.
- (49) Rojina Villegas Rafael.- ob. cit.- Pág. 41.
- (50) Ibid., pág. 42.
- (51) Zamora y Valencia Miguel Angel.- ob. cit.- pág. 88.
- (52) Rojina Villegas Rafael.- Derecho Civil Mexicano.- Tomo VI.- ob. cit.- pág. 268.
- (53) Zamora y Valencia Miguel Angel.- ob. cit. pág. 88.
- (54) Ibid., pág. 89-90.
- (55) Loc. cit.
- (56) Rojina Villegas Rafael.- Derecho Civil, Contratos.- Tomo I.- ob. cit.- pág. 127.
- (57) Zamora y Valencia Miguel Angel.- ob. cit.- pág. 92,
- (58) Rojina Villegas Rafael.- ob. cit.- Pág. 135.

CAPITULO III LA COMPRAVENTA COMO PRUEBA DOCUMENTAL EN EL PROCESO ORDINARIO MERCANTIL

1. En la instrucción
 - 1.1. Fase postulatoria
 - 1.2. Fase probatoria
 - 1.2.1. Ofrecimiento
 - 1.2.2. Admisión
 - 1.2.3. Preparación
 - 1.2.4. Desahogo
 - 1.2.5. Publicación
 - 1.3. Fase preconclusiva
2. En el juicio

CAPITULO III LA COMPRAVENTA COMO PRUEBA DOCUMENTAL EN EL PROCESO ORDINARIO MERCANTIL

1. En la instrucción.

La instrucción dentro del proceso ordinario mercantil es una de las dos grandes etapas en que se divide éste. En ella las partes, terceros y tribunal van a realizar actos encaminados a instruir al juzgador en relación a la controversia para que éste tenga conocimiento de todos los elementos necesarios para poder extender un criterio resolutivo de la controversia.

Comprende tres aspectos globales, precisión del debate litigioso, desarrollo de la actividad probatoria y la formulación de las conclusiones y alegatos.

La meta que se busca alcanzar en esta primera etapa del proceso es la de instruir al juzgador, esto es provocarle un conocimiento acerca del litigio sobre el que en su oportunidad habrá de pronunciarse en la segunda etapa del proceso.

Es decir la finalidad propia de esta primera etapa consiste en proporcionar al juzgador todos los elementos de juicio necesarios para que éste produzca su sentencia con la lógica jurídica y propiedad debida.

La participación de los documentos dentro de dicha etapa es de vital importancia, dado que es en la instrucción en donde el juzgador obtiene los elementos de juicio para dirimir la controversia de tal manera que los documentos como instrumento en el proceso que tienen por finalidad la ilustración del juzgador, es precisamente en la instrucción cuando van a entrar en el proceso.

En los puntos sucesivos examinaremos la estructura de las etapas en que se divide la instrucción y la participación de la prueba documental en las mismas.

1.1. Fase postulatoria.

Primera fase en que se divide a la instrucción, antecedente de las demás, en virtud de que las partes exponen sus pretensiones y resistencias; sus afirmaciones y negaciones acerca de los hechos y finalmente invocan las normas jurídicas aplicables al caso concreto.

Es decir, esta etapa en el juicio ordinario mercantil comprende la demanda y contestación. Estructura que al decir de Briseño Sierra es lineal -- dado que se sucede sin intervalos y cada acto es consecuencia del otro.

En esta etapa del juicio ordinario mercantil es en la que se activa el proceso, hecho que siempre se da a cargo de la actora, dado que no es posible que el juzgador por mutuo propio lo active, en virtud de que éste no es un investigador que esté detrás de todo conflicto, sino que es absolutamente necesario que se le informe de las controversias para que tenga conocimiento de las mismas y más aún serán las partes las que tengan la obligación de aportar todos los elementos necesarios para que el juzgador pueda resolver la controversia.

El maestro Cipriano Gómez Lara afirma: "El objetivo que se trata de alcanzar no es otro, sino el de recoger el debate litigioso, esto es, se trata de precisar el contenido del proceso, de determinar aquello que será objeto - después de la actividad probatoria". (59)

En el proceso ordinario mercantil se comprenden solamente dos fases, - la demanda y la contestación a la demanda. Por lo que se afirma que es de carácter simple. Así es como lo estatuyen los artículos 1378 y 1383 del Código de Comercio en virtud de que contempla únicamente la presentación de la demanda y la contestación para posteriormente mandar recibir el negocio a prueba. Por lo que se afirma que es sólo una fase simple, a diferencia de la compleja que contempla la réplica y dúplica.

La participación de los documentos concretamente del contrato de compra venta en estas etapas, se da en los dos aspectos que contempla la litis, el de la demanda y el de la contestación.

En cuanto a la demanda el artículo 96 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal aplicado supletoriamente a la materia mercantil establece que "deberá acompañarse a toda demanda o contestación, el documento o documentos en que la parte interesada funde su derecho", por lo que el actor en el escrito inicial de demanda deberá anexar el contrato de compraventa mercantil si pretende ejercitar una acción ya sea de rescisión, nulidad, etc., de la operación que contiene dicho documento, o en su caso como lo contempla el mismo ordenamiento, sino tuviere el documento a su disposición, designará el archivo o lugar en que se encuentren los originales.

Por tanto a la contestación de la demanda, partiendo de lo establecido en el mismo artículo, tiene el demandado la misma obligación de presentar el contrato en el cual funde su derecho e igualmente sino lo tuviere, tendrá la obligación de señalar el archivo en el que se localice para el efecto de que sea solicitado.

Podría afirmarse que el momento oportuno para la presentación del contrato de compraventa es en la fase postulatoria, pero como lo veremos más adelante la ley permite la presentación posterior de los documentos, con lo cual dicha afirmación se verá no es del todo correcta.

1.2. Fase probatoria.

Hemos visto con anterioridad que el concepto de prueba ha sido tratado en la doctrina de diversas formas. De igual manera la denominación es muy variada, y esto tiene como consecuencia que la denominación de las fases del -- proceso también varíe.

Así el maestro Cipriano Gómez Lara llama fase probatoria a aquella en que participan estos medios y para el maestro Briseño Sierra es etapa confirmatoria, aludiendo a que en esta etapa es en donde se confirma, valga la re-dundancia, lo afirmado en la fase postulatoria.

Para nosotros la denominación adecuada es la de fase probatoria en virtud no sólo de la tradición jurídica sino que nosotros aceptamos el término "prueba" para denominar a estos medios y por lo tanto aceptamos llamar a la - etapa en estudio como fase probatoria.

En la fase probatoria la función principal la realizan las partes, da-do que es aquí donde ellas aportan todos los medios de prueba necesarios para que el juzgador tenga conocimiento objetivo de las afirmaciones hechas por -- las mismas en la fase postulatoria. Es decir en esta fase el juzgador pasará de tener sólo información subjetiva a información objetiva.

Sobre esta etapa afirma el maestro Cipriano Gómez Lara, "el juez tiene necesidad de recibir todos los datos suficientes y necesarios por los cuales venga a constatar, venga a corroborar y a confirmar la posición o posiciones de las partes en el proceso". (60)

La importancia de esta etapa se manifiesta claramente, porque en la - práctica diaria de los tribunales, quien no prueba su acción o su excepción está expuesto a perder su derecho. Esto en virtud de que por sí solo el juez no puede ir en busca de los elementos necesarios para solucionar los conflictos que se susciten en toda la sociedad.

El proceso ordinario mercantil contempla varias etapas para el cumplimiento de la finalidad general de la etapa probatoria, no obstante desarrollarse en un mismo período de tiempo, mismas que son: ofrecimiento de la prueba, admisión de la prueba, preparación de la prueba, desahogo de la prueba, publicación de las pruebas y valoración de la prueba.

La participación del contrato de compraventa mercantil como documento en esta etapa debe estudiarse siguiendo los puntos en que se divide la misma, para precisar la exacta utilidad y función como medio de prueba.

Respecto del derecho positivo es menester señalar que el nexo causal en la estructura lineal del proceso entre la etapa postulatoria y la probatoria - lo encontramos en el artículo 1199 del Código de Comercio, el cual contempla - el que se reciba a prueba el proceso, estableciendo dos supuestos: el que los litigantes lo soliciten o de que el juez lo estime necesario.

Art. 1199 Código de Comercio. "El juez recibirá el pleito a prueba en - el caso de que los litigantes lo hayan solicitado o de que él la estime necesaria".

Art. 1382 Código de Comercio. "Contestada la demanda, se mandará recibir el negocio a prueba, si la exigiere".

Y tal como lo afirma el maestro Zamora Pierce: "El Código olvida mencionar que también deberá recibirse el juicio a prueba si el demandado no conteste a petición del actor y previo acuse de rebeldía" (61).

Luego entonces, al suceder cualquiera de las hipótesis mencionadas nos encontramos con el surgimiento de las fases de la etapa probatoria apareciendo en primer término el ofrecimiento.

1.2.1. Ofrecimiento de la prueba.

A manera de introducción en el ofrecimiento de la prueba es menester citar las palabras del maestro Arellano García: "en el sistema donde prevalece la iniciativa de parte, corresponde a cada una de las personas físicas o morales que tienen el carácter de parte en el proceso, ofrecer las pruebas que pretenden se admitan y se proceda a su desahogo conforme a la ley" (62).

El ofrecimiento de las pruebas es dentro del proceso el momento que concede la ley para que las partes ofrezcan o presenten ante el juez los medios de prueba que consideren necesarios para que la autoridad judicial esté en posibilidad de dirimir la controversia.

En el proceso ordinario mercantil encontramos una mala regulación de las fases procesales, pero especialmente hayamos complicaciones en la fase probatoria por no encontrar una separación entre cada uno de los puntos que comprende dicha etapa, y por el contrario estar todos en un mismo período de tiempo.

Un primer problema que se suscita es el relativo a que el artículo 1383 del Código de Comercio establece: "Según la naturaleza y calidad del negocio el juez fijará el término que crea suficiente para la rendición de las pruebas no pudiendo exceder de 40 días", y el artículo 1097 del mismo ordenamiento nos dice: "Cuando la ley no señale término para la práctica de algún acto judicial o para el ejercicio de algún derecho, se tendrán por señalados los siguientes: I. Diez días, a juicio del juez, para pruebas". Con lo que no se precisa el término para el ofrecimiento.

El artículo 1383 citado, nos habla de que el término será para la "rendición de las pruebas" y por esto se entiende que el término será para el desahogo, y por lo que hace al artículo 1097 este nos da el término para ofrecer pruebas, con lo que por lógica se observa que no hay contradicción

y por lo tanto el término debe de ser de 10 días.

Más sin embargo, se suscita el problema en la práctica, en virtud de que el artículo 1079 habla de 10 días "a juicio del juez" para el ofrecimiento de las pruebas y este hecho de ser a juicio del juez, se interpreta como si este precepto fuera consecuencia del artículo 1383 ya que otorga igualmente que esté al juicio del juez, el determinar realmente cuál será el término para el ofrecimiento, clara que dicho término no podrá exceder de la prohibición expresa de 40 días para la rendición.

De tal manera que en la práctica incluso en autores como Zamora Pierce se ha seguido el criterio de que los 40 días que señala el artículo 1383 no sólo son para el desahogo, sino que también para el ofrecimiento y admisión de las pruebas, concluyendo que para el ofrecimiento de pruebas su única limitación dentro de los 40 días es que éste permita su preparación y desahogo.

Debemos tomar en cuenta que para que hagan prueba plena los documentos privados en materia mercantil, es necesario que sean reconocidos por la contraria, por lo que se ofrece también el reconocimiento y de aquí nosotros proponemos que 8 días antes del vencimiento del término de los 40 días puede ser ofrecido el contrato de compraventa mercantil y no deberá haber problemas para su admisión por cuanto al término.

Otro aspecto importante a tratar es el que esta relacionado con la mención hecha en relación a que el contrato de compraventa puede presentarse como documento base de la acción con el escrito inicial de demanda o como fundatorio de la excepción o defensa con el escrito de contestación a la demanda.

Ahora bien, la ley mercantil mexicana estatuye en el artículo 1387 "las pruebas documentales que se presenten fuera del término serán admitidas en cualquier estado del juicio antes de sentenciarse" de lo que se infiere que es posible presentar los documentos con posterioridad al periodo de ofrecimiento de pruebas y hasta antes de la sentencia, pero establece el mismo precepto que

y por lo tanto el término debe de ser de 10 días.

Más sin embargo, se suscita el problema en la práctica, en virtud de que el artículo 1079 habla de 10 días "a juicio del juez" para el ofrecimiento de las pruebas y este hecho de ser a juicio del juez, se interpreta como si este precepto fuera consecuencia del artículo 1383 ya que otorga igualmente que esté al juicio del juez, el determinar realmente cuál será el término para el ofrecimiento, clara que dicho término no podrá exceder de la prohibición expresa de 40 días para la rendición.

De tal manera que en la práctica incluso en autores como Zamora Pierce se ha seguido el criterio de que los 40 días que señala el artículo 1383 no sólo son para el desahogo, sino que también para el ofrecimiento y admisión de las pruebas, concluyendo que para el ofrecimiento de pruebas su única limitación dentro de los 40 días es que éste permita su preparación y desahogo.

Debemos tomar en cuenta que para que hagan prueba plena los documentos privados en materia mercantil, es necesario que sean reconocidos por la contraria, por lo que se ofrece también el reconocimiento y de aquí nosotros proponemos que 8 días antes del vencimiento del término de los 40 días puede ser ofrecido el contrato de compraventa mercantil y no deberá haber problemas para su admisión por cuanto al término.

Otro aspecto importante a tratar es el que esta relacionado con la mención hecha en relación a que el contrato de compraventa puede presentarse como documento base de la acción con el escrito inicial de demanda o como fundatorio de la excepción o defensa con el escrito de contestación a la demanda.

Ahora bien, la ley mercantil mexicana estatuye en el artículo 1387 "las pruebas documentales que se presenten fuera del término serán admitidas en cualquier estado del juicio antes de sentenciarse" de lo que se infiere que es posible presentar los documentos con posterioridad al periodo de ofrecimiento de pruebas y hasta antes de la sentencia, pero establece el mismo precepto que

es para cuando la partes que las presente no haya sabido de ellas, o no haya podido haber antes los documentos.

Esto último consideramos que encuadra cuando la acción principal no sea algún efecto directo del contrato de compraventa mercantil, en virtud de que en este supuesto es necesario para fundar la acción que se presente el contrato como contrato-base. De lo que concluimos que no es posible que se dé la hipótesis en el supuesto planteado, del artículo 1387 del Código de Comercio, dado que si el contrato necesita el consentimiento de ambas partes - estas lo conocen, y de hecho su acuerdo es un requisito esencial para el surgimiento de la relación jurídica.

1.2.2. Admisión de la prueba.

El segundo momento en la fase probatoria es el llamado de admisión de prueba. En este es el juzgador el que califica la procedencia de los medios de prueba que han ofrecido las partes; en la calificación debe atenderse a la pertinencia y a la utilidad de cada uno de los medios ofrecidos, así como a la oportunidad del ofrecimiento.

Hablar de pertinencia es en relación a que los medios de prueba sean en verdad los apropiados, los propios para demostrar aquél punto de la litis al que se relacionen, es decir por ejemplo no podemos ofrecer una fotografía como prueba de una fecha acaecida, y sí podemos en este caso ofrecer una testimonial.

En cuanto a la utilidad nos referimos a que los medios de prueba en verdad sirvan para la ilustración del juzgador y no simplemente sean ofrecidos -- como lo realizan muchos litigantes para retener el proceso y hacer más lenta -- la tramitación del mismo.

Por lo que hace a la oportunidad, queremos hacer ver que si las pruebas no son ofrecidas en el tiempo que la ley o el juzgador por su arbitrio fijen, el juez tiene la facultad para desechar su admisión dado que ha precluido su derecho.

El Código de Comercio no regula específicamente los lineamientos que -- debe seguir el juzgador para admitir o desechar una prueba, sin embargo el -- artículo 298 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal sí establece reglas generales a que se debe sujetar la admisión o desechamiento de una prueba. Nos dice dicho artículo:

Art. 298. "Al día siguiente en que termine el período del ofrecimiento de pruebas, el juez dictará resolución en la que determinará las pruebas que se admitan sobre cada hecho, pudiendo limitar el número de testigos prudencialmente. No se admitirán diligencias de pruebas contra derecho, contra la moral

o sobre hechos que no han sido controvertidos por las partes, sobre hechos -- imposibles o notoriamente inverosímiles. Contra el auto que deseche una prueba procede la apelación en el efecto devolutivo, cuando fuere apelable la sentencia en lo principal. En los demás casos no hay más recurso que el de responsabilidad".

De este precepto debemos de tomar en cuenta que el proceso ordinario -- mercantil a diferencia del civil es un solo período el que se tiene para el -- ofrecimiento, admisión y desahogo de las pruebas.

Ahora, por lo que hace al contrato de compraventa mercantil como prueba documental, al interpretar el artículo mencionado solo encontramos que no se admitirá si este es sobre hechos que no hayan sido controvertidos, sobre -- hechos imposibles, o notoriamente inverosímiles, en virtud de que los otros -- supuestos no corresponden a la prueba documental.

El artículo citado consideramos que debe ser aplicado en el Distrito -- Federal por la supletoriedad que existe en materia mercantil de la ley común.

Por último para la admisión de las pruebas también el juzgador debe -- seguir las reglas que haya tanto particulares como generales que rigen a la -- prueba documental.

Así por ejemplo si se presenta un contrato de compraventa mercantil -- que viene del extranjero, es necesario para su admisión como prueba en el pro -- ceso, que esté legalizado por el ministro o cónsul de la República residente en el territorio de su otorgamiento, de tal manera que sino está legalizado -- esto será motivo de que se deseche el documento.

1.2.3. Preparación de la prueba.

Los actos de preparación de la prueba suelen ser de origen complejo, ya que participan en ellos, tanto el órgano jurisdiccional como las partes, e inclusive algunos terceros. Citar testigos y peritos, formular interrogatorios o pliegos de posiciones, fijar fechas para la celebración de audiencia o diligencias, etc., son típicas de este momento procesal.

El juez ordena la preparación de las pruebas a través de un auto que se pone a la vista de las partes, para que realicen las actividades propias en la preparación de las probanzas.

Generalmente en la práctica el juez ordena la preparación en el auto que admite las pruebas, con lo que se pretende hacer más ágil la tramitación del litigio pero esto no obsta para seguir considerando que el proceso es una serie de etapas que se desarrollan de una manera lineal, subsecuente y que tienen a un mismo fin, con lo que seguimos sosteniendo que el juicio ordinario mercantil se puede dividir en fases.

En efecto, el hecho de que en un mismo auto se contemplen la admisión y el requerimiento de preparación, no implica la alteración, en el orden de aparición subsecuente de las etapas procesales.

En cuanto al contrato de compraventa mercantil, como ha sido afirmado, en el proceso aparece como prueba documental. Por regla general la preparación de los documentos no requiere de actos judiciales dentro del proceso. Si un documento como afirma el maestro Ovalle Fabela "consiste en un objeto mueble apto para representar un hecho, a través de la escritura" (63), y la representación implica la existencia anterior; luego entonces el hecho sucedió con anterioridad y de ser verdadero el documento, la existencia del mismo es desde el pasado. Ahora bien si la existencia del documento es pasada, esto implica que estará listo para su desahogo con anterioridad al requerimiento del juez, de tal manera que explicamos nuestra conclusión: que el documento,

no necesita actos de preparación para que pueda desahogarse posteriormente en el proceso.

Por último a la regla general afirmada, cabe la excepción que establece el artículo 1240 del Código de Comercio que a la letra dice:

Art. 1240. "Los documentos existentes en partido distinto del en que se siga el juicio, se compulsarán a virtud de exhorto que dirija el juez de los autos al del lugar en que aquellos se encuentren".

En este precepto se da la situación en la que si es necesario la realización de autos judiciales para la preparación del documento, y lo que pasa en esta es, que el interesado al ofrecer la prueba solicitará al juez gire exhorto al juez del partido en que se encuentren los documentos. Con lo que para la preparación se tendrá que ordenar el exhorto y su envío a la autoridad que deberá remitir el documento. Generalmente es el interesado el que agiliza el trámite de diligenciar el exhorto.

1.2.4. Desahogo de la prueba.

Este momento entraña una serie de actividades, también de naturaleza -- compleja, en virtud de las cuales se asume la prueba y la adquiere el tribunal.

Según el medio de prueba de que se trate, es el trámite y la naturaleza de los actos: las preguntas a las partes y a los testigos; los cuestionarios a los peritos y la respuesta de todos ellos, así como la visita personal que el juez haga a los locales o sitios para ver por sí mismos las cosas; todos los anteriores son momentos de desahogo de las pruebas y este extremo es de suma importancia en cuanto al levantamiento de las actas en que se consigna, es decir, se deja constancia en el expediente de los diversos actos de desahogo de las señaladas pruebas.

Todo lo que quede plasmado en el expediente, será aquello en lo que la autoridad se basará para resolver el litigio, si nosotros no ponemos atención a esta etapa procesal, corremos el riesgo de que los datos que se consignen - en las actas, que se levantan como constancias, no sean los verdaderos y con esto podemos perder el juicio.

Hemos hecho el análisis del artículo 1384 del Código de Comercio, al - hablar del ofrecimiento de pruebas, del cual concluimos que siguiendo la práctica forense el periodo de rendición de pruebas, no únicamente será para su - desahogo sino que contempla también el ofrecimiento y la admisión. Como lo es tablece dicho precepto el término no podrá exceder de 40 días, sin embargo la ley contempla un término llamado de prórroga en el artículo 1384 que dice:

Art. 1384. "Estando dentro del término concedido, la parte que pretenda su prórroga pedirá al juez que se cite a la contraria a su presencia, y el juez lo hará así, mandando poner razón de ellos en los autos. En vista de lo que las partes alegaren se concederá o denegará la prórroga. Si al pedirla, se acompañare el consentimiento por escrito de la contraria, se otorgará la prórroga por todo el plazo que las partes convengan, no excediendo del legal".

Tal como lo afirma el precepto será a petición de parte interesada y posteriormente a los alegatos el juez podrá o no otorgarlo y no podrá exceder de 40 días.

Por cuanto al desahogo de la documental consistente en el contrato - de compraventa mercantil, la práctica forense ha tendido en llamar que "el mismo se desahoga por su propia y especial naturaleza", con lo que tampoco se requieren de actividades especiales de las partes o terceros o de la propia autoridad, para el desahogo.

Los documentos deben en esta etapa ya constar en el expediente, dado que fueron presentados en la fase postulatoria o en su caso en el ofrecimiento como ha sido visto; de tal manera que la autoridad lo único que tiene que hacer es comprobar su existencia y en el acta de la audiencia plasmar su recepción, con la fórmula citada.

Trataremos en esta etapa un aspecto que no obstante no corresponder a la misma es importante mencionar.

El artículo 1296 del Código de Comercio estatuye lo siguiente:

Art. 1296. "Los documentos privados sólo harán prueba plena, y contra su autor, cuando fueren reconocidos legalmente, conforme a los artículos -- 1241 y 1245, salvo lo dispuesto en el artículo 534 para la firma del aceptante en las letras de cambio".

Para nuestro contrato en estudio este precepto es de vital importancia porque paralelo al ofrecimiento de esta prueba es necesario ofrecer la prueba del reconocimiento, de lo contrario el contrato no tendrá valor probatorio en el juicio.

El artículo 1206 del Código de Comercio nos habla de dos tipos de perfiles el ordinario y el extraordinario; el primero es el que hemos mencionado - y que se contempla en el artículo 1383, del mismo ordenamiento y el segundo -

lo consagra el artículo 1206 del Código de Comercio diciendo:

Art. 1206. "El término de prueba es ordinario y extraordinario. Es ordinario el que se concede para producir probanzas dentro del Estado o Distrito - Federal en que el litigio se sigue. Es extraordinario el que se otorga para que se reciban pruebas fuera de los mismos Distrito Federal o Estado".

Este período extraordinario no es susceptible de prórroga.

Ahora por cuanto al término extraordinario nosotros consideramos que el momento oportuno para su solicitud es una vez comenzado el período ordinario y hasta antes de vencimiento, y esto en virtud de que el término ordinario --- comprende la fase de ofrecimiento, preparación y desahogo de pruebas.

1.2.5. Publicación.

Nos encontramos ante una reminiscencia histórica del proceso; la publicación de probanzas.

A decir del maestro Tellez Ulloa: "La publicación de probanzas es la unión de los cuadernos de prueba de la actora y de la demandada, a los autos del juicio principal" (64).

Es claro que en la actualidad no es funcional y como lo afirma el mismo autor al citar a Caravantes "nada hace con estos que se impulse o retraiga el proceso".

En efecto en la actualidad, la recepción de pruebas se hace con citación de la parte contraria, las partes pueden intervenir en su preparación y pueden estar en el desahogo pues las vistas son públicas.

Sin embargo, el Código de Comercio la sigue conteniendo no obstante su desaparición en el código de procedimientos civiles. Así el artículo 1385 dice:

Art. 1385. "Concluido el término probatorio, desde luego y sin otro trámite se mandará hacer la publicación de probanzas".

Nos dice el maestro Zamora Pierce: "En la práctica, ante los tribunales del Distrito Federal, la publicación sigue el siguiente trámite: el juez dicta un decreto mandando a la secretaría haga la publicación de probanzas; en cumplimiento de ese decreto, la secretaría hace constar en autos una certificación enumerando las pruebas que ofreció y rindió cada una de las partes; por último, el juez dicta un nuevo auto ordenando que se haga saber a las partes el contenido de la certificación" (65).

Por último podemos afirmar que después de realizada la publicación, las partes no están ni más ni menos enteradas que antes de que ocurriera, del contenido del expediente.

1.3. Fase Preconclusiva.

La fase preconclusiva se compone por los actos de las partes que se han denominado en el tiempo como alegatos o conclusiones, y al decir del maestro - Fix Zamudio: "son la exposición oral o escrita de los argumentos de las partes sobre el fundamento de sus respectivas pretensiones una vez agotada la etapa - probatoria y con anterioridad al dictado de la sentencia de fondo en las diversas instancias del proceso" (66).

Con estos se persigue dar al juzgador una idea con respecto a lo que se ha negado o afirmado; acerca de lo que las partes han pretendido y resistido y lo que es más importante, se trata de hacer ver al juzgador aquellas afirmaciones y negaciones que han sido confirmadas por los medios probatorios desahogados. En resumen como lo afirma el maestro Gómez Lara, "el alegato solo debe ser un examen de la prueba para orientar al juez. quien personalmente sacará - de ella las conclusiones que considere pertinentes, porque el actor piensa que ha logrado su objetivo, sustentar el derecho que le asiste y justificar la exigencia de su tutela y el demandado sostiene una posición similar" (67).

Así que los dos están en la idea de que solo puede caer una resolución, la que cada uno postula.

En esta etapa el oferente del contrato de compraventa mercantil, hará - las reflexiones necesarias para probar los puntos que postuló y con lo que está relacionado el contrato.

Debemos recordar que el derecho otorga obligatoriedad al acuerdo de las partes en el que se vinculen jurídicamente. Es aquí el momento oportuno para - hacer ver al juzgador, que el clausulado que contiene el contrato, es obligatorio para las partes y por lo tanto utilizarlo de fundamento de derecho para -- proponer la sentencia. Por supuesto que debemos fundamentar también los argumentos, con lo que tendremos que citar al derecho sustantivo.

De aquí observamos la gran vinculación que existe entre el derecho adje-

tivo y el derecho sustantivo.

Esta etapa preconclusiva así se denomina porque al hacerse las reflexiones de derecho sustantivo bajo la ya realizada actividad adjetiva, se encuentran los sujetos de la relación procesal en un punto anterior al juicio y con semejantes características de valoración.

Su regulación se contempla en el artículo 1388 del código de comercio:

Art. 1388. "Mandada hacer la publicación de pruebas, se entregarán los autos originales, primero al actor y después al reo, por diez días a cada uno, para que aleguen de buena prueba".

Sobre este precepto nos dice Zamora Pierce: "señalemos que, para que se inicie el término de alegatos, basta con que se haya mandado la publicación y no es necesario esperar a que la secretaría del juzgado efectivamente lo haga" (68). Por tanto el juez en un mismo auto puede ordenar la publicación de las pruebas y entregar el expediente para alegatos.

Por último el mismo artículo señala que las partes tienen diez días para formular alegatos.

2. En el juicio.

Esta es la segunda etapa del proceso, y en ella se desenvuelve únicamente una actividad por parte del Órgano jurisdiccional, emitir, dictar o pronunciar la sentencia jurisdiccional definitiva que viene a terminar el proveo y a resolver la contienda o conflicto de intereses.

En el proceso ordinario mercantil la actividad del juzgador es de carácter sencillo, porque la sentencia la dicta el mismo juez que ha seguido la instrucción y sin necesidad de complicaciones puesto que, lo único que tiene que hacer el juzgador es leer, estudiar y analizar el expediente para posteriormente dictarla.

Conviene antes de entrar al estudio concreto de la sentencia hablar de lo que se ha dado en llamar el auto de citación para sentencia.

La etapa de instrucción termina con lo que hemos dicho se denomina "auto de citación para sentencia", esto es el auto que ordena cerrar la etapa de la instrucción el cual dispone que se dicte sentencia definitiva.

El artículo 1389 establece: "Pasado que sea el término para alegar, serán citadas las partes para sentencia"

Como se ve en este precepto antes del pronunciamiento de la sentencia, deberá de dictarse un auto que ordene la resolución, y disponga el cierre de la etapa de instrucción porque como se menciona, se dictará después de los alegatos, mismos que son el último momento de la instrucción.

Una vez que se ha dictado el auto de citación para sentencia el juez, tiene como lo establece el artículo 1390 del Código de Comercio 15 días para pronunciarla. Cabe mencionar que en la vida práctica los jueces tienen un gran rezago de sentencias pendientes, por el cúmulo de trabajo y por tanto, el término en la mayoría de las veces no es respetado.

Por cuanto a la sentencia nos surgen las siguientes preguntas: ¿Qué es? ¿Cuál es su naturaleza jurídica?, ¿Cómo es?, ¿Qué debe contener?, mismas que - a continuación trataremos de responder.

Sentencia para el maestro Becerra Bautista "es la resolución formal -- vinculativa para las partes que pronuncia el tribunal al agotarse el procedimiento, dirimiendo los problemas adjetivos y substanciales por ellas controversios". (69)

El maestro Cipriano Gómez Lara afirma que sentencia es: "el acto final de un proceso normal que se desarrolla en todos sus pasos". (70)

El maestro Arellano García habla de sentencia definitiva en primera instancia diciendo que es: "el acto jurídico del órgano jurisdiccional en el que se resuelve la controversia principal y las cuestiones incidentales que se han reservado para ese momento con apego al derecho vigente". (71)

El maestro Eduardo Pallares nos dice: "sentencia es el acto jurisdiccional por medio del cual el juez resuelve las cuestiones principales materia del juicio o las incidentales que hayan surgido durante el proceso". (72)

Para nosotros la sentencia, es una actuación del juzgador, la cual se - ubica dentro del proceso y que tiene como finalidad darlo por terminado resolviendo el conflicto de intereses, al absolver o condenar al demandado.

En cuanto a la naturaleza jurídica, nos dice el maestro Eduardo Pallares que la mayoría de los autores convergen en la conceptualización de lo que es la sentencia pero al estudiar la naturaleza del acto se encuentran las diferencias. Hecho que podemos desglosar de las definiciones citadas al hablar los - autores de resolución, acto final, acto jurídico, acto jurisdiccional.

Para nosotros es cierto que sea un acto jurídico, que se realiza en una función jurisdiccional que dé fin al proceso, que resuelva la controversia, -- pero creemos que como figura jurídica es una actuación del juzgador y que le -

recaen los caracteres señalados por los autores.

En cuanto al ¿Cómo es la sentencia?, obedece a la forma que debe tener la sentencia. El Código de Comercio no regula una formalidad específica para las sentencias que diriman la controversia planteada en el juicio ordinario - mercantil como lo hacía el código de Procedimientos Civiles de 1884, y además si aplicamos supletoriamente el artículo 82 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal encontramos el principio de que quedan abolidas las fórmulas de las sentencias, con lo cual concluimos que no hay una formalidad establecida para la sentencia del juicio ordinario mercantil.

Sin embargo, el Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal aplicado supletoriamente establece una serie de requisitos que debe plasmar el juzgador en el dictado de la sentencia que son:

a) Identificación. El lugar, la fecha, la mención del juez, el nombre de las partes y el objeto del pleito, son circunstancias que permiten identificar una sentencia y determinar también su validez jurídica (Art. 86 C.P.C.).

b) Narración. La exposición de los hechos acontecidos durante el procedimiento o sea la síntesis de los puntos cuestionados a través de la demanda y contestación, los medios de prueba ofrecidos y desahogados por cada parte; los problemas jurídicos planteados y las incidencias que van a ser materia de resolución, es lo que corresponde a la parte narrativa del fallo.

c) Motivación. Es análisis de los hechos controvertidos con base en valoración de las pruebas y a la luz de las disposiciones legales aplicables, - así como la solución que a esos problemas jurídicos se dé. La aplicación de la norma abstracta a las situaciones de hecho es lo que constituye la motivación de una sentencia (Art. 81 C.P.C.).

d) Resolución. La sentencia jurídicamente es parte del fallo, que condena la voluntad del Estado en el caso concreto y que debe ser la conclusión 16-

gica que resulte de la motivación de la sentencia, con base en su parte narrativa.

e) Autorización. Toda actuación debe ser firmada, tanto por el juez, - como por su secretario, para que tenga validez. (Art. 80 C.P.C.)

Por cuanto al contenido, es decir al fondo de la sentencia son tres -- los aspectos que deben contemplarse.

a) Congruencia. Es decir que la sentencia debe decidir en forma congruente todos los puntos, y solo los que se le hayan planteado.

b) Motivación. Consiste en la obligación del tribunal de expresar los motivos, razones y fundamentos de su resolución. Dicho carácter se desprende de lo establecido en el artículo 16 constitucional que dice:

Art. 16 constitucional. "Nadie puede ser molestado en su persona, familia, domicilio, papeles o posesiones sino en virtud de mandamiento escrito de autoridad competente que funde y motive la causa legal del procedimiento...".

Lo que se debe de entender en el sentido de que la propia autoridad - está obligada a expresar los preceptos o principios jurídicos en los que funda su actuación y los motivos y razonamientos que lleven a la autoridad a aplicar ese principio jurídico al caso concreto.

c) Valoración de las pruebas. Nuestro legislador estableció un sistema mixto de valoración de las pruebas, en el cual fijó al juez las reglas con sujeción a las cuales debe aprobar los medios probatorios.

Para la documental privada el Código de Comercio establece en el art. 1296 las reglas de valoración a que está sometida. Por lo que tenemos que decir que los documentos privados por serlo, están restringidos en cuanto a su validez probatoria a las personas que los suscribieron. De ahí la necesidad de que expresamente sean reconocidos por su autor para que hagan prueba en contra suya.

Por otro lado, se presume que los documentos presentados por una parte deben probar plenamente en su contra, pues éste hecho implica un reconocimiento del contenido consignado en ellos.

Por último la legislación mexicana admite la eficacia del documento -- privado presentado en juicio por uno de los interesados, si no es impugnado -- por la contraparte, al presumir su reconocimiento.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- (59) Gómez Lara Cipriano.- Derecho Procesal Civil.- Editorial Trillas.- México 1984.- Pág. 27.
- (60) Ibid., Pág. 28.
- (61) Zamora Pierce Jesús.- Derecho Procesal Mercantil.- Tercera edición.- Cárdenas editor y distribuidor.- México 1983.- Pág.118.
- (62) Arellano García Carlos.- Derecho Procesal Civil.- Editorial Porrúa.- México 1981.- Pág. 158.
- (63) Diccionario Jurídico Mexicano.- Instituto de Investigaciones Jurídicas.- Tomo III.- Editorial Porrúa.- México 1985.- Pág. 344.
- (64) Tellez Ulloa Marco Antonio.- Enjuiciamiento Mercantil Mexicano.- Segunda edición.- Editorial del Carmen S.A.- México 1980.- Pág. 302.
- (65) Zamora Pierce Jesús.- ob. cit.- Pág. 129.
- (66) Diccionario Jurídico Mexicano.- Tomo I.- ob. cit. Pág. 126.
- (67) Gómez Lara Cipriano.- ob. cit.- Pág. 30
- (68) Zamora Pierce Jesús.- ob. cit.- Pág. 150.
- (69) Becerra Bautista José.- El proceso civil en México, Libro Primero.- Editorial Jus S.A.- México 1962.- Pag. 187.
- (70) Gómez Lara Cipriano.- ob. cit. Pág. 127.
- (71) Arellano García Carlos.- ob. cit. Pág. 371.
- (72) Pallares Eduardo.- Derecho Procesal Civil.- Octava edición.- Editorial -- Porrúa S.A.- México 1979.- Pág. 421.

CAPITULO IV JURISPRUDENCIA APLICABLE

CAPITULO IV JURISPRUDENCIA APLICABLE

En la Instrucción.

Presentando un documento como parte de la demanda inicial, es explícita la voluntad del actor para que sea tenido en cuenta por vía de prueba lo que hace innecesaria la formalidad de que se insista sobre esa voluntad, durante el término probatorio, pues precisamente la ley establece que a la demanda deberán acompañarse los documentos que funden la acción. (73)

Quinta Epoca:

Tomo XLIV, Pág. 987. Mendoza de Ochoa Concepción.

Tomo XLV, Pág. 1924. Martínez Anastasia.

Tomo XLVI, Pág. 1489. Limón Pascual y Coag.

Tomo LI, Pág. 2355. Hernández Sorcini Ricardo.

Tomo LVIII, Pág. 2982. Barrera Sacramento.

Apéndice de la Jurisprudencia de 1917 a 1965 del Semanario Judicial de la Federación. Cuarta Parte. Tercera Sala. Pág. 521.

Si la autoridad judicial admite en su sentencia, como pruebas del demandado, documentos que éste debió acompañar y no acompañó a su contestación o a su réplica, es concluyente que deja al actor sin defensa porque lo priva del derecho de conocer oportunamente tales documentos para poderlos objetar. Es ésta la finalidad perseguida por la ley, en defensa de la buena fe procesal, al disponer que dichos documentos se acompañen precisamente a los escritos que fijan la controversia. (74)

Quinta Epoca: Tomo CXXVIII, Pág. 356. A.D. 3417/55. Sucesión de Elías Hernández S. - Mayoría de 4 votos.

El artículo 291 del Código de Procedimientos Civiles del Distrito Federal ordena que las pruebas deben ser ofrecidas relacionándolas con cada uno de los puntos controvertidos; pero ninguna disposición del mismo código establece la sanción de que la prueba debe ser rechazada cuando no ha sido relacionada con los puntos cuestionados. (75)

Quinta Epoca: Tomo CXXX, Pág. 88. A.D. 3032/55. Benigno Damián.- 5 votos.

Como la admisión de las pruebas es una facultad subjetiva que la ley deja exclusivamente al arbitrio del juzgador, no puede considerarse violatoria de garantías, sino cuando se infringen las reglas que rigen la prueba, o se hace una inexacta fijación de los hechos; entendiéndose que regulan la prueba en tal caso las normas que rigen su recepción y no precisamente su apreciación, pues de lo contrario se llegaría a la consecuencia de que en el amparo las autoridades, que de él conocieran, tuvieran que substituirse al juez común para hacer uso del arbitrio que la ley le concede. (76)

Jurisprudencia. Tercera Sala.- 53.

Es cierto que el tribunal debe recibir las pruebas que le presenten las partes, siempre que estén reconocidas por la ley, según lo establece en su primera parte el artículo 87 del Código Federal de Procedimientos Civiles; pero también lo es que sólo deberán de recibirse aquellas que conforme a la ley tengan tal carácter, es decir, procedentes para el objeto que se propusieron y no las que sean incongruentes con los hechos que se controvierten o se promuevan de modo indebido. (77)

Amparo en revisión 2762/1965. Guillermo López Ortega y otro. Junio 30 de 1970. Unanimidad. Ponente: Mtro. Abel Huitrón y A.

PLENO. Séptima Epoca, Volumen 18, Primera Parte, Pág. 81.

No exhibidas en su totalidad las probanzas solicitadas oportunamente por las partes, procede, con apoyo en la fracción IV del artículo 91 de la Ley de Amparo, revocar el fallo y ordenar la reposición del procedimiento en cuanto sea necesario, a efecto de que las partes estén en aptitud de aportar las pruebas indicadas, toda vez que dichas probanzas pueden influir en la sentencia que debe dictarse en definitiva. (78)

Amparo en revisión 650/1964. Trabajadores de Auto-Transportes México-Morelia- Guadalajara, S.C.L. y Coagda. Junio 6 de 1968. 5 votos. Ponente: Mtro. Felipe Tena Ramírez.

2a. SALA.- Sexta Epoca, Volumen CXXXII, Tercera Parte, Pág. 72.

Tesis que ha sentado precedente:

Amparo en revisión 8867/1961. Claudio Trujillo Cedillo. Julio 2 de 1962. 5 votos. Ponente: Mtro. José Rivera Pérez Campos.

Sostiene la misma tesis:

Amparo en revisión 8891/1961. Eulogio Estudillo Escobar y Coags. Julio 2 de 1962. 5 votos.

2a. SALA.- Sexta Epoca. Volumen LXI, Tercera Parte, Pág. 112.

En el juicio.

Tratándose de la facultad de los jueces para la apreciación de las pruebas, la legislación mexicana adopta el sistema mixto de valoración, pues si -- bien concede arbitrio al juzgador, para la apreciación de ciertas pruebas (testimonial, pericial o presuntiva), ese arbitrio no es absoluto sino restringido por determinadas reglas basadas en los principios de la lógica, de las cuales no debe separarse, pues al hacerlo, su apreciación, aunque no inflinja directamente la ley, sí viola los principios lógicos en que descansa, y dicha violación puede dar materia al examen constitucional. (79)

Quinta Epoca: Tomo LV, Pág. 2192.- Freytag Gallardo Guillermo.

Tomo LXVI, Pág. 1980.- Cía. de Phonofil de Forest, S.A.

Tomo LXVII, Pág. 1044.- Casarín W. Alfredo.

Tomo LXIX, Pág. 2256.- Moreno Ayala José, sucesión de y Coags.

Tomo LXXI, Pág. 422.- Vicencio Juan, sucesión de.

Apéndice de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del Semanario Judicial de la Federación.- Jurisprudencia Común al Pleno y a las Salas. Núm. 143, Pág. 265.

Pesa en el juzgador el deber de examinar absolutamente todas las pruebas de autos, a fin de determinar, con el resultado de ese análisis, si se - probaron o no y en que medida, los hechos fundatorios del derecho exigido o de las excepciones o defensas opuestas; de tal manera que inclusive las pruebas de una de las partes pueden ser benéficas para la demostración de las pretensiones de la otra y a la inversa, sin que obste, naturalmente, el hecho de que la pretensión de quien la haya ofrecido y rendido no haya sido coadyuvar en el triunfo de los intereses de su contraria; porque lo que interesa al Estado, a través del juez, es realizar la justicia, no denegarla, a sabiendas de que aparece demostrada, y tanto es así, que dentro de las funciones del -- juzgador de administrar justicia, se encuentra incluso la facultad de tomar - en consideración, en forma oficiosa, las presunciones que resulten de las ac--tuaciones y los hechos notorios, esto es, se insiste, sin que importe que tales pruebas hayan sido o no ofrecidas; faltaría el juez a la congruencia, si in--trodujera oficiosamente hechos al debate no presentados por las partes; pero no porque cumpla con la obligación de justipreciar todas las pruebas, ya favo--rezcan a una de las partes o a la otra. (80)

Quinta Epoca: Tomo CXXX, Pág. 236. A.D. 5169/55.- Guillermo Francisco Macías.- Unanimidad de 4 votos.

Tratándose de juicios del orden mercantil, no obstante lo dispuesto en el artículo 1296 del Código de Comercio, los documentos privados provenientes de terceros no objetados por el colitigante, hacen prueba, como si hubieran sido reconocidos, en razón de que establecida la supletoriedad de la ley de procedimientos local respectiva como aquél no regula el punto, - debe estarse a lo establecido en la legislación procesal de los Estados de la República. Como el Código de Comercio no rechaza el reconocimiento tácito de documentos privados, si el Código de Procedimientos Civiles local lo estatuye, éste debe ser aplicado supletoriamente. (81)

Sexta Epoca, Cuarta Parte:

Vol. LXX, Pág. 24.- A.D. 7861/61.- Financiera de Oaxaca, S.A.- Unanidad de 4 votos.

Apéndice de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del Semanario Judicial de la Federación. Cuarta Parte. Tercera Sala. Pág. 524.

Basta que se reconozca la firma de los documentos privados, para que se consideren auténticos en su integridad salvo prueba en contrario; en la inteligencia de que la carga de la prueba de la objeción pesa sobre quien -- trata de destruir esa presunción. (82)

Sexta Epoca.- Cuarta Parte:

Vol. XIII, Pág. 200. A.D. 6407/57 Carlos F. Baeza. 5 votos.

Vol. XXIV, Pág. 148. A.D. 4521/57. Juventino Espinosa Sánchez. Unanimidad de 4 votos.

Vol. XXXIII, Pág. 146. A.D. 5058/58. Sucesión de Miguel Cárdenas. 5 votos.

Vol. LVIII, Pág. 136, A.D. 3260/59. Luis Héctor y Francisco José Avila Garza. 5 votos.

Vol. LXXIX. Pág. 141. A.D. 6810/60. Transportes Nacionales del Centro

Estrella Blanca, S.C.L. Unanimidad de 4 votos.

Apéndice de Jurisprudencia de 1917 a 1965 del Semanario Judicial de la Federación. Cuarta Parte. Tercera Sala. Pág. 522.

COMENTARIOS.

Las jurisprudencias citadas con los números 73 y 74 reafirman la -- obligación que tienen las partes en el juicio ordinario mercantil de pre-- sentar en la fase postulatoria los documentos base de la acción, al mencio-- nar que de no hacerse de esta manera, puede dejarse sin defensa a la parte contraria.

La citada con el número 75 nos resalta la importancia que tiene el -- fondo sobre el trámite en el ofrecimiento de las pruebas y dentro de éstas se encuentra la documental.

La jurisprudencia siguiente, número 76, reafirma lo mencionado en la admisión de pruebas y concluye que el juez tiene el libre arbitrio para ad-- mitirlas sujetándose sólo a reglas de admisión, y la número 77 sólo nos di-- ce que el juez puede también desechar una prueba si no es congruente con la litis.

Por lo que respecta a la citada con el número 78 ésta concede margen para exigir el desahogo de todas y cada una de las pruebas, y la 79 nos rea-- firma el carácter mixto que tiene el sistema probatorio en el proceso ordi-- nario mercantil.

Por último las jurisprudencias citadas con el número 80, 81 y 82 y -- que son relativas al juicio nos confirman la obligación que tiene el juez -- de valorar todas y cada una de las pruebas siguiendo los lineamientos que -- establecen las estipulaciones tanto legales como constitucionales.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS

- (73) Castro Zavaleta Salvador y Muñoz Luis.- 55 años de Jurisprudencia Mexicana.- 1917-1971.- Suprema Corte de Justicia y Tribunales Colegiados.- Civil.- Cárdenas editor y distribuidor.- México, D.F. 1972.- Pág. 260-261.
- (74) Jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación.- De los fallos pronunciados en los años de 1917 a 1965.- Cuarta parte Tercera Sala.- Imprenta Murgía S.A.- Pág. 525.
- (75) Ibid., Pág. 841.
- (76) Ibid., Pág. 833.
- (77) Barrutieta Mayo Francisco.- Jurisprudencia y tesis sobresalientes 1971-1973 actualización III Civil sustentadas por la Tercera Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación.- Ediciones Mayo.- México 1975.- Pág. 447.
- (78) Barrutieta Mayo Francisco.- Jurisprudencia y tesis sobresalientes 1966-1970 actualización II Civil sustentadas por la Tercera Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación.- Ediciones Mayo.- México 1968.- Pág. 786.
- (79) Castro Zavaleta Salvador y Muñoz Luis.- Ob. cit.- Pág. 261.
- (80) Jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación.- ob. cit.- Pág. 841-842.
- (81) Castro Zavaleta Salvador y Muñoz Luis.- Ob. cit.- Pág. 264.
- (82) Ibid., Pág. 262-263.

CONCLUSIONS

CONCLUSIONES

1. La trascendencia del Derecho Romano es patente en la compraventa, no obstante que en dicho derecho no hay transmisión de la propiedad por sí sola, sino a través de la traditio. Por otra parte a través de un proceso de maduración crea los procedimientos propios para hacer valer las acciones que se otorgan por motivo del incumplimiento de las obligaciones de las partes. El Derecho Francés hace aportaciones en el desarrollo de la compraventa romana, ya que es en éste en el que la misma transmite la propiedad sin necesidad de la traditio.

2. El Derecho Español antiguo reglamenta a la prueba documental a -- través de un proceso lento y en un legislación anárquica, hecho que aunado a su transmisión cultural en las colonias americanas, tuvo como consecuencia que la documental en México fuera mal regulada en sus inicios hasta las modificaciones hechas en materia mercantil en el México independiente.

3. Los instrumentos son un género y consisten en toda objetivación de la representación del pensamiento, ya sea en forma material o literal que -- puede ser perceptible por los sentidos. Por lo que hace a los documentos -- solo son las escrituras que sirven para probar algo.

4. Es imposible dar una definición de compraventa mercantil por la diversidad de circunstancias que intervienen en ésta, y solamente podemos caracterizarla por tres aspectos: porque se realizan con el fin de especulación comercial; porque la celebran sujetos mercantiles y porque el objeto sobre el que recaen es una cosa de caracter mercantil.

5. Consideramos que el precio y la cosa son objetos indirectos del contrato de compraventa mercantil, y por lo tanto requisitos necesarios para su

existencia, y en relación a los requisitos de validez la capacidad y la forma contemplan reglas particulares.

6. El proceso ordinario mercantil se desenvuelve a través de una estructura lineal de puntos sucesivos y por lo tanto es posible dividirlo en fases - las cuales son: la instrucción y el juicio. La primera de estas etapas comprende a su vez tres fases que son: la fase postulatoria, la fase probatoria y dentro de ésta se encuentra el ofrecimiento, admisión, preparación, desahogo y publicación, y por último la fase preconclusiva.

7. En el ejercicio de una acción efecto del contrato de compraventa mercantil, el momento oportuno para la presentación del mismo es en la fase postulatoria.

8. El período de ofrecimiento de pruebas en el proceso ordinario mercantil debe de ser de diez días al aplicarse el artículo 1097 fracción I del Código de Comercio y no de 40 días como se hace en la práctica.

9. Por regla general el contrato de compraventa mercantil como prueba documental dentro del proceso ordinario mercantil no requiere actas de preparación para su desahogo, la excepción la encontramos cuando el documento se haya en diverso partido judicial o archivo.

10. La publicación de probanzas es un trámite obsoleto e innecesario del proceso ordinario mercantil en la actualidad, dada la constante publicidad de las actuaciones procesales.

11. Por último el contrato de compraventa mercantil dentro del proceso ordinario mercantil aparece en la forma procesal de prueba documental, y su inmersión en dicho proceso se presenta en las diversas etapas que éste comprende.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- ALBA H. CARLOS.- Estudio comparado entre el Derecho Azteca y el Derecho Posi-
tivo Mexicano.- Editorial Jus S.A.- México 1957.
- ARELLANO GARCIA CARLOS.- Derecho Procesal Civil.- Editorial Porrúa S.A.- Méxi-
co 1981.
- BECERRA BAUTISTA JOSE.- El Proceso Civil en México.- Libro Primero.- Editorial
Jus S.A.- México 1962.
- BONFANTE PEDRO.- Instituciones de Derecho Romano.- Traducción de la octava edi-
ción italiana por Luis Bacci y Andrés Larrosa.- Segunda edición.- Madrid 1959.
- CARNELUTTI FRANCISCO.- La Prueba Civil.- Traductor Niceto Alcalá Zamora y Cas-
tillo.- Traducción de la segunda edición italiana.- Ediciones Arayú.- Buenos -
Aires 1959.
- CRISTOBAL MONTES ANGEL.- Curso de Derecho Romano.- Universidad Central de Ve-
nezuela.- Caracas 1974.
- DEVIS ECHANDIA HERNANDO.- Teoría general de la prueba judicial.- Tomo II.- Se-
gunda edición.- Editor Victor P. de Zavalla.- Buenos Aires 1982.
- DIAZ BRAVO ARTURO.- Contratos Mercantiles.- Editorial Harla S.A. de C.V.- Méxi-
co 1983.
- ESCRICHE JOAQUIN.- Diccionario razonado de legislación y jurisprudencia.- Se-
gunda reimpresión.- Editora e impresora Norbajacalifornia.- Ensenada, Baja Ca-
lifornia 1974.
- GOMEZ LARA CIPRIANO.- Derecho Procesal Civil.- Editorial Trillas .- México 1984.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS.- Diccionario Jurídico Mexicano.- Tomo I
Editorial Porrúa S.A.- México 1985.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS.- Diccionario Jurídico Mexicano.- Tomo -
III.- Editorial Porrúa S.A.- México 1985.

LEMUS GARCIA RAUL.- Derecho Romano (Compendio).- Cuarta edición.- Editorial Li-
musa.- México 1979.

LESSONA.- Teoría general de la prueba en Derecho Civil.- Tomo II.- Traducción -
a la tercera edición italiana.- Editorial Reus.- Madrid 1929.

MEIRA SILVIO A.B.- Instituciones de Direito Romano.- Quarta edicao.- Editor Max
Limonad.- Sao Paulo.

MUÑOZ LUIS.- Derecho Mercantil.- Tomo II.- Editorial Librería Herrero.- México
1952.

OLVERA DE LUNA OMAR.- Contratos Mercantiles.- Editorial Porrúa S.A.- México --
1982.

PALLARES EDUARDO.- Derecho Procesal Civil.- Octava edición.- Editorial Porrúa,
S.A.- México 1979.

PALLARES PORTILLO EDUARDO.- Historia de Derecho Procesal Civil Mexicano.- Uni-
versidad Nacional Autónoma de México.- México 1962.

PETIT EUGENE.- Tratado elemental de Derecho Romano.- Traducción de la novena -
edición francesa por Don José Fernández González.- Editorial Saturnino Calleja
S.A.- Madrid.

PIETRO ALFREDO DI.- Manual de Derecho Romano.- Cooperadora de Derecho y Ciencias
Sociales.- Buenos Aires.

PINA RAFAEL DE Y CASTILLO LARRANAGA JOSE.- Instituciones de Derecho Procesal Civil.- Décima edición.- Editorial Porrúa S.A.- México 1974.

PLANIOL MARCEL Y RIPERT GEORGES.- Tratado elemental de Derecho Civil.- Teoría General de los Contratos Especiales.- Traducción del Lic. José M. Cajica Jr. Cárdenas editor y distribuidor.- México 1983.

PLANIOL MARCEL Y RIPERT GEORGES.- Tratado práctico de Derecho Civil.- Tomo X Primera parte.- Traducción española por el Dr. Mario Díaz Cruz.- Editorial -- Cultural S.A.- Habana, Cuba 1946.

ROJINA VILLEGAS RAFAEL.- Compendio de Derecho Civil.- Contratos.- Tomo IV.- Décimosexta edición.- Editorial Porrúa S.A.- México 1985.

ROJINA VILLEGAS RAFAEL.- Derecho Civil, Contratos.- Tomo I.- Editorial Jus - S.A.- México D.F.

ROJINA VILLEGAS RAFAEL.- Derecho Civil Mexicano.- Tomo VI.- Contratos.- Vol. I Editorial Porrúa S.A.- México 1977.

SANCHEZ MEDAL RAMON.- De los Contratos Civiles.- Editorial Porrúa S.A.- México 1973.

SCIALOJA VITTORIO.- Procedimiento Civil Romano.- Ediciones Jurídicas Europa-América.

TELLEZ ULLOA MARCO ANTONIO.- Enjuiciamiento Civil Mexicano.- Segunda edición.- Editorial del Carmen S.A.- México 1980.

TRINCAVELLI NELIDA E.- La Compraventa en Roma.- Ediciones Lerner.- Argentina 1970.

VICENTE Y CARAVANTES JOSE DE.- Tratado histórico crítico filosófico de los -- procedimientos judiciales en materia civil según la Ley de Enjuiciamiento.- -

Tomo II.- Imprenta Gaspár y Rog editores.- 1856.

ZAMORA PIERCE JESUS.- Derecho Procesal Mercantil.- Tercera edición.- Cárdenas editor y distribuidor.- México 1983.

ZAMORA Y VALENCIA MIGUEL ANGEL.- Contratos Civiles.- Editorial Porrúa S.A.- - México 1981.

LEGISLACION

FUERO JUZGO.- En latín y castellano, cotejado con los más antiguos y preciosos Códices por la Real Academia Española.- Por Ibarra impresor de Cámara de S. M. Madrid 1815.

CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS.- Colección Porrúa.- 45 edición.- - Editorial Porrúa S.A.- México 1985.

CODIGO DE PROCEDIMIENTOS CIVILES PARA EL DISTRITO FEDERAL.- Colección Porrúa.- 30 edición.- Editorial Porrúa S.A.- México 1985.

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.- Edición de la Secretaría de Gobernación.- México 1985.

LOS CODIGOS ESPAÑOLES CONCORDADOS Y ANOTADOS.- Tomo VII.- Novísima recopilación de las leyes de España.- Tomo I que contiene los libros Primero y Segundo.

JURISPRUDENCIA

BARRUTIETA MAYO FRANCISCO.- Jurisprudencia y tesis sobresalientes 1966-1970.- Actualización II Civil.- Sustentadas por la Tercera Sala de la Suprema Corte - de Justicia de la Nación.- Mayo ediciones.- México 1968.

BARRUTIETA MAYO FRANCISCO.- Poder Judicial de la Federación.- Apéndice 1917-1975.- Jurisprudencia Cuarta Parte, Tercera Sala.- Mayo ediciones.- México - 1975.

BARRUTIETA MAYO FRANCISCO.- Jurisprudencia y tesis sobresalientes 1971-1973 Actualización III Civil.- Sustentadas por la Tercera Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación.- Mayo ediciones.- México 1975.

CASTRO ZAVALA SALVADOR Y MUÑOZ LUIS.- 55 Años de Jurisprudencia Mexicana - 1917-1971.- Suprema Corte de Justicia y Tribunales Colegiados.- Civil.- Cárdenas editor y distribuidor.- México D.F. 1972.

JURISPRUDENCIA DE LA SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACION.- De los fallos - pronunciados en los años de 1917 a 1965.- Cuarta Parte, Tercera Sala.- Imprenta Murguía S.A.- México 1965.