

2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

LA NATURALEZA JURIDICA DE LA CARTA DE INTENCION



FACULTAD DE DERECHO SECRETARIA AUXILIAR DE EXAMENES PROFESIONALES

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE: LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

SOLEDAD ESPINDOLA DURAN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **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.

# I N D I C E

INTRODUCCION. . . . .	I
CAPITULO PRIMERO	
ANTECEDENTES. . . . .	1
A).- Edad Media. . . . .	7
B).- La Revolución Industrial. . . . .	14
C).- La Edad Moderna. . . . .	16
D).- La Epoca Contemporánea. . . . .	18
CAPITULO SEGUNDO	
LA CARTA DE INTENCION. . . . .	23
A).- Definición. . . . .	27
B).- Elementos . . . . .	28
C).- Formalidades de la Carta de Intención. . . . .	35
D).- Derechos y Obligaciones que se generan de la Carta de Intención. . . . .	40
CAPITULO TERCERO	
NATURALEZA JURIDICA DE LA CARTA DE INTENCION	
A).- Análisis de su Denominación. . . . .	46

B).- La Actividad Precontractual. . . . .	49
C).- Consecuencias Jurídicas de la Actividad Precontractual . . .	57

#### CAPITULO CUARTO

##### MECANISMO PRACTICO DE LA CARTA DE INTENCION

A).- Características Generales de estos Documentos. . . . .	66
B).- Diferencias entre la Carta de Intención y otros Contratos - Mercantiles similares, (Promesa de Venta, Compraventa y el Contrato de Adhesión). . . . .	77
C).- Propuesta para regular la Carta de Intención en el Derecho Positivo Mexicano. . . . .	90

C O N C L U S I O N E S . . . . .	102
-----------------------------------	-----

B I B L I O G R A F I A . . . . .	104
-----------------------------------	-----

## I N T R O D U C C I O N

En el devenir del Derecho, encontramos que van surgiendo distintas formas de obligaciones que corresponden a las necesidades de cada momento-histórico.

El Derecho Mercantil se caracteriza por ser una de las ramas de la ciencia jurídica, más dinámica, ya que las relaciones comerciales sufren - directa e inmediatamente la influencia de los múltiples avances que alcanza la humanidad.

Es por esta razón que una de las principales fuentes del Derecho - Mercantil se encuentra en la costumbre o usos comerciales, ya que usualmente las necesidades que se presentan en la práctica del comercio se resuelven en una forma casuística, hasta que con motivo de la repetición continua del mismo caso, surge la necesidad de regular jurídicamente esta relación.

El propósito del presente trabajo, es realizar un estudio de una figura comercial que ha aparecido en el desarrollo de las actividades mercantiles actuales y que ha sido denominada, Carta de Intento o Carta de Intención y que a pesar de su incipiente aparición ha prosperado y plantea una serie de consecuencias necesarias de estudiar.

Debido a lo novedoso del tema y a sus características especiales, existe muy poca bibliografía que trata esta figura, que tiene estrechos --lazos con el Derecho Civil y con el Derecho Internacional, además de raíces en la Economía y en la Administración de Empresas.

No se pretende que este trabajo pueda esclarecer en definitiva el origen y alcances de la Carta de Intención, pero contiene el mejor esfuerzo posible de una estudiante que aspira a desempeñarse en el mundo jurídico.

## CAPITULO PRIMERO

### ANTECEDENTES

Para encontrar los antecedentes de la Carta de Intento o Carta de Intención, es necesario buscar en la historia misma del Derecho Mercantil las distintas formas que se han dado con el propósito de generar obligaciones.

En el Derecho Romano, encontramos que la forma en los contratos era un instrumento fehaciente de prueba, ya que se sabía con claridad y certeza que negocio jurídico se celebraba por las partes,

El Dr. Guillermo Floris Margadant (1), nos menciona en su obra: "Cada negocio madura durante cierto lapso, con una serie de pláticas previas, sugerencias, contraposiciones, etc., la forma del negocio sirve para indicar con claridad: "aquí termina la fase preparatoria, comienzan ahora las discusiones jurídicas que implicarán derechos y deberes".

La teoría del contrato en la época de Justiniano tendió progresivamente a un subjetivismo, abandonando el objetivismo externo que le caracterizaba.

(1) FLORIS MARGADANT GUILLERMO.- DERECHO PRIVADO ROMANO.- Editorial - Esfinge, S.A., México.- Año 1981, Pág. 349.

Así el formalismo fue cediendo poco a poco al subjetivismo que se basaba principalmente en el consentimiento-causa, ésto significaba que - debería existir una congruencia entre las voluntades declaradas de las partes, con la consecuencia material del negocio. Por este motivo en la época de Justiniano ya se concedía acción a los PACTOS NUDOS, como creadores de obligaciones entre las partes.

Podemos considerar como 1er. antecedente de la Carta de Intención, las figuras jurídicas denominadas PACTOS, que surgen en el Derecho Romano.

En efecto, pactum etimológicamente deriva de pascisci, que significa hacer las paces (XII tablas, VIII 2) y sólo en la época clásica llega a tener el significado de convenio jurídico.

El Pacto era el acuerdo de voluntades entre los interesados, que se basaba principalmente en la proposición de una de las partes y la aceptación de la otra, teniendo la intención de celebrar un negocio jurídico.

Los primeros pactos en aparecer en la época antigua del Derecho Romano, fueron los pactos denominados nudos, que tenían cierto efecto jurídico, ya que engendraban obligaciones naturales, de modo que su cumplimiento era voluntario, además de que la intensa vida económica de Roma, le fue dando a éstos mayor eficacia jurídica.



Estos pactos nudos, se dividieron en tres grupos: Los Adyectos, Pretorios y Legítimos, todos ellos adquirieron la denominación de pactos vestidos.

1.- Pactos Adyectos.- Eran los pactos concertados entre las partes en el momento mismo de celebrarse un Contrato de Buena fé, en donde se tomaba en cuenta la intención de las partes y demás circunstancias del caso, para que fueran incluidas en el contrato principal y así obtuvieran una eficacia parcial.

2.- Pactos Pretorios.- Se les denominaba así porque intervenía la figura del pretor, para conceder a las partes cierto tipo de acciones y excepciones, con fundamento en algunos de estos pactos, los cuales pasaron de la categoría de pactos nudos a la de los pactos vestidos.

3.- Pactos Legítimos.- Algunas constituciones imperiales, concedían acciones de legalidad, para exigir el cumplimiento de algunos pactos, hasta entonces considerados nudos. Como Pactos Legítimos se pueden enunciar: La promesa de dotar, la promesa de donar y el convenio de someter eventuales pleitos futuros a la opinión de uno o varios árbitros. (Justiniano).

Por la intensa actividad económica de la vida romana se fue reduciendo la utilización de Pactos Nudos, para dar paso a los contratos inno-

minados. Estos en el momento de su formación se parecían a los pactos nudos, ya que no producían negocios jurídicos que revistieran cierta eficacia procesal.

Estos contratos tenían la característica de sólo obtener su cumplimiento si cualquiera de las partes prestaba a favor de la otra lo que había prometido voluntariamente.

Este tipo de contratos que surgieron principalmente al final de la época clásica romana, independientemente de las formas contractuales ya establecidas (La Compraventa, el Arrendamiento, la Sociedad, etc.), con su aparición fueron limitando la utilización de los pactos nudos.

Sin embargo, estos contratos fueron obteniendo cierta eficacia procesal, por el uso de fórmulas determinadas, otros porque realizaban la entrega física de la cosa, varios de ellos por el consentimiento y otros por la ejecución voluntaria del contrato innominado por una de las partes como causa suficiente para obligar jurídicamente a la otra parte.

El contrato innominado resulta de la convención por la cual dos personas se comprometen recíprocamente una prestación. Este acuerdo, se volvía obligatorio, sólo cuando alguna de las partes cumplía con la prestación prometida.

En el desarrollo histórico de los contratos innominados encontramos que éstos eran ejecutados voluntariamente, ya que no existía sanción alguna si se incumplía con lo convenido; presentándose así una solución para quien se viera desfavorecido en cuanto al cumplimiento de este tipo de contrato.

"¿Qué recurso le ofrece el Derecho Romano para que la otra parte no se enriquezca a su costa?. Dos soluciones son posibles:

- a) Obligar a la otra parte a suministrar lo que ha prometido, en cambio; es reconocer fuerza obligatoria a la convención; es admitir la idea de contrato.
- b) Dar a la parte que ha ejecutado un medio de ser indemnizada; es negar efecto a la convención; es rechazar toda relación contractual entre las partes" (2).

En todo acuerdo, pacto o convención encontramos que debe existir siempre el consentimiento.

Consentimiento.- Es el acuerdo de 2 o más personas que se entienden para producir un efecto jurídico determinado.

(2) PETIT EUGENE.- TRATADO ELEMENTAL DE DERECHO ROMANO.- Editorial Epoca, S.A., México,- Año 1983, Pág. 422.

En el consentimiento siempre se da el ofrecimiento por una de las partes que acepta contraer una obligación. Esto es una simple polícitación, promesa hecha, pero no aceptada aún, y que por lo tanto no engendra alguna obligación.

Tomando como base que la voluntad es elemento esencial de todo negocio jurídico y que deberá de ser susceptible de determinarse fehacientemente, es necesario que no se mantenga sólo en el pensamiento o propósito interno, del que desea la existencia del acto jurídico, siendo exclusivamente un acto interno, debiendo exteriorizarse por actos, palabras o solemnidades que permitan que esta intención tenga plena eficacia jurídica. Si el negocio jurídico no se exterioriza, carece de validez, siendo preciso emitir la voluntad.

La voluntad se puede expresar en muy diversas formas, mediante gestos, actos, por medio de la palabra escrita o hablada, existiendo formalidades establecidas por la Ley para crear distintos actos jurídicos.

Como referencia debemos mencionar que en el Derecho Romano, ya se conocen las promesas de contratos, llamados precontratos, cuyo objetivo principal consistía en fijar las bases, para la celebración de un Contrato

definitivo posterior. Generalmente tomaron la forma de estipulaciones (stipulaciones de contraendo, según D. 45.1.68). (3) basándose en esta promesa, el actor podía exigir la celebración del Contrato Definitivo.

Pero muchas veces no se llegaba a celebrar el Contrato, por motivo de que el precontrato revestía mala voluntad por alguna de las partes y la otra parte que actuó de buena fé prefería pedir una indemnización por el interés que normalmente recibiría si el Contrato Definitivo se hubiera celebrado.

#### **A) EDAD MEDIA**

##### **IMPERIO ROMANO DE ORIENTE**

En esta época el derecho mercantil, tiende a manifestarse de una manera más acentuada por medio de cuerpos legales de carácter individual, aún cuando surge el comercio colectivo, ignorando a tales legislaciones particulares.

El imperio romano de oriente que vive en perpetua lucha con los árabes hasta su extinción total en el siglo XV con la toma de Constantinopla por los turcos fue sin embargo, el intermediario natural entre los pueblos de Europa y los de oriente y la clave codiciada del importantísimo comercio con las Indias y con el resto del continente Asiático. Por eso

(3) FLORIS MARGADANT GUILLERMO.- OB. CIT.- Pág. 428.

no es extraño que no bastara a llenar las necesidades las famosas Leyes - Rodeas, ni las escasas disposiciones jurídicocomerciantes de la obra de Justiniano.

**PISA.-** Se menciona que son 2 las compilaciones marítimas atribuidas a los pisanos: El *constitum usus*.- conjunto de costumbres que aplicaban los magistrados encargados de la jurisdicción marítima y el *BREVE CONSULUM MARIS* o *BREVE CURIA MARIS*.- que con los 2 nombres se conoce, en el que, bajo la forma del juramento que habían de prestar los cónsules se contenían todas las obligaciones que las Leyes les imponían por razón de funciones.

**GENOVA.-** Esta ciudad en el período de su florecimiento que es desde 1261 a 1380 fue mercantil por excelencia, sólo cede en importancia ante Venecia. Situada a orillas del mediterráneo, vive dedicada a las industrias marítimas.

Se llega a comprender que un país como este en que el comercio - - constituía la función pública principal a la que el estado consagraba especial dedicación en el derecho e instituciones mercantiles, en donde se desarrollarían extraordinariamente las actividades mercantiles.

Génova no tuvo como la mayoría de las ciudades de Italia una compilación de legislación mercantil especial, ésto se explica, por la gran importancia de la vida mercantil que adquirió. No existiendo diferencia - -

alguna entre la contratación civil y la mercantil.

Los Genoveses contribuyeron a la creación de las costumbres mercantiles del Mediterráneo, no sólo por su activo tráfico comercial, sino también por su obra legislativa; como fueron los estatutos de Pera, colonia genovesa en las orillas del Bósforo, se redactaron en el siglo XIII y a principios del XIV, instituyeron una magistratura especial, con el título de *Officium Gazariae*, compuesta de 8 personas notables, a los que confirieron no sólo facultades de carácter administrativo, sino también legislativas.

**VENECIA.** - Fundada a mediados del siglo V por los habitantes de la ciudad de Aquilea.

El poder que tuvo Venecia fue que durante la cuarta cruzada, transporta a todo el ejército de los cruzados al Asia menor, organiza al mismo tiempo una expedición en contra del imperio griego, con cuya expedición se apoderó de Constantinopla, desmembró el Imperio, destituyó al emperador y fundó un imperio latino, que a su vez fue destruido por los genoveses.

Venecia como Génova hizo del comercio la función principal del Estado, se puede decir que formó una vasta asociación de mercaderes, organizada políticamente para el fin que se proponían que era el comercio.

Las principales familias de la ciudad, se dedicaban al comercio, - ya que gozaban de ciertos privilegios y ocupaban un navío de determinado - tonelaje: La construcción naval, el armamento de los barcos, el precio de los fletes, la composición de la carga, el modo de operar, la época de salida, el tiempo de permanencia en el puerto de destino, la época de regreso, todo esto estaba previsto y regulado por el Gran Consejo de la ciudad.

En Venecia se llevaba a cabo la balanza mercantil: Consistente en el análisis de exportación e importación para tomar medidas encaminadas a evitar la salida de divisas y de esta forma fortalecer las finanzas públicas, lo que en la actualidad significa proteccionismo.

Así mismo, existía la disposición que ordenaba a los comerciantes\_ que importaran siempre, con preferencia a los metales preciosos, mercade-- rias que pudieran proporcionar nuevos rendimientos.

Además a Venecia se le debe la creación del primer Banco Público,- que no llevó precisamente al nombre de Banco, hasta después de haber sido\_ creado y popularizado el Banco de San Jorge (Génova), el de Venecia se le conoció con el nombre de Monte.

**FRANCIA.**- En el Derecho Marítimo tuvieron gran importancia los llamados - Roles de Olerón, ya que ejercieron una gran influencia en el comercio marí- timo nor-europeo, se difundieron y aplicaron en los países, de: Francia -



España, Holanda, Inglaterra, Alemania y Países Bálticos.

En Francia, destaca principalmente como factor importante en el -  
desenvolvimiento del Derecho Mercantil la organización de las ferias, las  
más importantes fueron: Las de París, las de Champagne, Montepillier y -  
Lyon (siglos XII y siguientes), ferias en donde se daban cita los comer- -  
ciantes de toda Europa. Se establecieron y difundieron los usos y costum- -  
bres mercantiles, así como el intercambio de productos y monedas. Estas si  
tuaciones se plasmarían posteriormente en las ordenanzas de Luis XIV y en  
el Código de Napoleón.

**ESPAÑA.** - La Península Ibérica, desde su antigüedad, tuvo un sistema codifi-  
cado, debido a las aportaciones que dieron los ordenamientos locales, así  
como la recopilación de Leyes, que dejaron ver la influencia ejercida que  
tenía el derecho Justiniano sobre el derecho Hispano, ya que este se basó  
principalmente en la costumbre y el derecho eclesiástico. Este sistema de  
Leyes no realizó la separación del derecho común, con el derecho privado, -  
ni tampoco se llevó a cabo la distinción entre el derecho común y el dere-  
cho comercial, salvo las ordenanzas de Bilbao que fue el ordenamiento le-  
gal de carácter mercantil.

Las Siete Partidas.- Es la obra más importante del derecho Clásico  
Hispano, tanto por su alcance y perfección técnica, así como la aplicación  
que tuvo en la propia España y en América. Su creación fue durante el rei-

nado de Alfonso X, el sabio (1256-1265) y comenzó a regir en 1348, durante el reinado de Alfonso XI.

Estas partidas se basaron principalmente en el derecho romano y - las aportaciones del derecho canónico, sin embargo por su extensión y complejidad en su redacción, parecía dar consejos, más que la creación y apli cación de normas legales, además denotaba incongruencia entre sus disposiciones y el derecho utilizado, que normalmente era de carácter costumbrista, por ésto dilato su aplicación.

De las siete partes en que se divide esta ordenanza, la partida - quinta, es la que tuvo más relación con el derecho mercantil, ya que trata de una manera concreta y clara las obligaciones y contratos, fue considerada por los jurisconsultos ser la partida más detallada de esta obra, contiene 15 títulos, y cada uno de ellos se encuentra dividido en Leyes y todos ellos mencionaron la materia comercial, aunque más específicamente los títulos I (empréstitos o mutuos), V (ventas y compras), VI (cambios), VII (mercaderes y ferias), X (compañías de comercio).

En los siglos XVIII, Inglaterra, Francia y Holanda, se preocupaban cada uno de ellos en su propia economía.

Las teorías y las Leyes de estas naciones, han sido clasificadas - como un sistema mercantil, ya que principalmente, defendían su riqueza y -

su poder político.

En estos países se presentó un medio para su enriquecimiento: La "balanza favorable de comercio", que significaba que del reino de Inglaterra se extrajeron una gran cantidad de mercancías que fueran llevadas a ultramar y una cantidad menor de éstas fueran introducidas a este país.

Cualquier nación que se dedicara a este tipo de comercio aumentaría su poder económico y político.

La regla que observaban estos estados era la de vender anualmente más al extranjero que lo que consumían de sus productos, ya que la parte de su exportación que no regresaba en mercancías, debería necesariamente retornar en dinero.

Con la decadencia de España en las postrimerías del siglo XVI, Holanda, nación pequeña pasó a uno de los primeros lugares entre las potencias de la época, por haber desarrollado un poderío marítimo. Ya que los Holandeses como los Venecianos se vieron obligados a practicar la navegación y aprender todo lo relacionado con los barcos. Los buques Holandeses se dedicaron al traslado de las mercancías de otros países como lo fueron: Francia e Inglaterra.

Inglaterra país inconforme con esta situación por realizar el pago

a Holanda por el traslado de sus mercaderías, expidió en 1660 una Ley de navegación que señalaba: que ningún artículo o mercancía de ese reino debía ser importado o exportado, sino eran conducidos por barcos pertenecientes a esa nación, a Irlanda o los pertenecientes al dominio de Gales.

Existen también en la propia Ley de navegación otras secciones, - que no fueron beneficiosas para las propias colonias de Inglaterra, pues - prohibían a éstas la fabricación de artículos elaborados con materias primas, como la lana y el hierro, ya que se obligaba a los colonos las enviasen a Inglaterra para ser manufacturadas.

Los dos grandes objetivos mercantilistas que tenía Inglaterra con respecto al tráfico comercial en relación con sus colonias eran:

1.- Obligar a los americanos a recibir sólo de ésta todas las manufacturas y artículos europeos que podía suministrarles.

## **B) REVOLUCION INDUSTRIAL**

Iniciada en el Siglo XVIII por la clase media (Burguesía), la revolución industrial comienza en Inglaterra, ya que las propias Islas Británicas, crearón las premisas para el desarrollo de la industria; así como la supresión de la servidumbre; el despojo de sus tierras a campesinos, originó por una parte, la abundancia de mano de obra libre y por otra se estimu

Tó el método de agricultura capitalista. Como consecuencia de esto, aumento el mercado interior, así como su mercado exterior, dando como resultado el descontento por parte de otras naciones.

La revolución industrial se caracterizó por el desigual desarrollo y distribución de industrias como lo fueron: La algodónera, metalúrgica y hullera. En donde preponderaba la influencia industrial de los países de Inglaterra y Francia en el mercado mundial, donde imponían sus políticas y barreras aduaneras, en relación a la salida de sus mercancías a otros países. La revolución industrial acelera el término de una etapa evolutiva en la historia de la legislación mercantil, puesto que el descontento de la clase burguesa, por las excesivas regulaciones y restricciones al comercio y la industria, además de las concesiones que otorgaba el Gobierno de Francia a la clase privilegiada en cuanto a Monopolios y aunado a la carga de impuestos a los grupos más débiles; así como la existencia de viejas leyes y la aprobación de otras realmente absoletas.

Al mismo tiempo surgieron las primeras asociaciones de gremios llamadas corporaciones, que iban en contra del sistema feudal establecido, -- creando así sus propios ordenamientos, que regulaban su acción administrativa, legislativa y judicial, a través de estatutos.

El intenso tráfico de mercancías, creaba la necesidad de normas para regirlo adecuadamente, dando nacimiento a un Derecho Especial, que sur-

gía de la práctica, era el reflejo de las necesidades de la clase mercantil, el cual fué sustituyendo el viejo Derecho Común por el libre y espontáneo desenvolvimiento de la actividad comercial, que no se vió sometida - al formalismo jurídico, ni a las restricciones, ya que se basaban principalmente en las prácticas que realizaban los comerciantes.

Al concluir la revolución industrial, se destruye el orden feudal\_ y a su vez nace un Sistema Social distinto, fundado en el libre cambio de mercancías. Se deja de aplicar la vieja legislación, cuyos mandamientos jurídicos, ya no respondían a las características de la vida de aquel tiempo.

### **C) EDAD MODERNA**

El descubrimiento de América y el paso hacia las Indias Orientales por el Cabo de Buena Esperanza, causó un cambio fundamental en el comercio ya que se desplazó de los países mediterráneos principalmente Italia, a las Naciones Occidentales, primero, España y Portugal, después, Francia, Holanda e Inglaterra. Los cuales se encontraban en una posición geográfica privilegiada para traficar con el Nuevo Mundo.

En esta época los USOS INTERNACIONALES de comercio, empleados en las ferias de la Edad Media, cedieron ante un Derecho Nacional. Cada uno de los estados desarrolló sus propios caracteres en relación a su Derecho\_

## Comercial.

El Gobierno de cada estado empieza a intervenir para la imposición de normas que regularan la actividad comercial, implantando en sus Constituciones y Leyes la creación o supresión de normas que fueran aplicables a este campo.

El Derecho Mercantil en su aspecto Internacional se modifica, ya que no se trata del simple intercambio de mercancías como sucedía en la Época Medieval, sino que implicaría que se realizarán formalmente las relaciones entre banqueros, dando origen a la figura jurídica de la Compensación. En Génova se reunían los banqueros europeos para realizar sus operaciones; ya que era el lugar en donde el Reino de España obtenía dinero y podía hacerlo circular, en virtud de que en esta plaza se canalizaban los metales preciosos que llegaban de las tierras de América.

El Derecho Mercantil se afirma en un sistema codificado "Las Ordenanzas Reales", que se basaban principalmente en la reglamentación uniforme de los países que intervenían en el intercambio de mercancías. Las Ordenanzas más importantes expedidas en Francia, fueron las del Ministro Juan Bautista Colbert, que encauzaban y protegían al comercio terrestre y marítimo francés.

De igual manera el Código de Napoleón promulgado en enero de 1808,

fué importante para la formación del Derecho Mercantil Moderno, ya que contenía disposiciones que eran producto de la experiencia y expresión de los comerciantes que traficaban con sus mercancías en las grandes plazas de comercio, regulando los actos mercantiles objetivos. Consagrando el sistema mediante el cual, el Derecho Mercantil deja de ser únicamente Derecho de los comerciantes y se convierte en Derecho de los ACTOS DE COMERCIO; por lo tanto el Derecho Comercial se extendió: Primero, a toda obligación y transacción entre negociantes, comerciantes y banqueros; Segundo, a todos los actos de comercio, sean cualesquiera las personas que en ellos interviniesen, ya que el mismo Código en sus artículos 632 y 633 enumeran catorce clases de actos de comercio.

A causa de las conquistas Napoleónicas, este Código, ensayo primero de una codificación de Derecho Mercantil, consta de 648 artículos y está dividido en cuatro libros: El libro primero, se ocupa del comercio en general; el segundo, del comercio marítimo; el tercero, de las quiebras, y el cuarto de la jurisdicción mercantil.

#### **D) E P O C A   C O N T E M P O R A N E A**

La época contemporánea desarrolla al máximo una serie de elementos que se habían venido gestando desde la época moderna. Se unifican los Estádos Nacionales que alcanzan la unidad política que no habían logrado con anterioridad. La producción no se destina exclusivamente a consumo local,-



sino que se transforma en una economía de amplio intercambio.

A partir de la primera Guerra Mundial, el mundo sufre una impresionante transformación, ya que desaparecieron algunas de las naciones más poderosas al ser desmembradas, el Imperio Austro - Hungaro, Alemania y otros países que son reducidos a una economía precaria, lo que viene a originar nuevas necesidades en el Comercio Internacional.

Además de esto, la secuela que trae consigo la guerra, en su aspecto de un alto grado de avance tecnológico, debido a las necesidades de superar al enemigo y por otra parte, los efectos en la población de los países que intervinieron en este conflicto, presentan un nuevo panorama mundial.

Surgen los Estados Unidos de Norteamérica, como una potencia económica y con el propósito de ampliar su influencia en el mundo Occidental, - mediante el control de los mercados que surgen paralelamente a la reconstrucción de Europa y por otra parte también empieza a generarse un nuevo sistema económico, basado en las teorías de Carlos Marx y Federico Engels, que encuentran un campo propicio en la Revolución Rusa, donde prosperan -- estas ideas, que por sus características, repercuten en otras naciones, -- con situaciones políticas y sociales propicias para recibir esta ideología.

La segunda Guerra Mundial, nuevamente se refleja en el mundo con -

Las características, ya mencionadas, pero en una forma más aguda en la repercusión que tuvo en el ámbito comercial.

Los medios de comunicación que se desarrollan en forma extraordinaria en esta última etapa, propician un cambio radical en las relaciones comerciales. Aparece un gran mercado cautivo de los medios de comunicación y esto propicia también elevados índices de producción.

El Derecho Mercantil se ve rebasado ante la complejidad y magnitud de las operaciones mercantiles que no pueden quedar sujetas al estrecho -- marco legal que rige las relaciones comerciales de las distintas naciones\_ y vuelve a su fuente principal que es la Costumbre o Usos Comerciales.

El propósito de estudiar estas etapas históricas del Derecho Mercantil, estriba en resaltar la importancia que tiene el medio cultural y tecnológico, en el desarrollo de las figuras financieras y mercantiles.

En efecto, podemos notar como en la primera sociedad en que florece el Derecho, la Romana, de inmediato se regula la Intención Contractual para darle validez legal a las costumbres establecidas previamente.

En la Edad Media, a pesar que la humanidad sufre un estancamiento general en su progreso, los Usos Mercantiles van cobrando importancia a tal grado que dan origen a una nueva clase social denominada Burguesía y propicia la comunicación de los distintos Estados entre sí, además de las exploraciones de nuevos territorios que puedan proveer mercancías o consumirlas y además establecen normas derivadas del Uso Mercantil, que revisten tal importancia que pueden ser consideradas como antecedentes directos del Derecho Internacional, tratando de mantener actualizada la Costumbre con la regulación jurídica de la Intención de la misma, por ejemplo: El Derecho del Mar, la Protección de los Gremios, etc.

La Revolución Industrial, transforma al mundo y por lo mismo genera nuevas necesidades en la actividad comercial al proveer abundantemente de mercancías y requerir un campo de consumo suficiente, lo que implica la creación de figuras especiales del Derecho Mercantil, tales como los Títulos de Crédito y Instituciones conexas como los Bancos.

Los medios de comunicación y el extraordinario avance tecnológico de la Epoca Moderna nuevamente vuelve a influir en el Derecho Mercantil, - provocando que los países económicamente poderosos procuren establecer su hegemonía comercial sobre los países menos ricos y se caracteriza esta -- época por la aparición de los Convenios Internacionales que regulan el comercio y el proteccionismo de los países para no ser afectados en sus sistemas financieros por un déficit en su Balanza de Pagos, creando y aplicando estrictos sistemas jurídicos de control.

Hoy en día en nuestro mundo contemporáneo nuevamente aparecen figuras mercantiles que no se encuentran reguladas jurídicamente en forma plena, por motivo de que se han adelantado a los sistemas jurídicos establecidos y sin embargo existen derivados del Uso Internacional en las prácticas comerciales. Uno de estos aspectos es el objeto de nuestro estudio " LA - CARTA DE INTENCION ".

## CAPITULO SEGUNDO

### LA CARTA DE INTENCION

Para tratar el tema sobre la definición jurídica de la Carta de Intención, es necesario realizar el estudio de las acepciones de los vocablos que componen dicha denominación.

Carta.- Etimología, Griego Yáprna (chartés), papel: Latín charta.- Femenino.- Papel escrito y ordinariamente cerrado con oblea o lacre, que se envía de una parte a otra, para comunicar y tratar unas personas con otras, estando ausentes. (4)

Carta Misiva.- Comunicación escrita, entre dos o más personas para transmitirse ideas, sentimientos, resoluciones, noticias, proyectos, propuestas, etc. La Carta Misiva o simplemente Carta permite contratar, aún cuando requiere al menos una carta con la oferta o propuesta, y otra con la aceptación; de intervenir contrapuestas, se está ante nuevo ofrecimiento. (5)

- (4) BARCIA DON ROQUE.- PRIMER DICCIONARIO GENERAL ETIMOLOGICO DE LA LENGUA ESPAÑOLA.- Editorial Alvarez Hermanos.- Tomo I, Madrid, España.- 1881, Pág. 792 y 793.
- (5) CABANELLAS GUILLERMO.- DICCIONARIO DE DERECHO USUAL.- Tomo I, Ediciones Arayú.- Buenos Aires, Argentina.- Año 1953, Pág. 347.

Carta.- El papel escrito, a mano o a máquina, de propia letra o al dictado, y por lo general cerrado en un sobre, mediante el cual una persona manifiesta a otra algo sobre una cosa o asunto. (5)

Carta.- El despacho o provisión que se expide por los tribunales superiores; y en general todo título o instrumento con que se acredita algún derecho o se apoya alguna pretensión. Las cartas pueden servir como medio de contratación y prueba.

Se dice que las cartas son título suficiente para probar una obligación, porque a través de ellas se pueden celebrar contratos, según se ha ya establecido en las Leyes.

Los comerciantes también pueden contratar u obligarse por correspondencia epistolar. Sin embargo de igual forma se realizan negocios a través de cartas entre personas que no son comerciantes. Hay que hacer mención, que es regla general que para que se considere concluido un contrato ha de concurrir el consentimiento de las partes que lo están realizando.

La Carta o más comúnmente la "Carta Misiva", se define corrientemente como el medio material con que dos personas se comunican su pensamiento a través de un intermediario que generalmente lo es el correo. (6)

Parry.- Define a la carta, como cambio de un pensamiento entre dos personas, alejadas una de otra, por un intermediario de naturaleza variable. (7)

De acuerdo a las definiciones que se han dado en el desarrollo de nuestro tema, es de especial interés, la definición, que trata la Carta Misiva en cuanto a ser el instrumento idóneo, donde se expresa el propósito de contratar.

La Carta Misiva, en el ámbito jurídico, interesa como instrumento material o escrito y como elemento subjetivo, esto es, como expresión de la voluntad.

Intención.- Del latín, intentio, onis. Significa gramaticalmente la determinación de la voluntad en orden a un fin. (Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua).

- (6) CERRUTI ALCARDI HECTOR J. DR.- LA CARTA DE INTENCION Y LA FORMACION DEL CONTRATO.- REVISTA DE LA FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES. AÑO X, No. 3 Julio-Septiembre 1959.- Montevideo, Uruguay.- Pág. 763 a 774.
- (7) Cartas Misivas.-Jurisprudencia Argentina, Tomo I, Año 1918, Pág. 781.

INTENCION.- (INTENCION), del latín intentio, (del verbo intender - re), "tender hacia".

La Intención consiste en el propósito de realizar el acto. Una persona obra con intención cuando realmente tiene la idea de realizar el acto, cuando su voluntad se inclina o le lleva a la realización de él. (8)

Rafael de Pina Vara, en su Diccionario de Derecho (9), define a la Intención, como la orientación consciente de la voluntad de un sujeto hacia un fin determinado.

En términos contractuales, es la determinación que se dirige a la creación, modificación o extinción de un efecto de derecho, hallese aquí - la doctrina del negocio jurídico, que señala ciertas condiciones a la validez de aquella, precisándolas particularmente cuando está destinada a ser conocida y aceptada por otra persona (declaración recepticia de voluntad). La primera de esas condiciones es la que el acto al que da vida sea querido materialmente, sin que baste, la mera apariencia externa; por fial que sea, para que produzca efectos jurídicos, si falta esa voluntad.

(8) HENRI CAPITANT.- VOCABULARIO JURIDICO.- Ediciones de Palma.- Buenos Aires, Argentina, Año 1966, Pág. 326.

(9) Pina Vara Rafael De.- Diccionario de Derecho.- Editorial Porrúa, S.A. México.- Año 1980, Pág. 306.



En consecuencia, se trata de optar entre la protección de los intereses de las partes (no hay negocio jurídico sin voluntad real o intención) y los terceros que han aceptado como auténtica la voluntad exteriormente manifestada.

La intención, es la determinación de la voluntad en orden a algún fin; el espíritu con que se hace alguna cosa; o el objeto que uno se propone en sus acciones o palabras. En las leyes se ha de mirar más bien a la intención del legislador que a la significación aislada de los términos que ha empleado.

En las convenciones se debe indagar cuál ha sido la intención común de los contratantes, antes que fijarse escrupulosamente en el sentido literal de las palabras.

En la concurrencia de voluntades, deberá siempre de examinarse la intención de las personas para darle una interpretación más amplia y favorable posible.

#### **A) DEFINICION**

Es el comunicado por escrito, mediante el cual una persona física o moral hace del conocimiento de otra, su intención de realizar un acto jurídico, con el propósito de obligarse legalmente a continuar las negocia--

ciones necesarias para formalizar en lo futuro.

Hasta el momento no se encuentra precisada por la doctrina, una definición de la Carta de Intención, lo que quizás se deba al hecho de que es muy reciente su utilización en el ámbito comercial de nuestro país y los tratadistas extranjeros que llegan a utilizar este término, tampoco lo han definido.

Asimismo, la carta como manifestación de la voluntad humana, interesará al derecho solamente cuando esa voluntad, tienda a la concertación de un negocio jurídico.

## **B) ELEMENTOS**

Podemos considerar que la Carta de Intención debe llenar los elementos mínimos que se requieren para la celebración de los contratos, ya que su propósito en definitiva es llegar a este resultado.

En el estudio de la formación de los contratos se contemplan por lo general los siguientes elementos:

### Elementos de Existencia del Contrato (10).

Consentimiento.- Es el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, y es necesario que esas voluntades tengan una manifestación exterior. Como elementos del consentimiento se aprecian:

a) Propuesta, Oferta o Policitación.- Es la declaración unilateral de voluntad, recepticia, expresa o tácita, hecha a persona presente o no presente, determinada o indeterminada, con la expresión de los elementos esenciales de un contrato cuya celebración pretende el autor de esa voluntad, seria y hecha con el ánimo de cumplir en su oportunidad.

b) Aceptación.- Es una declaración unilateral de voluntad, mediante la cual se expresa la adhesión a la propuesta.

Objeto.- El vocablo objeto tiene tres significados a propósito de la materia contractual.

1.- Objeto Directo del contrato que es el crear y el transmitir derechos y obligaciones.

2.- Objeto Indirecto es la conducta que debe cumplir el deudor, - conducta que puede ser de tres maneras: a).- de dar; b).- de hacer y - c).- de no hacer. A este objeto se refiere el Artículo 1824 del Código Civil, que a la letra dice:

" Son objeto de los contratos :

1.- La cosa que el obligado debe dar;

II.- El hecho que el obligado debe hacer o no hacer ".

3.- Finalmente se considera también objeto del contrato por el Có digo Civil la cosa material que la persona deba entregar.

Solemidad.- Es el conjunto de elementos de carácter exterior, sen sibles, que rodean o cubren a la voluntad de los que contratan, y que la - Ley exige para la existencia del acto.

Requisitos de Validez del Contrato (11).

I.- Las partes que lo celebran sean capaces.

II.- La voluntad de las partes no esté viciada.

III.- El objeto, motivo o fin sea lícito.

IV.- El consentimiento se externe en la forma que la Ley esta blece.

Capacidad.- Es la aptitud jurídica para ser sujeto de derechos y deberes, y hacerlos valer.

Elementos Esenciales en la Formación de un  
Contrato Mercantil (12).

1.- La Capacidad (salvo las reglas especiales sobre capacidad de algunas personas, como la de menores emancipados para realizar actos de comercio).

2.- Consentimiento.

3.- Objeto.

4.- Causa.

Consentimiento.- Para la formación de los contratos se requiere del acuerdo de 2 ó más personas, el cual se verifica por el efecto de la coincidencia de la voluntad de ellas, declarada recíprocamente o manifestada de cualquier manera.

Estas manifestaciones recíprocas deben encontrarse en un punto dado y en un determinado momento.

(12) VITTORIO SALANDRA.- CURSO DE DERECHO MERCANTIL.- Editorial Jus.- México.- Año 1949, Pág. 17 y sigs.

En materia civil este encuentro aunque a menudo precedido de un conjunto de tratos, usualmente se realiza por efecto de su formación instantánea o casi instantánea, en un lugar determinado donde las partes se encuentran y firman el contrato.

En materia mercantil es mucho más frecuente que las partes estén separadas, en el tiempo y en el espacio, por lo que es más fácil el análisis de los elementos constitutivos del contrato y resaltan mejor sus características.

Estos elementos son: La Oferta o Propuesta de una parte y la aceptación de la otra.

La Propuesta.- Es una manifestación de voluntad con la cual el proponente concede a su destinatario el poder de dar vida al contrato, mediante la aceptación.

Por tanto, la Propuesta debe contener en sí, todos los elementos del contrato que se va a celebrar y precisamente debe:

- a) Expresar una voluntad seria de contratar.
- b) Tener todos los requisitos de forma y de contenido propios del contrato que se quiere celebrar. Cuando no se requiere de una

forma determinada la propuesta puede también ser hecha tácitamente con actos concluyentes, es decir, con actos de tal naturaleza, que de ellos se pueda desprender una INTENCION seria de contratar. El contenido de la propuesta debe ser esencial para la celebración futura del negocio; por ejemplo en una venta se debe indicar la cosa y el precio.

- c) La Propuesta debe dirigirse a un destinatario, el cual debe ser persona determinada.

La Aceptación.- Es una manifestación de voluntad con la cual el destinatario de la propuesta hace uso del derecho que se le confiere de dar vida al contrato.

El Maestro Raúl Cervantes Ahumada, nos habla de la unificación del derecho civil y el mercantil en materia de obligaciones y contratos, en donde no existe diferencia alguna fundamental en la estructura orgánica de los contratos civiles y mercantiles, a pesar de que nuestro sistema mantiene una dualidad de legislaciones. La Legislación Civil sobre contratos mercantiles se considera de suma importancia, de la cual resaltan algunas características o circunstancias accidentales, cuando el contrato adquiera la calidad de mercantil. (13)

(13) CERVANTES AHUMADA RAUL.- DERECHO MERCANTIL.- Editorial Herrero, S.A. México.- Año 1982.- Pág. 509.

Por otra parte la aceptación que se dé a los términos planteados - en la Carta de Intención, generará un vínculo jurídico entre las partes - que será susceptible de reflejarse en el universo del derecho mercantil.

Más adelante se analizará con mayor detenimiento los términos en - los cuales deberá expresarse la aceptación.

El objeto de la Carta de Intención, debe de cumplir también con - los requisitos generales del objeto contractual, esto es que deberá de - - crear y transmitir obligaciones, que puedan consistir en dar, hacer y no - hacer, ya que si la Carta de Intención, no implica el propósito de obligar se y define el sentido de la obligación, nos encontraríamos sencillamente ante un intercambio de correspondencia e ideas respecto de cualquier tópi co.

También puede entenderse como objeto de la Carta de Intención, la cosa sobre la que se expresa el propósito de contraer esa obligación.

Resulta obvio que la persona que suscriba una Carta de Intención, - debe de contar con la capacidad legal para ello, porque la validez del com promiso legal depende de que la persona que lo contraiga se encuentre en - el ejercicio de sus facultades físicas y legales, siendo importante desta car también el hecho de que cuando la Carta de Intención se suscribe a nom bre de una persona moral, deberá de existir previa a la expedición, la - -



constancia que acredita la representación de la persona moral por parte de quien suscribe este documento.

Podemos señalar en términos generales que los elementos de validez de la Carta de Intención, deben sujetarse a los que contempla la teoría general de las obligaciones en materia civil, tales como contar con un objeto lícito, entendiéndose por esto a la conducta conforme al marco legal, - ya que de otra manera no estaríamos ante una figura jurídica, sino ante una confabulación criminal o por lo menos dolosa, asimismo el consentimiento implícito en quien expide la Carta de Intención para obligarse, deberá encontrarse ajeno a los vicios que pueden afectar este elemento, ya que si se expidiera la Carta de Intención como resultado de una violencia física o moral o de un error insuperable, es claro, dejaría de tener las características de juridicidad necesarias.

### **C) FORMALIDADES DE LA CARTA DE INTENCION**

La Forma.- En términos generales es la manera de exteriorizarse el consentimiento en el contrato y comprende todos los signos sensibles que - las partes convienen o la ley establece para lograr esa exteriorización.

Si la voluntad es la exteriorización de la intención o resolución de realizar un acontecimiento que actualice un supuesto jurídico, y las -

voluntades acordes de dos o más sujetos forman el consentimiento, si no existiese esa forma o manera de exteriorizarse no se podría hablar del negocio jurídico. (14)

Desde un punto de vista amplio, aplicable a todas las ramas del Derecho, la forma se entiende como el o los elementos de carácter exterior, sensibles que rodean o cubren a todo acto de voluntad, o a los hechos de la vida social, de donde provienen los derechos subjetivos.

También se le puede estimar como el conjunto de elementos sensibles que revisten exteriormente a las conductas que tienden a la creación, modificación, conservación, transmisión o extinción de los derechos y obligaciones y cuyos efectos dependen en cierta medida de la observancia de esos elementos sensibles según la exigencia de la organización jurídica vigente.

La forma en el Derecho Civil, se entiende como la manera en que debe externarse y/o plasmarse la voluntad de los que contratan, conforme los disponga o permite la ley. (15)

(14) ZAMORA Y VALENCIA MIGUEL ANGEL.- CONTRATOS CIVILES.- Editorial Porrúa.- México.- 1981, Pág. 25.

(15) GUTIERREZ Y GONZALEZ ERNESTO.- OB. CIT.- Pág. 246.

Se llama forma de un negocio jurídico el medio exigido por la ley para la manifestación de la voluntad de las partes, con el fin de hacer más segura y firme la seriedad de dicha voluntad, a falta de la cual el negocio jurídico no puede producir el efecto que el derecho le atribuye. (16)

Se dice, que para la mayor parte de los negocios jurídicos mercantiles, no se requiere de forma o formas determinadas. Solo son formales los negocios jurídicos a los cuales la ley le atribuye expresamente tal cualidad, requiriendo una forma especial bajo pena de nulidad. El principio de la libertad de formalidades domina en la materia comercial, donde se siente con mayor fuerza la exigencia de la rapidez de contratar, de la cual es un obstáculo la necesidad de una formalidad determinada.

Algunas veces la forma escrita se exige más que por la ley, por voluntad de las partes, que con acuerdo precedente estipulan que sólo quedarán vinculadas por declaraciones escritas. En tal caso, se discute si dicha forma deba considerarse necesaria ad substantiam o solamente para la prueba; en la duda parece preferible la segunda opinión. En todo caso, las partes mismas, por mutuo acuerdo, pueden prescindir de la forma establecida.

En materia civil, en una serie de hipótesis, no es válido el contrato si el consentimiento de las partes no se manifiesta por escrito. En cambio, en estas mismas hipótesis, el contrato mercantil es válido, aún cuando las partes hayan manifestado verbalmente su consentimiento; precisamente porque es principio fundamental del Derecho Mercantil el de la libertad de las partes para poder manifestar válidamente su consentimiento en la forma que tengan por conveniente.

Empero, pueden las partes convenir en que, aún en estos casos no puede válidamente manifestarse su consentimiento sino en la forma escrita, de tal suerte que sin ella el contrato no debe tenerse por concluído.

Hay, sin embargo, algunos negocios jurídicos respecto de los cuales el mismo Código de Comercio exige la escritura para la existencia del negocio, hasta el punto de que éste no es válido si la voluntad de las partes no se ha manifestado en esa forma, un ejemplo, es la compra-venta de bienes inmuebles, la cual, aún en materia mercantil, como en materia civil, no es válida si no se concluye por escrito.

Respecto al Derecho Mercantil, el principio de libertad de forma está considerado en el Artículo 78 del Código de Comercio que dice que "En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados". Sin embargo, el mismo Código de Comercio en su Artículo 79 dispone que:

"Se exceptuarán de lo dispuesto en el Artículo que precede:

I.- Los Contratos que con arreglo a este Código u otras leyes deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia.

II.- Los Contratos celebrados en país extranjero en que la ley exige escrituras, formas o solemnidades determinadas para su validez, aunque no las exija la ley mexicana.

En uno y otro caso, los Contratos que no llenen las circunstancias respectivamente requeridas, no producirán obligación ni acción en juicio".

En la Carta de Intención, es aplicable lo dispuesto por el Artículo 78 del Código de Comercio en vigor, en lo que concierne a que la obligación se deriva de la manera y términos en que aparezca que se quiso pactar, sin embargo este instrumento debe contener algunos elementos de forma que permitan distinguirla como tal y le presten eficacia jurídica.

Es obvio que la Carta de Intención implica la elaboración de un documento escrito, ya que no se puede hablar de una Carta de Intención verbal y en forma escrita no sería admisible un telegrama de intención, ya que sus características impedirían la claridad de expresión respecto de la obligación que se propone.

Además de lo anterior la Carta deberá estar suscrita por el emitente por lo menos, ya que puede llevar más firmas, para que la intención expresada se encuentre respaldada de tal manera que no quepa la menor duda - respecto del autor de la misiva.

Deberá de incluir la fecha de expedición de la cual se derivará el tiempo que razonablemente deberá mediar entre la propuesta contenida en el documento y la aceptación que de ella se hiciere, ya que sería muy difícil manifestar una intención continua en el tiempo, en forma indefinida que - podría verse afectada por múltiples factores.

Es indispensable que la Carta de Intención contenga este texto, o sea, que lleve inserto el término "CARTA DE INTENCION", lo que permitirá - diferenciarla de una misiva común y la revistirá de unas características - jurídicas especiales, conforme a su propia naturaleza.

#### **D) DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE SE GENERAN DE LA CARTA DE INTENCION**

Una parte fundamental del estudio de la Carta de Intención debe - comprender sus efectos en el mundo jurídico, ya que como hemos mencionado - anteriormente, nos encontramos ante una figura de nueva creación y uso, - que debe de regularse debidamente, por lo tanto tratare de expresar en este punto aquellos resultados prácticos que se derivan de la expedición de un documento de esta naturaleza.

Es indiscutible que en la Carta de Intención nos encontramos ante una actividad precontractual, más adelante examinaremos el soporte de esta opinión, por lo mismo, en su contenido no se precisan en detalle las cláusulas que deberían regir en un contrato mercantil definitivo, existiendo también la característica de la unitaleralidad en la expresión que puede llegar a convertirse en bilateral al momento que es aceptada.

1o. Posterior a la manifestación de voluntad, si ésta es aceptada por el destinatario, deberá de entenderse que el compromiso propuesto queda firme y deberá formalizarse en los términos propuestos o en su defecto mediante la aplicación de las reglas generales del Código de Comercio, para la interpretación del mismo.

2o. Si la Carta de Intención no es aceptada, deberá existir una constancia de la declinación de la proposición por parte del destinatario, lo que liberara al remitente de continuar sujeto a la expresión manifiesta de su intención.

3o. No podemos olvidar que existen un gran número de factores que pueden influir impidiendo que se llegue al contrato definitivo, tal sería el caso de que el objeto de la obligación pereciera; el derecho de que se trate haya sido transmitido a una tercera persona o se cambien las circunstancias en un grado extraordinario que impida la continuación. Finalmente, también puede darse el caso de que no se llegue a la culminación del contrato por falta de seriedad del remitente o destinatario.

Cuando el objeto de la obligación sufriera una pérdida total, se volvería imposible la conclusión del contrato, ya que le faltaría un elemento esencial, pero deberá de ser tomado en cuenta el hecho de que el objeto haya perecido por accidente, fuerza mayor o bien por culpa o dolo. Cuando el motivo de la pérdida del objeto es ajeno a la voluntad de las partes, no puede originarse una acción para indemnización por daños o perjuicios o ambos, en cambio, si la pérdida se deriva de una conducta dolosa o culposa, la parte que haya incurrido en ella deberá pagar a la otra los daños o perjuicios, que se derivaran de la falta de conclusión del contrato.

El Maestro Giovanni Carrara, en su obra "La Formazione Dei Contratti (17), contempla una hipótesis muy interesante que consiste en:

"Puede ocurrir que una de las partes, después de concluir el contrato preliminar, haya hecho surgir en favor de una tercera persona, el mismo derecho que en virtud del contrato definitivo debía constituirse en favor de la otra parte. Este caso ocurre cuando la parte que se obligó a vender vende a un tercero la misma cosa que habría tenido que vender a la otra parte. En el conflicto de los dos derechos ¿Prevalece el que deriva del contrato preliminar o el que deriva en favor del tercero por el contrato con el concluído y que es contradictorio al contrato preliminar?

(17) CARRARA GIOVANNI.- LA FORMAZIONE DEI CONTRATTI.- Traducción de la Sección 3a. del Capítulo I de la Obra.- Biblioteca Nacional de México.- Año 1885, Pág. 25.



Del contrato preliminar derivan sólo derechos personales respectivamente de una parte hacia la otra, para obtener la prestación de la manifestación de voluntad de la que surgirá el contrato definitivo; pero no surge ningún derecho sobre la cosa o el hecho que constituyen el objeto del contrato futuro.

Si pues una de las partes constituye ese derecho en favor de un tercero, eso implicará una violación abierta al contrato preliminar, porque la prestación prometida se vuelve imposible, pero no impedirá que surja el derecho en favor del tercero, porque la cosa sobre la que se constituye ese derecho, era libre todavía y no preexistía sobre ella ningún derecho en favor de otros. Eso vale, ya sea cuando el tercero sea de buena fe, ya sea cuando sea de mala fe, porque el conocimiento del contrato preliminar por parte suya, no puede cambiar la condición jurídica de la cosa sobre la que se establece el derecho.

Es evidente sin embargo, que la parte que violó el contrato preliminar está obligada a pagar a la otra los daños derivados por no haberse podido concluir el contrato definitivo".

Es interesante contemplar la posibilidad que normalmente se presenta de que las partes que desean contratar prevean las dificultades que pueden presentarse durante el período preparatorio a la celebración del contrato, en parte este es una de las causas que origina la expedición de la

Carta de Intención, ya que su propósito es el de darle características formales a las negociaciones preliminares, pues de esta manera quien la exp de presenta claramente su intención de obligarse y quien la recibe a su vez cuenta con un documento que respaldará sus gestiones.

Es tan importante el elemento de la correspondencia en los asuntos mercantiles, que nuestro Código de Comercio contempla en su Título Segundo, Capítulo IV "De la Correspondencia" y en los Artículos 47, 48, 49 y 50, re gula lo concerniente a las cartas y telegramas derivadas de las relaciones comerciales.

Art. 47.- "Los Comerciantes están obligados a conservar debidamente archivadas las cartas, telegramas y otros documentos que reciban en relación con sus negocios o giro, así como copias de las que expidan."

Art. 48.- "Tratándose de las copias de las cartas, telegramas y otros documentos que los Comerciantes expidan, así como de los que reciban que no estén incluidos en el Artículo siguiente, el archivo podrá integrar se con copias obtenidas por cualquier medio: Mecánico, Fotográfico o Electrónico, que permita su reproducción posterior íntegra y su consulta o com pulsa en caso necesario."

Art. 49.- "Los Comerciantes están obligados a conservar los originales de aquellas cartas, telegramas o documentos en que se consignen con-

tratos, convenios o compromisos que den nacimiento a derechos y obligaciones y deberán conservarlos por un plazo mínimo de diez años."

Art. 50.- "Los Tribunales pueden decretar de oficio, a instancia de parte legítima, que se presenten en juicio las cartas que tengan relación con el asunto de litigio, así como que se compulsen de las respectivas copias las que se hayan escrito por litigantes, fijándose de antemano, con precisión, por la parte que las solicite, las que hayan de ser copiadas o reproducidas."

Si el legislador ha contemplado con tal acierto el control de la correspondencia comercial, es evidente el propósito de otorgarle a la misma el carácter de fuente de obligaciones y derechos.

## CAPITULO TERCERO

### NATURALEZA JURIDICA DE LA CARTA DE INTENCION

#### A) ANALISIS DE SU DENOMINACION

Como se ha visto anteriormente el vocablo carta debe de considerarse como el medio material con que dos personas se comunican su pensamiento a través de un intermediario que generalmente es el correo.

También se considera como un papel que uno escribe y dirige regularmente cerrado a otro, manifestando sus pensamientos sobre una cosa. Es raro encontrar en la legislación positiva de cualquier país definiciones jurídicas del término carta o carta misiva; este concepto normalmente se encuentra comprendido en dispositivos legales de carácter civil y mercantil, pero generalmente se da por entendido su significado y exclusivamente se le menciona respecto de los efectos que se derivan de la carta.

Debemos entender que la carta misiva, en nuestro caso, debe considerarse como un instrumento idóneo para la formación del consentimiento, o sea, por una parte consistirá materialmente en un escrito y por otra parte, deberá considerarse que contiene un elemento intelectual que expresa una volición, o sea una manifestación de la voluntad del autor; en su aspecto

escrito deberá también encontrarse firmada y fechada, y para estimarse el alcance jurídico deberá también poseerse legítimamente, no tener el carácter de confidencial y no estar dirigida a un tercero, ya que con lo anterior se obtiene en principio una carta misiva.

Ahora bien, la carta nos interesa como representación de una expresión de la voluntad humana, que tiende hacia la concertación de un negocio jurídico y por lo mismo implique la intención de carácter contractual.

Ya hemos mencionado anteriormente que la intención en su aspecto interno, carece de relevancia en el mundo jurídico hasta el momento en que trasciende al mundo exterior, ya sea en forma verbal o escrita. Es necesario aclarar que no toda intención exteriorizada puede ser objeto de la ciencia jurídica, ya que debe reunir además los atributos de seriedad y conciencia de los resultados que persigue, para evitar que se confunda con cortesías o costumbres sociales, como podemos citar por ejemplo: La fórmula "Me reitero a sus órdenes su seguro servidor", que de ninguna manera implica el propósito de subordinación sino exclusivamente el brindar una atención hacia la persona a quien se dirige la carta.

En síntesis, la intención expresada mediante una misiva con el propósito de crear, transmitir o modificar derechos y obligaciones de carácter jurídico, se da el elemento esencial que distinguirá a la Carta de Intención como figura jurídica, diferenciándola de la simple correspondencia

escrita que normalmente se utiliza para efectos sociales o informativos. - En el mundo jurídico la intención se encuentra contemplada también bajo el término "animus", correspondiendo a la expresión de la voluntad y estimándose que implica una definición de la voluntad en la relación jurídica externa. Tal es el caso de el animus de poseer que rige en el Derecho Civil, la posesión, distinguiéndola de otros conceptos jurídicos, así como: El dolo, la culpa o la causa de justificación, que valoran la intención en el - Derecho Penal; pudiendo abarcar la Carta de Intención los ámbitos del Derecho Civil, Internacional y Mercantil, principalmente.

En su origen la doctrina del Derecho Civil, por conducto de Carne-lutti, tomó la teoría de la tentativa contractual y al efecto se estableció un parangón entre el hecho de quien apunta con una pistola y accionando su gatillo no dispara, al hecho de quien queriendo testar extiende un - testamento olografo y llegó a la conclusión de que "El contrato o en general el negocio absolutamente nulo, el delito imposible, son dos figuras gemelas". Sin embargo es muy importante precisar que aún siendo imposible el delito y el contrato absolutamente nulo, aunque no se llegue al resultado, no podemos soslayar que las acciones ejecutadas presentan características\_ de las cuales se pueden derivar situaciones jurídicas. El hecho de que una persona apunte con una pistola a otra y apriete el gatillo, sin que se dispare el tiro por causa ajena a su voluntad, lleva en si los elementos esenciales de un atentado contra la integridad física y la vida misma de otro individuo y por ende también constituye una amenaza real e inmediata a estos valores, razón por la cual el representante social deberá ejercitar -

acción en contra del autor del hecho. La Carta de Intención plantea una - voluntad firme de llevar adelante un compromiso jurídico y por ende permite que quien la recibe se conduzca con base a la intención expresada y por lo mismo puede resultar afectado en sus intereses en caso de que no llegará a concluirse las negociaciones.

Todas las negociaciones preliminares a la celebración de un contrato, llevan como principal objetivo el preparar el consentimiento de las - partes para que en su oportunidad pueda concluirse el mismo, esto implica que las partes se ponen en relación para iniciar conversaciones de las que se derivará la suerte del contrato y una de las partes, la que propone, de sea obtener el consentimiento de la otra y por lo mismo buscará encontrar los medios de persuadirla para avenir su intereses.

## **B) LA ACTIVIDAD PRECONTRACTUAL**

En ocasiones la preparación o actividad precontractual no necesita mayor desarrollo, ya que se presenta en una forma muy simple, por la naturaleza misma de la operación, esto generalmente se da en transacciones de muy poco valor económico o de características indispensables que no permiten negociar su adquisición. Sin embargo, cuando se presentan negociaciones respecto de bienes de mayor monto, o de las cuales existe una amplia - gama de satisfactores, casi inevitablemente se practicarán investigaciones con el propósito de establecer cual es el más idóneo para su adquisición y

las circunstancias previas del contrato serán más complejas, pues los intereses económicos serán considerables, lo que resulta en que por razones de prudencia deberá de negociarse con mayor amplitud.

En la actualidad se ha presentado una transformación trascendente en materia de actividades mercantiles, debido esencialmente a los avances de la técnica, la amplitud de los negocios y su cada vez mayor complejidad, lo que ha orillado a que se actualicen las leyes mercantiles respecto de la aplicación de los contratos, sin embargo, se ha descuidado la etapa preparatoria a la celebración de los mismos y nos encontramos con que exclusivamente en los países europeos ha surgido la inquietud de mantenerse actualizados en este aspecto; entre ellos los autores, M. Valery, Ihering, Thon, G. Faggella, Saleilles y M. Roubier.

En la actividad preliminar al contrato, es frecuente que las partes que lo celebran efectúen gastos o trabajos encaminados a obtener el consentimiento de la otra parte o preparar la ejecución del contrato o en su caso a demostrar el interés económico del negocio propuesto, tales por ejemplo serían: Los gastos de proyectos, planos, traslados, alojamiento, viajes y viáticos correspondientes y cuando derivado de algunas de estas actividades surge algún accidente del que se derive daños personales o patrimoniales, es importante determinar cual de las partes responderá ante esta situación. Cuando los gastos mencionados forman parte de un contrato que finalmente se culmina, no existe mayor relevancia respecto de los mismos, ya que formarán parte misma del acuerdo y se contendrán dentro de los



términos del documento su importe.

El problema surge cuando no se llega a culminar el contrato y se han efectuado considerables gastos; a pesar de la libertad contractual que originalmente existe en el Derecho Mercantil, no se puede pretender que todas las erogaciones y responsabilidades corran por cuenta exclusivamente de una de las partes, por lo mismo se ha vuelto cada vez más frecuente el prever los gastos que se pueden derivar de una operación mercantil, mediante una convención adicional.

En el derecho actual se ha generado el concepto de negocios jurídicos preparatorios, consistentes en las conversaciones preliminares para facilitar la conclusión de un contrato, como pudiera ser una compra-venta, por el interés manifiesto de una de las partes para llevar a cabo esta operación y a su vez la aceptación de la otra parte para llevar adelante la negociación, concordando ambas partes en el deseo de concluir un contrato o sea alcanzar un fin jurídico, derivado de lo cual las partes deberán atender con diligencia las circunstancias que propician la contratación, ya que como se ha manifestado ambas partes tienen la intención de concluir el contrato y surge una relación que trasciende al mundo exterior con circunstancias que difícilmente pueden quedar ajenas al derecho.

La teoría ha hecho mención de la existencia del precontrato, el cual consiste esencialmente en ser un contrato al que le falta el consenti

miento de una de las partes, siendo relevante, que se reúnen en esta figura el objeto, la capacidad de las partes, y solo no se perfecciona en razón de la falta de consentimiento de una de ellas, ya que si se contara con este se reunirían todos los elementos del contrato. Es muy importante el hecho de diferenciar con toda precisión las actividades precontractuales que van a desarrollarse con motivo a la celebración de un contrato, de las actividades preparatorias a la ejecución de un contrato ya celebrado, las primeras tienen como finalidad la celebración del contrato y las segundas la ejecución del mismo; podemos ilustrar esto mejor con un ejemplo: Puede negociar un vendedor de libros, la compra de un determinado número de ejemplares que requiere, para ese efecto, podrá solicitar ventajas en el precio, o en la presentación de los libros y estará desarrollando actividades precontractuales. Por otro lado el vendedor una vez celebrado el contrato tendrá que desarrollar actividades tendientes a la ejecución del mismo, tales como el acondicionamiento de los libros en cajas para su remisión y el manejo de las mismas hasta su entrega final, pero estas acciones ya no están dirigidas a la celebración del contrato, sino que se derivan de la existencia del mismo.

Lo anterior nos viene a confirmar el hecho de que de la actividad desarrollada en la preparación de un contrato puede dar origen a problemas de indemnizaciones y responsabilidades respecto de los inconvenientes o gastos sufridos por alguna de las partes.

En algunos casos las partes que desarrollan la actividad precon-

tractual tienen la previsión de estipular las condiciones bajo las cuales se registrarán estas actividades, contemplando los gastos, riesgos y tiempo, necesarios para el fin de la celebración del contrato y se determina quien sufragará los desembolsos precisos.

En ocasiones resulta de la preparación de un contrato, que al ejecutar los trabajos, previos al mismo, una de las partes interesadas llega a realizar algo que represente una utilidad importante para la otra y sin embargo no se tiene contemplado el pago de esta utilidad, en forma independiente a la celebración misma del contrato, por lo que si no llegará a contraerse, la parte que favoreció con su actividad a la otra, deberá de contar con la posibilidad de recibir la remuneración correspondiente.

De lo anterior ha resultado que en los negocios preparatorios dirigidos a la conclusión de un contrato, puede surgir la figura jurídica de *negotiorum gestio*, consistente en el desarrollo de una gestión oficiosa que por si misma entraña un beneficio para aquel en cuyo nombre se efectúa y por tanto deriva la posibilidad de ser retribuida.

Generalmente los negocios entre las partes se inician por motivo de la existencia de una oferta, la cual al ser aceptada se define vinculando a las partes, sin embargo, dentro del aspecto de la oferta existen distintas conversaciones y trabajos que llevan como propósito provocar la aceptación, es importante destacar que la oferta debe ser estimada con

validez jurídica y no como una simple proposición vaga, o sea que deberá - de incluirse en la oferta la indicación de características suficientemente detalladas, para que el contrato pueda perfeccionarse mediante la simple - aceptación, normalmente esto se obtiene mediante la determinación del obje - to y el precio en el caso de la compra-venta, sin embargo es usual que pa - ra los contratos de prestación de servicios no se conozca con precisión el alcance de la oferta, ya que puede verse afectado por distintas circunstan - cias que estarán sujetas a negociación y solamente se podrá hablar de la - existencia de una oferta de características jurídicas hasta el momento en que se plantee un presupuesto aplicable al caso concreto.

Podemos considerar que existe oferta pública precisa, cuando la - misma queda inserta en un medio de difusión o en su caso en una misiva, ya que de esta manera las circunstancias mismas en que se fórmula conlleva la seriedad de la proposición. Por la otra parte la aceptación generalmente - debe de ser expresada en forma cierta, sin embargo, existen circunstancias bajo las cuales la falta de contestación a una proposición implica su acep - tación. Podemos citar como ejemplo en el Derecho Mercantil, el momento en que se finca un pedido y transcurrido un término prolongado, en el trans-- curso del cual no se ha rechazado, deberá entenderse aceptado el mismo; - cuando una persona inicia actividades derivadas de un contrato de cuya ce - lebración se siente seguro, podrá obtener el derecho de ser indemnizado, - si se acredita que existió una aceptación tácita en el desarrollo de las - negociaciones.

En el caso de ofertas para contratar entre ausentes es frecuente - que transcurra un mayor lapso para resolver la aceptación de la oferta, - mismo que deberá ser comprendido en términos razonables, para la expresión de la aceptación, tomando en consideración lo complicado que resulta el - análisis de la oferta y el tiempo natural que se pueda tardar el envío de la decisión a través de las vías de comunicación.

La doctrina mercantilista inglesa mantiene el principio de que la aceptación debe ser expresada perfectamente para dar nacimiento a la obligación, razón por la cual cuando se presente un plazo en la aceptación se estima que es a favor del oferente.

En el derecho francés la doctrina mantiene el principio que en los usos comerciales está universalmente permitido que quien hace una oferta - por carta, contrae la obligación tácita de no retirarla antes de que expire el plazo necesario para que la persona a quien va dirigida pueda responder y aceptar. De aquí, que si la aceptación a tenido lugar en el límite - del plazo, quien ofrece debe de sostener su oferta y deberá de quedar firme la convención, independientemente de alguna retractación.

En el derecho alemán la oferta presenta características obligatorias ya que quien propone a otro la conclusión de un contrato debe sujetarse a su oferta a no ser que haya excluido este vínculo y la perfección del contrato dependerá exclusivamente de la aceptación.

El reconocido tratadista alemán Ihering, estudió el concepto de - **Culpa in Contrahendo** para incluirlo en la doctrina alemana y posteriormente en la mayoría de los Códigos de Comercio del Mundo Occidental.

En el derecho italiano se trata la culpa "in contrahendo", está expresamente regulada por el Código Civil de 1942 en el Artículo 1337 "Negociaciones y responsabilidad precontractual. Las partes en el desarrollo de las negociaciones y en la formación del contrato, deben comportarse de -- acuerdo con la buena fe".

Las negociaciones no son vinculatorias, en el sentido de que el resultado de ellas no es todavía el contrato, por lo tanto, las negociaciones no obligan en otro sentido, esto es, que debería poderse formalizar si una de las partes rompe las negociaciones sin un justo y atendible motivo (culpa in contrahendo, es decir, culpa en el curso de negociaciones contractuales; responsabilidad precontractual), la contraparte tendrá Derecho al resarcimiento del daño, o sea, al llamado interés contractual negativo, en contraposición con el llamado interés contractual positivo, o interés - en el cumplimiento - cuando pueda probar que confiando en el estado de las negociaciones, ha incurrido en gastos que no hubiera hecho si no hubiese - podido prever que el contrato no se concluiría, o bien ha perdido oportunidades o rehusado ofertas igualmente (o más), ventajosas de otra persona, - sufriendo así un daño. (18)

(18) SANCHEZ MEDAL RAMON.- CONTRATOS CIVILES.- Editorial Porrúa, México. 1796, Pág. 105.

### **C) CONSECUENCIAS JURIDICAS DE LA ACTIVIDAD PRECONTRACTUAL**

Es muy importante resaltar el hecho de que la aplicación de las indemnizaciones a que hemos hecho referencia deberán de ajustarse al caso concreto, ya que sería inequitativo el imponer una desmesurada carga a una sola de las partes que intervienen en las negociaciones precontractuales, y como hemos visto pueden presentarse múltiples circunstancias que varían en cada caso, podemos imaginar como ejemplo: El hecho de que la parte que se encuentra dispuesta a celebrar el contrato haya efectuado gastos en exceso y no sería justo que la otra parte tuviera que responder por elementos superfluos a la celebración del contrato y por ende se deberá valorar cuidadosamente el alcance de la responsabilidad en cada caso, ajustándose al importe de los desembolsos necesarios para la preparación del contrato.

Se ha llegado al extremo de considerar que el autor de una proposición debe ser considerado como obligado, desde el momento en que manifieste su voluntad unilateral de obligarse y aunque tiene la posibilidad de retractarse con posterioridad, a que el interesado no haya ejercitado la acción a su favor, se puede decir que se encuentra obligado antes que el destinatario de la proposición la conozca, ya que la expresión de su voluntad en si es un acto concreto con características jurídicas que no requiere la intervención previa o simultánea de la otra parte para generar obligaciones. Quien expresa su intención de contratar no sólo se obliga a celebrar el contrato si la otra parte acepta, sino que también promete hacer honor a su palabra en el plazo necesario para obtener la aceptación, estos

conceptos se apegan más a la doctrina alemana que a la francesa, ya que la primera insiste en la intención, más que en la formalidad estricta de los contratos.

Para encontrar el origen de la responsabilidad precontractual debe mos remitirnos a las nociones de equidad o costumbre que deben de regir las relaciones contractuales.

En esencia para llevar a cabo una negociación comercial debe de contarse con los elementos de confianza y buena fé, ya que de otra manera suena casi imposible la ejecución del acto de comercio. Es claro el concepto de que cualquiera de las partes que desee adquirir una mercancía que se le ofrece sea adecuada y quien se la ofrece tenga la capacidad jurídica para celebrar esta operación, y por otra parte el vendedor tiene confianza en recibir el precio pactado y que este pago le sea efectuado en moneda válida. Al mencionar este concepto de confianza y buena fé es necesario llegar también a incluir un concepto de equidad.

Considerando que la equidad ha sido definida como el desarrollo de una relación justa, en la que se le otorga a cada quien de lo que le corresponde y en el caso de responsabilidades derivadas de la actividad precontractual, podríamos estimar conforme a la expresión de Thol, que el oferente que retira su oferta en circunstancias tales, que el contrato se hubiera formado entre él y el destinatario, debe reparar el daño sufrido -



por este, porque así lo exige un derecho de honor, o la lealtad según la buena fé.

Para poder determinar la existencia de una responsabilidad precontractual es necesario contemplar el concepto de responsabilidad que consiste en el hecho de responder por la conducta desarrollada, conducta que en términos jurídicos, puede consistir en acción u omisión y en el caso del presente estudio se estima que la especie de responsabilidad aplicable sería la derivada del hecho ilícito.

El Maestro Gutierréz y González, nos menciona que la responsabilidad derivada de hecho ilícito.- " Es la conducta de restituir las cosas al estado jurídico que tenían y de no ser posible pagar los daños y perjuicios causados por una acción u omisión de quien los cometió por si mismo, o esa acción u omisión permitió que los causara personas a su cuidado o cosas que posee, en vista de la violación culpable de un deber jurídico - strictu sensu o de una obligación lato sensu previa ". (19)

A mayor abundamiento nos proporciona el mencionado tratadista los elementos de la responsabilidad, que consiste en:

A.- Una acción o una omisión.

B.- Un daño o un perjuicio.

(19) GUTIERREZ Y GONZALEZ ERNESTO.- OB. CIT.- Pág. 458.

C.- Relación de causalidad entre la acción u omisión y el daño o el perjuicio.

D.- Restituir las cosas al estado jurídico que tenían.

E.- Sólo de no ser posible restituir, entonces pagar daños y perjuicios.

F.- Imputable al autor de la acción u omisión.

G.- Que la acción u omisión sea de hecho propio, o que por ella, sea persona a su cuidado, o cosa que posee, las que causen el daño.

H.- En ciertos casos, que el autor de la conducta, esté en mora.

I.- Violación culpable de un deber jurídico stricto sensu, o de una obligación lato sensu previa.

Como podemos ver en el concepto de la responsabilidad por hecho ilícito y en sus elementos, el Maestro Gutiérrez y González, nos hace mención de la existencia de daños o perjuicios y a la vez tenemos que remitirnos al Código Civil que en su Artículo 2108 dice: "Se entiende por daño la pérdida o menoscabo sufrido en el patrimonio por la falta de cumplimiento de una obligación"; y 2109 que expresa: "Se reputa perjuicio la privación de cualquiera ganancia lícita que debiera haberse obtenido por el cumplimiento de la obligación". Además consideramos necesario citar el Artículo 2110 " Los daños y perjuicios deben ser consecuencia inmediata y directa de la falta de cumplimiento de la obligación, ya sea que se hayan causado o que necesariamente deban causarse ".

Artículo 2111.- "Nadie está obligado al caso fortuito, sino cuando ha dado causa o contribuido a él, cuando a aceptado expresamente esa responsabilidad, o cuando la ley se lo impone".

Con estos conceptos podemos entender que la responsabilidad derivada de la actividad precontractual, consistirá en: La restitución de las cosas al estado jurídico que tenían previamente a la misma y de no ser posible al pago de los daños y perjuicios causados por la omisión a la celebración del contrato, ya que lo exige un derecho de honor y la lealtad según la buena fé.

Se podría objetar al principio rector de buena fé, el hecho de que la justipreciación de este concepto quedaría en manos de la autoridad judicial, presentando un amplio margen de evaluación, conforme al criterio del juzgador, y precisamente debe estimarse que uno de los objetivos principales del derecho, consiste en la fijación de normas que contemplen las posibles situaciones jurídicas que puedan presentarse en el futuro y unifiquen los criterios de los juzgadores.

Algo similar, ocurre en el caso de querer fundar la responsabilidad precontractual en los usos de comercio, ya que en esencia se presentaría la dificultad de determinar la existencia misma de los usos que originarían este tipo de responsabilidad.

Faggella (20), explica que: "Las partes, en el curso de sus conversaciones preliminares, llegan a ciertos acuerdos de voluntad, que sin ser de naturaleza obligatoria, no deben tener tampoco la consideración de simples proyectos en el aire. Estas conversaciones engendran entre los interesados relaciones más concretas, relaciones que salen de la esfera de las conversaciones mundanas, para entrar en el campo del Derecho, sin que por ello obliguen de tal manera, que las partes se vean privadas, del Derecho a no concluir el contrato. Cuando el contrato no se concluye, porque se --retira la parte, cuyo consentimiento falta, no hay posibilidad de pedir la ejecución de la oferta, porque no hay antecontrato, ni posibilidad de pedir indemnización de daños y perjuicios, por la ruptura de las conversaciones preliminares, si no hay falta culpable de parte del revocante.

Sucede generalmente, que durante las conversaciones preliminares, no hay más que simples entrevistas verbales o cambio de cartas.

El fundamento original que Faggella da a la responsabilidad precontractual, explica esta solución. Dicho fundamento se encuentra, en el consentimiento de dos personas, para entrar en conversaciones preliminares, y para realizar durante ellas, los gastos que sean necesarios, con el fin de otorgar el contrato, en interés común.

(20) AUTOR CITADO POR HILSENRAD ARTHUR EN SU OBRA.- LAS OBLIGACIONES PRE-CONTRACTUALES.- Editorial Góñnora.- Madrid, 1932, Pág. 86 y sigs.

"Hay una responsabilidad posible, desde el comienzo de los tratos, fundada sobre el consentimiento de las partes, que concurren a la preparación del contrato, y sobre la posibilidad de que se destruya un valor patrimonial, causando perjuicios a la parte que realizó los desembolsos. El consentimiento dirigido a ponerse en relación contractual, contiene la obligación tácita, de indemnizar la partida de gastos y trabajos precontractuales efectuados. Estos gastos, trabajos y desembolsos, deben haberse producido, mediante el consentimiento, de llevar a cabo los tratos, y no por la propia iniciativa de quien los realiza".

"Todo individuo que consiente en entrar con otro, en conversaciones preliminares, para celebrar un contrato, por el acto mismo de su consentimiento, asume la responsabilidad derivada de la destrucción de valores patrimoniales, que pueden ocurrir, durante los expresados tratos preparatorios. Es una especie de riesgo contractual. El que quiere contratar, asume todos los riesgos engendrados por su consentimiento, durante las conversaciones, y en las condiciones fijadas por esta doctrina se puede hablar de un perjuicio".

Como hemos visto, es frecuente que los negocios jurídicos no puedan celebrarse en forma definitiva por múltiples circunstancias, sin embargo, es usual que se inicien negociaciones mediante las cuales, en forma expresa o tácita se asegure la conclusión del contrato.

Cuando se llenan las formalidades de precisión en el objeto y en el acuerdo de voluntades, los precontratos surgen como contratos autónomos, ya que exclusivamente queda pendiente alguna circunstancia para el perfeccionamiento del contrato mismo.

En cambio la actividad precontractual y en su caso la obligación, nace al exteriorizarse la voluntad de una de las partes, para llevar a cabo un negocio jurídico y tiene como finalidad el obtener la expresión de la voluntad de la otra parte, manifestando su acuerdo a la celebración del negocio, para posteriormente formalizar el contrato, quedando la salvedad de un posible desistimiento de cualquiera de las partes, de llevar adelante el negocio.

En principio las relaciones sociales y los actos humanos, que implican actividades mercantiles, se deben de valorar conforme a los usos y significados, que les otorga el comercio y por tanto deberán entenderse como actividades precontractuales los actos encaminados en este ámbito, salvo prueba en contrario y dentro del marco jurídico, a menos que se acredite otra cosa por algún interesado en una calificación distinta.

Mouton y Ocampo, en cambio, observa, que al contrato no se llega de un modo instantáneo e inmediato, uno después de un enlace gradual de circunstancias, que iniciadas cuando una persona concibe meramente la idea de celebrar el concierto jurídico, ya porque necesita del concurso de - -

otra, para determinada finalidad de su vida en el orden social, o ya por -  
conveniencias particulares de sus intereses, se desenvuelven lentamente en  
una serie de estados previos y necesarios, que hasta que no se completan -  
debidamente no hacen surgir la realidad de derecho que constituye el con-  
cepto final del pensamiento contractual concebido.

En síntesis podemos señalar que por lo general se ha estudiado en  
forma amplia la actividad contractual, sus elementos, su perfeccionamiento  
y sus consecuencias, pero muy poco se ha tratado el tema de la actividad -  
precontractual y por lo mismo las teorías relacionadas a esta actividad -  
son escasas y por lo general no contempladas en el Derecho Positivo.

Ocurre con frecuencia que la realidad supera la legislación positi  
va y esto sucede repetidamente en el Derecho Mercantil, rama del Derecho -  
en la cual se puede apreciar claramente la evolución de esta Ciencia, pues  
por las múltiples facetas que rodean los actos de comercio, se requiere la  
aparición de nuevos instrumentos que permitan su agilidad.

Tal es el caso y la naturaleza jurídica de la Carta de Intención,-  
instrumento que surge en los usos mercantiles, previo a la formalización -  
de los contratos, con el propósito de dejar claramente establecida la relaci  
ción precontractual y por ende generar obligaciones que a su vez proporcion  
arán un principio de seguridad jurídica a la relación mercantil.

## CAPITULO CUARTO

### MECANISMO PRACTICO DE LA CARTA DE INTENCION

#### A) CARACTERISTICAS GENERALES DE ESTOS DOCUMENTOS

En la actualidad la Carta de Intención se ha convertido en un instrumento común en el desarrollo de las negociaciones comerciales, tanto en el ámbito internacional, como en el particular. Derivado del predominio de las economías europeas y norteamericanas, las relaciones mercantiles se han visto sujetas a las figuras que se acostumbra en estos países y una de ellas es la Carta de Intención, que a pesar de no estar regulada en el Derecho Positivo Mexicano, existe y se utiliza.

Nos encontramos frente a un ejemplo de las fuentes del derecho, una de las cuales es la costumbre y tenemos que reconocer la existencia del instrumento denominado Carta de Intención, con origen y propósitos jurídicos, que por su frecuente uso deberá ser objeto de integración a nuestra legislación.

Podemos preguntarnos ¿Cómo ha aparecido en nuestro país, la Carta de Intención, en que términos se plantea, y con que frecuencia se utiliza para el desarrollo de actividades mercantiles? En relación con el primer punto, podemos mencionar que la Carta de Intención, surge derivada de las



costumbres mercantiles, ya que el continuo contacto con Sistemas Comerciales Europeos y Norteamericanos implica que se absorban las influencias de sus mecanismos de operación y de ahí que en un momento dado se escuchara la expresión "Carta de Intento", que se refería a una mala traducción del término del idioma inglés aplicable a la Carta de Intención, que poco a poco fue utilizándose con mayor frecuencia y llegó al momento en que se le otorgó calidad de instrumento válido para respaldar las negociaciones comerciales, modificando también su denominación a Carta de Intención, que corresponde más fielmente a su propósito.

Debido a lo novedoso de esta figura y al hecho de que existe un vacío legal respecto de ella, curiosamente se presenta el siguiente fenómeno: Se utiliza la Carta de Intención, tanto en el ámbito público como el privado, cada vez con mayor frecuencia, y sin embargo, resulta difícil obtener antecedentes de estos documentos, ya que por las características mencionadas de falta de regulación jurídica, se considera que son instrumentos icóneos para agilizar las negociaciones, pero no para sustentarlas legalmente y se les da un tratamiento de correspondencia confidencial, razón por la que no es sencillo el obtener ejemplares de esta naturaleza.

No obstante lo anterior, para la elaboración del presente trabajo se pudo recabar como material de estudio Cartas de Intención utilizadas en la Administración Pública, que procuramos analizar para efecto de ilustración sobre su aplicación:

En un Organismo Descentralizado se acostumbró utilizar por parte - de la Gerencia de Proveeduría y Almacenes, un modelo denominado Carta de - Intención de Compra. (anexo 1.)

Como podemos apreciar este documento contiene los siguientes pun-- tos a requisitar: FECHA, COMPAÑIA DE PROYECTO, Planta, Localización, Carta de Intento No.: G.P.A.-E; Su cotización No.: , Pedido: MX, De fecha, Requi-- sición No.: . También presenta la siguiente leyenda: "SU EMPRESA HA SIDO - SELECCIONADA PARA SURTIR LOS MATERIALES Y/O EQUIPOS MENCIONADOS A CONTINUA CION:"; dejando un espacio en blanco suficiente para la descripción corres-- pondiente. A continuación este documento menciona: "Posteriormente, recibi-- rá una Orden confirmatoria de \_\_\_\_\_ ; mientras tan-- to, sírvase proceder de acuerdo con las siguientes instrucciones:

A) Elaborar Dibujos de Taller B) Comprar Materiales C) Fabricar y Embarcar.

El Fabricante deberá entregar Dibujos para:

- a) Aprobación
- b) Información

El Fabricante deberá entregar los materiales y/o equipo:

- a) \_\_\_\_\_ semanas después de recibir los Dibujos aprobados.
- b) \_\_\_\_\_

IMPORTE TOTAL: \_\_\_\_\_

L.A.B.: \_\_\_\_\_

CONDICIONES DE PAGO: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
NOMBRE Y FIRMA

Cont. No. Reg. No. Cuenta. Orlg. GERENTE DE PROVEEDURIA Y ALMACENES

Respecto de este documento denominado Carta de Intención de Compra, consideramos que es un experimento desafortunado de actualizar las actividades comerciales del Organismo, y posteriormente lo analizaremos con mayor detenimiento.

Otro ejemplo de Carta de Intención lo tenemos en el documento mediante el cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se dirige al Fondo Monetario Internacional el 22 de Junio de 1986 y que apareció publicada en el Diario "Excelsior" el día 28 del mismo mes y año. En este instrumento se aprecia que en 22 consideraciones se plantean antecedentes de la situación económica de nuestro país, circunstancias que lo afectan y -- las medidas mediante las cuales nuestras autoridades se proponen resolver los aspectos que afectan desfavorablemente nuestras finanzas.

Finalmente bajo los números 21 y 22 se expresan las consideraciones relativas a la intención del Gobierno Mexicano de obtener un apoyo extraordinario del Fondo Monetario Internacional, ofreciendo a su vez la -- adopción de medidas precisas.

En la normatividad vigente en Materia de Adquisiciones, complementaria del Artículo 134 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; la Secretaría de Programación y Presupuesto emitió las Normas Generales para las Adquisiciones de Mercancías, Materias Primas y Bienes Muebles que realicen las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal y Primeras Normas complementarias sobre Adquisiciones y Al-

macenes; que establece las Normas para la celebración de las Cartas Compromiso, que a continuación se transcribe:

"... si se considera estrictamente necesario elaborarlas, deberá utilizarse el modelo de formato que se anexa. (anexo 2.). Estas "Cartas -- Compromiso" deberán ser firmadas por los Funcionarios que hubiesen hecho la evaluación para la Selección de Proveedores".

(Cada Dependencia o Entidad deberá imprimir sus propios formatos de acuerdo a lo señalado en este modelo).

**LOGOTIPO**

Carta Compromiso No.:

**DATOS DE LA DEPENDENCIA O ENTIDAD**

Nombre o Razón Social del Proveedor

No. de su Registro:  
en el P.P.A.P.F.

Lugar y fecha de expedición:  
Requisición No.:  
No. y fecha de la  
Cotización:

Muy señores nuestros:

Deseamos comunicarles que después de estudiar su Cotización arriba anotada, hemos decidido adquirir de ustedes los bienes que mencionamos a continuación, a los precios unitarios que enseguida indicamos:

Los pedidos o contratos correspondientes les serán entregados el -  
 día \_\_\_\_\_

Con base en su cotización arriba citada, a continuación se mencio-  
 nan algunos aspectos relativos a la adquisición que se efectuará a ustedes  
 de los bienes anteriormente descritos: Importe Total del pedido o contrato:  
 Condiciones de Pago que se aplicarán:

Fecha de entrega requerida:

Observaciones:

Los bienes serán entregados:

L.A.B. en \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Firmas Autorizadas:

\_\_\_\_\_  
 Nombre, Firma y Cargo

\_\_\_\_\_  
 Nombre, Firma y Cargo

\_\_\_\_\_  
 Nombre, Firma y Cargo

Aceptación:

\_\_\_\_\_  
 Nombre, Firma y Puesto del Representante  
 Legal del Proveedor

**Importante:**

Mediante esta Carta Compromiso se les autoriza a proceder solamente en aquellos aspectos que permitan a ustedes ganar tiempo, así como en los aspectos de diseño. En caso de cancelación de esta Carta, se les reembolsarán, previa comprobación, los gastos en que hubiesen incurrido en cuanto a los proyectos de diseño de los bienes de referencia.

De los ejemplos mencionados es válido hacer los siguientes comentarios:

En la Carta de Intención de Compra mencionada en el primer caso, resulta evidente que este instrumento ya no se expide con el propósito de manifestar una intención de contratar, puesto que del mismo formato se desprende que ya se cuenta con una cotización, un pedido y una requisición, apareciendo además una leyenda mediante la cual se dice: "SU EMPRESA HA SIDO SELECCIONADA PARA SURTIR LOS MATERIALES Y/O EQUIPOS MENCIONADOS A CONTINUACION:". Resulta claro que en este caso ya las negociaciones previas al contrato han sido efectuadas y se está aceptando la cotización u oferta presentada por el Proveedor, lo que en esencia implica el acuerdo de voluntades y la existencia misma de un contrato, y se hace referencia a la expedición posterior de una orden de compra confirmatoria, girando instrucciones relacionadas con la obligación contratada.

En el Capítulo anterior hemos estudiado la fase de negociación pre

via al contrato, dentro de la cual, aún existiendo el propósito de contratar, no se ha llegado al acuerdo de voluntades en virtud de que todavía no se reúnen los elementos necesarios para la expresión de un consentimiento cierto, respecto del objeto de la obligación. Las partes que intervienen en las negociaciones no tienen la certeza de que se celebre el contrato, tienen el propósito, la intención de celebrarlo, pero todavía no se cuenta con la seguridad, y es por motivo que se auxilian del instrumento denominado Carta de Intención, para hacer patente su propósito de llegar a celebrar un contrato, pero en este caso que estamos analizando ya no se plantean negociaciones posteriores, el adquirente está expresando su consentimiento a la oferta recibida y por lo mismo en esencia ya existe el Contrato Consensual, independientemente de que con posterioridad se revista de alguna formalidad.

En base a las consideraciones anteriores se tiene la opinión de que no es afortunado el empleo del término "Carta de Intención" en este documento, ya que sus características no coinciden con aquellas que contempla la doctrina ya mencionada al respecto.

El segundo ejemplo que hemos mencionado consiste en la Carta de Intención dirigida al Fondo Monetario Internacional, presenta características esencialmente diplomáticas y económicas, puesto que en este documento principalmente se plasma la imagen real de la situación de la economía mexicana y las principales medidas que ha instrumentado el Gobierno para afrontar esta situación.

En principio este documento se refiere a los antecedentes de la - crisis económica, en sus repercusiones en los primeros 20 puntos, para que en el punto 21 aparezca el propósito o intención de este instrumento, consiste en la solicitud de apoyo de la Comunidad Financiera Internacional, - por un monto de 500 millones de dólares adicionales al Paquete Financiero total solicitado, proponiendo también consultas periódicas entre el Gobier no Mexicano y el Fondo Monetario Internacional, para examinar los progre-- sos alcanzados y el logro de los objetivos establecidos.

Aunque a este documento se le ha mencionado expresamente como - - "Carta de Intención", dirigida por el Gobierno Mexicano al Fondo Monetario Internacional, se estima que en esencia nos estamos refiriendo a un comuni cado diplomático que difícilmente reúne los elementos de la Carta de Inten ción propiamente dicha.

En efecto se esta reiterando el propósito de obligarse en un futu-- ro cercano, sin embargo, del texto mismo del documento podemos apreciar un margen muy amplio de panoramas financieros que no se concretan en proposi-- ciones formales respecto de puntos concretos.

De lo que hemos visto en los Primeros Capítulos la Carta de Inten ción debe de aparecer en el transcurso de las negociaciones previas o acti vidad precontractual, sin embargo, estas negociaciones o actividades deben de ajustarse a un mínimo de lineamientos que permitan identificar claramen



te el negocio de que se trata y el contrato que se propone celebrar. No basta con expresar la idea de querer contratar para que con ello se pueda entender un propósito formal al respecto, ya que podemos citar el ejemplo de la persona que desea adquirir un automóvil, pero que no especifica ninguna otra característica que permita identificar cual es el vehículo que requiere, por características de potencia, espacio, rendimiento, lujo, etc., y sólo hasta el momento en que proporcione estas características podrá considerarse que su voluntad de adquirir un automóvil, reúne los elementos necesarios para generar una consecuencia en el mundo jurídico, ya que en base a la concreción de su idea, el vendedor podrá establecer que unidad puede satisfacer sus necesidades y proponer la operación sobre bases ciertas o determinadas.

Por lo expuesto, reiteramos nuestra idea de que la Carta de Intención, dirigida por el Gobierno Mexicano al Fondo Monetario Internacional, en fecha 22 de Junio de 1986, realmente es un comunicado de carácter diplomático - financiero, pero no estrictamente de una actividad preparatoria a la celebración de un contrato.

Finalmente en el tercer ejemplo que incluimos en el presente trabajo, consistente en la Carta Compromiso contemplada en las Normas Generales para las Adquisiciones de Mercancías, Materias Primas y Bienes Muebles que realicen las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal y Primeras Normas complementarias sobre Adquisiciones y Almacenes; podemos apreciar que pese a su denominación "Carta Compromiso", en realidad sus --

características se aproximan a las de las de la Carta de Intención. La palabra Compromiso implica promesa de hacer algo, que en este caso evidentemente consiste en la intención de contratar y la diferencia, que se presenta con la Carta de Intención es la misma que existe entre los términos -- "Compromiso" e "Intención", ya que al primero es más contundente en su expresión al prometer la realización de un acto jurídico, mientras que, por el otro aspecto exclusivamente se plantea el propósito firme de llevarlo a cabo.

Es muy relevante el contenido del último párrafo que aparece en la Carta Compromiso, ya que en el mismo se menciona que: "Mediante esta Carta Compromiso se les autoriza a proceder solamente en aquellos aspectos que permitan a ustedes ganar tiempo, así como en los aspectos de diseño. En caso de cancelación de esta Carta, se les reembolsarán, previa comprobación, los gastos en que hubieren incurrido en cuanto a los proyectos de diseño - de los bienes de referencia"; lo que coincide plenamente con el propósito de la Carta de Intención y las actividades preliminares a contratar que -- hemos estudiado.

En efecto, según el estudio desarrollado en el Capítulo anterior - podemos inferir que el objeto de la Tutela Jurídica de las actividades preliminares a contratar, consiste precisamente en garantizar a las partes la seriedad de la negociación y en su caso la posibilidad de ser reembolsados de los gastos en que pudieran incurrir con motivo de las medidas que hubieran adoptado para propiciar el contrato final.

**B) DIFERENCIAS ENTRE LA CARTA DE INTENCION Y OTROS CONTRATOS MERCANTILES SIMILARES, (PROMESA DE VENTA, COMPRAVENTA Y EL CONTRATO DE ADHESION).**

Es necesario mencionar que la Carta de Intención, debe considerarse bajo un punto de vista autónomo de otras figuras jurídicas que presentan características similares, sin coincidir plenamente en sus elementos. Tal sería el caso de la Promesa de Contratar, la Promesa de Compraventa, - la Compraventa y el Contrato de Adhesión.

Fundamentalmente podemos establecer como diferencia sustancial la que al referirnos a la Carta de Intención, nos limitamos exclusivamente a la exteriorización de una propuesta sería encaminada a Contratar, mientras que las otras figuras mencionadas constituyen cada una de ellas, Contratos autónomos.

En la doctrina se ha establecido claramente la posibilidad de asumir contractualmente la obligación de celebrar un Contrato Futuro. Así - nos encontramos, con que:

"Promesa de Contratar" (21)

1.- La Promesa de Contratar configura por sí sola un Contrato, - -

(21) DIAZ BRAVO ARTURO.- CONTRATOS MERCANTILES.- Editorial Harla, México--co.- Año 1983, Pág. 18

pués para ser válida requiere la comparecencia de uno o más promitentes y de uno o más promisorios, esto es, supone un acuerdo de voluntades desde el primer punto.

2.- La Promesa de Contratar se asume frente a persona o personas - determinadas.

3.- La Promesa de Contratar que se asume, debe constar por escrito.

4.- La Promesa de Contratar debe limitarse a cierto tiempo.

5.- La Promesa genera obligaciones de hacer".

"Concepto.- El Contrato de Promesa es aquel por virtud del cual - una o ambas partes se obligan a celebrar un Contrato determinado en cierto tiempo. (22)

Del concepto anterior se desprende:

1.- Que la Promesa es un Contrato, o sea que se requiere el acuerdo de voluntades de los Contratos para crear la obligación de celebrar un Contrato determinado en cierto tiempo.

2.- Que el Contrato de Promesa puede ser unilateral o bilateral, - ya sea que sólo un Contratante se obligue a celebrar el Contrato o que ambos se obliguen recíprocamente a celebrarlo; y

3.- Que el Contrato que se obligan las partes o una de ellas a celebrar, debe determinarse en la Promesa".

Estos conceptos han sido plasmados en nuestro Código Civil Vigente, Libro Cuarto, parte segunda, Título Primero, Artículos del 2243 al - 2247, referente a "De los Contratos Preparatorios - La Promesa".

"El Contrato de Promesa de Venta, es un negocio jurídico, cuya elaboración y estipulación, puede proceder a cualquier tipo de Contrato definitivo. (23)

Por medio del Contrato Preliminar de Compraventa las partes asumen la obligación de concluir un negocio definitivo, de manera que no se estipula un Contrato verdadero y propio de Compraventa.

La doctrina entiende que la obligación que deriva del Contrato Preliminar que se está tratando, es de hacer, esto es, de estipular un suces

(23) MUÑOZ LUIS.- DERECHO COMERCIAL.- Editorial Tipográfica.- Tomo I.- - Buenos Aires, Argentina.- Año 1960, Pág. 214.

vo y definitivo Contrato, no los efectos jurídicos de la Compraventa, porque todavía no son queridos, y por consiguiente no se puede afirmar que tales efectos han sido diferidos.

En el Contrato de Promesa de Venta, se señalan los elementos esenciales de la Compraventa definitiva, deben determinarse o son determinables para que sea válida la Promesa de Compraventa, la cual surte efectos jurídicos cuando es aceptada por la otra parte, configurándose de esta forma dicho Contrato. De este Contrato surgen obligaciones para ambas partes convirtiéndose así en un Contrato bilateral, también llamado de prestaciones recíprocas.

El Contrato de Promesa de Venta, debe contener un término final para la celebración de la Compraventa definitiva, término que se establecerá expresamente en el Contrato, ya que de éste dependerá la duración de la eficacia del negocio jurídico prometido".

"PROMESA DE VENTA.- Mediante la Promesa de Venta no se transmite el dominio de la cosa, pues en ella sólo se consigna una obligación de hacer, consistente en la celebración del Contrato definitivo".

JURISPRUDENCIA DE LA SUPREMA CORTE DE JUSTICIA.- México.

Apéndice 1975, Pág. 844

Quinta Epoca:

Tomo LI, Pág. 79. Kondo Isuke

Tomo LXXXVIII, Pág. 1640. Méndez Maximino

Tomo LXXXIX, Pág. 2446. Cartas Adeia

Tomo XC, Pág. 2443. Chami Amado

Tomo XCIII, Pág. 2126. Furlong Wilfrido y Coags.

"LA PROMESA DE VENTA.- Constituye un Contrato Preparatorio del de Compraventa, que obliga a las dos partes Contratantes; Contrato que, si - bien no transmite la propiedad, si engendra derechos y obligaciones para - las partes que en el intervienen, y, por tanto, el derecho formal, no simplemente posible, por parte del Vendedor, para exigir del Comprador que se lleve a cabo el Contrato".

JURISPRUDENCIA DE LA SUPREMA CORTE DE JUSTICIA.- México.  
Apéndice 1975, Pág. 847

Quinta Epoca:

Tomo XVI, Pág. 620. García Alvarez Toribio

Tomo XXIII, Pág. 1610. López José

Tomo LI, Pág. 79. Kondo Isuke

Tomo LVII, Pág. 1872. Landero Gómez Francisco y Coags.

Tomo LXII, Pág. 1685. Pallás de Duque María Esther.

"PROMESA DE VENTA Y COMPRAVENTA, DISTINCION ENTRE LOS CONTRATOS DE

Debe distinguirse entre el Contrato que se celebra en la Promesa - y por el cual ambas partes o una de ellas se obligan a celebrar dentro de un plazo definitivo, un Contrato determinado, y la operación definitiva - que habrá de celebrarse en el futuro y dentro del plazo prefijado, pues - este constituye un Contrato independiente, tanto en lo que se refiere al - consentimiento como al objeto, como elementos esenciales. El acuerdo de voluntades para celebrar el Contrato definitivo, que se estipula en una Promesa de Contrato, tiene que ocurrir precisamente en fecha posterior a la - celebración de la Promesa, dado que en ésta, una de las partes o ambas se obligan a celebrar en el futuro, un determinado Contrato; de manera que al celebrar la Promesa, sólo haya consentimiento para el Contrato Preliminar, pero no puede haberlo para el definitivo. El hecho de que en la Promesa se

fije un plazo para celebrar la operación definitiva, sólo origina una obligación de hacer, al ser cumplida, se traduce en la celebración del Contrato ofrecido; de suerte que hasta el momento en que las partes exteriorizan sus respectivas voluntades, otorgando la operación prevista, es cuando - - existe el consentimiento en el Contrato definitivo".

TESIS RELACIONADA CON LA PROMESA DE VENTA.- SUPREMA CORTE DE JUSTICIA.- México.  
 Apéndice 1975, Pág. 850  
 Quinta Epoca:  
 Tomo XCV, Pág. 1794. Aubert Caire Antonio.

Por otra parte, tenemos el concepto del Contrato de Compraventa, - que nos menciona en su obra el Maestro Rafael Pina Vara (24), en el sentido de que "es aquel por el cual uno de los Contratantes (Vendedor) se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro (Comprador), a su vez, se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero. (Artículo 2248 del Código Civil), de acuerdo con el Artículo 371 del Código de Comercio, son Mercantiles las Compraventas cuando se realizan -- con el propósito directo y preferente de traficar. Por otra parte, las -- Fracciones I y II del Artículo 75 del Código de Comercio, declaran actos - de Comercio a las Adquisiciones y Enajenaciones, a las Compras y a las Ventas de Artículos, Mercancías, Muebles e Inmuebles, verificadas con propósito de especulación comercial".

"El Código de Comercio no establece concepto de la Compraventa,(25)

- (24) PINA VARA RAFAEL.- DERECHO MERCANTIL MEXICANO.- Editorial Porrúa, -- S.A. - México.- Año 1981, Pág. 199.  
 (25) DIAZ BRAVO ARTURO.- OB. CIT.- Pág. 56.



sin embargo el Código Civil como Ley supletoria de la mercantil la define como:

"Una de las partes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y la otra se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero". Artículo 2248 del Código Civil.

Artículo 371 del Código de Comercio.- Carácter mercantil, tienen las Compraventas catalogadas como tales por el objeto directo y preferente de traficar.

"El Código de Comercio Mexicano coloca la Compraventa a la cabeza de los actos mercantiles. (Artículo 75, Fracciones I, II y III), y la regula en los Artículos 371 a 387".

El Maestro Joaquín Rodríguez Rodríguez, (26) nos menciona que en materia de Compraventa mercantil tienen especial valor los usos mercantiles y los Contratos sobre formularios. (Contratos Tipo), impuestos en el Comercio Internacional.

Para la Compraventa mercantil es válida la definición que el Cód-

(26) RODRIGUEZ RODRIGUEZ JOAQUIN.- CURSO DE DERECHO MERCANTIL, Tomo II.- Editorial Porrúa.- México.- Año 1983, Pág. 3.

go Civil del Distrito Federal establece para la Compraventa Civil, cuando dice que: "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 ellos un precio cierto y en dinero.

De la definición anterior el Contrato de Compraventa mercantil, se clasifica en Consensual, oneroso y bilateral.

Consensual.- Porque se perfecciona y es obligatorio para las partes cuando éstas han convenido sobre la cosa y sobre el precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho.

Oneroso.- Porque cada parte efectúa prestaciones equivalentes a la de la otra, como se deduce de la propia definición y lo dispuesto en los - Artículos 2286 y 2300 del Código Civil.

Bilateral.- En cuanto establece derechos y obligaciones a cargo de cada uno de los Contratantes, como se deduce del estudio de la definición y del contenido obligacional del mismo.

El Carácter mercantil de la Compraventa se encuentra establecido - en el Artículo 75 del Código de Comercio.

La Compraventa es un Contrato que se forma por dos prestaciones - inseparables: La del Comprador que da dinero; la del Vendedor de la cosa".

En el caso del Contrato de Adhesión, se nos proporcionan las siguientes consideraciones:

Como consecuencia de los progresos de la técnica, se exige de las grandes empresas de producción, de transportes, de suministros, de banca, de seguros, etc., que ofrecen bienes y servicios uniformes a quienes tengan necesidad de ellos, la contratación con los solicitantes, según tipos constantes preestablecidos (27). De aquí se deriva que la mayor parte del contenido de los Contratos que tales empresas se proponen celebrar está -- anticipadamente fijado por ellas de modo general (de donde el nombre de -- condiciones generales del Contrato) y relativamente establece, mediante -- formularios, reglamentos, tarifas, etc. en los cuales algunas veces están disciplinadas con todo detalle las modalidades, permaneciendo indeterminados solamente aquellos elementos que individualizan el Contrato singular - (las llamadas condiciones particulares), relativos a la cantidad o a la -- calidad de la prestación deseada.

En tales casos, quien contrata con estas empresas, aún cuando asu-

(27) VITTORIO SALANDRA.- OB. CIT.- Pág. 32

ma la posición de proponente respecto al Contrato singular, cosa que usualmente acontece, no puede sino conformarse con las condiciones generales de los Contratos, preestablecidos por la empresa, las cuales debe aceptar en conjunto. De esta manera, el acuerdo recae, en realidad, sobre las condiciones particulares que individualizan el Contrato singular. El Contrato así concluido se llama de Adhesión porque se forma mediante la Adhesión -- del particular a las condiciones contractuales predispuestas.

El uso de este modo de formación de los Contratos, ha sido impuesto por la necesidad de la producción en masa y por la preponderante fuerza económica de las grandes empresas frente a sus clientes individuales. Si es cierto que supone la falta de libertad de determinación de los particulares respecto a la gran parte del contenido del Contrato, no impide que dicho contenido forme parte integrante de un Contrato especial y como tal, se considere aceptado por ambas partes, siempre que el particular se haya adherido expresamente, por ejemplo: El suscribir un formulario en el que se contenga la propuesta de Contrato o un documento probatorio de éste que reproduce las condiciones generales, aunque no lo haya leído o no lo comprenda íntegramente, considerándose en tal caso, que se ha confiado en la empresa para su determinación, o implícitamente por el mero hecho de contratar después de recibir una propuesta conteniendo las condiciones generales, y otra comunicación relativa a tal propuesta, por ejemplo: Una forma impresa de dichas condiciones.

El contenido del Contrato puede considerarse aceptado, cuando el empleo de sus condiciones generales se considere impuesto por el uso mercantil, por ejemplo: En materia bancaria, o se exija por la ley (En materia de transportes ferroviarios).

La consideración de que la celebración de determinados Contratos favorece el interés general o es indispensable para las necesidades de la vida y que en dicha celebración por efecto de cuanto se ha dicho, se verifica una disparidad entre las partes, induce al Estado a intervenir en ciertos campos, sometiendo a su aprobación la formulación de las condiciones generales, así sucede para los servicios públicos realizados por empresas privadas y para las pólizas de seguros sobre la vida. En tal caso, la aplicación de las condiciones aprobadas por la autoridad administrativa, es obligatoria, y ellas no pueden ser modificadas más que mediante su aprobación. Cuando, para favorecer a una empresa se constituye a menudo una obligación de contratar. Es decir, debe contratar siempre en las condiciones preestablecidas y aprobadas.

"Se dice que la formación del negocio es por Adhesión, cuando una de las partes hace propia la declaración de la otra, al aceptarla, o conformándose con ella. Ahora bien, el declarante tiene el deber de emitir con fidelidad y claridad su declaración, para evitar que se le atribuya --

una diversa de su voluntad real y los consiguientes efectos. Determinar - cuando las partes han concluido el Contrato es una cuestión de hecho". - -  
(28)

En la doctrina moderna y en las realidades comerciales de los países tienen hoy extraordinaria importancia estos tipos de Contratos.- Que - son aquellos por medio de los cuales, una de las partes establece las cláusulas generales que dan un contenido fijo al Contrato, y la otra sólo tiene arbitrio para aceptarlas o rechazarlas, pero nunca para modificarlas.

La doctrina y jurisprudencia francesas han conseguido que se use - universalmente esta terminología: Contrat d' Adhesión.

Se dice que el Contrato de Adhesión prospera al par que las formas monopolistas, ya que implica una situación económica de monopolio legal o de hecho que permite la imposición al consumidor del monopolista, pues - - aquel sólo en un régimen de libre competencia puede encontrar otros productores que le faciliten mejores condiciones.

Estas situaciones han hecho necesaria la intervención estatal para proteger al Contratante débil.

El Contrato de Adhesión procura disciplinar de manera uniforme determinadas relaciones contractuales, ante la necesidad de asegurar ciertos contenidos contractuales evitando dificultades a la clientela y facilitando así el tráfico comercial en gran escala.

"Contrato de Adhesión.- Es aquel cuyas cláusulas son previamente determinadas y propuestas por uno sólo de los Contratantes, de modo que el otro no tiene el poder de introducirles modificaciones y si no quiere aceptar debe renunciar a celebrar el Contrato: Lo que introduce una limitación a la libertad contractual y se resuelve en una imposición del contenido -- contractual (o tomar o dejar)". (29)

Anteriormente, la Ley Federal de Protección al Consumidor en su Artículo 4o. (reformado), definía que los Contratos de Adhesión, son aquellos cuyas cláusulas han sido aprobadas por alguna autoridad o redactadas unilateralmente por el proveedor, sin que la contraparte, para aceptarlas, pueda discutir su contenido.

Los Contratos de Adhesión suponen una situación económica de monopolio de hecho o de derecho en la que el monopolista (Productor del bien o servicio, materia del Contrato) impone su esquema contractual al Consumidor.

Por lo expuesto, podemos concluir que la Carta de Intención presenta características independientes a los Contratos citados, estamos ante un instrumento de negociación en lugar de un Contrato definitivo, la Carta de Intención expresa propósitos, pero no cláusulas y su teleología se enfoca hacia la aparición de la figura fundamental para la creación, modificación, transmisión y extinción de derechos y obligaciones del CONTRATO.

**C) PROPUESTA PARA REGULAR LA CARTA DE INTENCION EN EL DERECHO POSITIVO MEXICANO.**

Después de todo lo mencionado en el desarrollo del presente trabajo, nacen de manera obligada, las siguientes preguntas: ¿Cómo se definiría jurídicamente la Carta de Intención?; ¿Cómo se tutela jurídicamente en la actualidad?; ¿Cómo debería incluirse en el Derecho Positivo Mexicano?; - - ¿Es conveniente su inclusión?

Trataremos en la medida de nuestras posibilidades de contestar cada una de estas interrogantes y al efecto podemos atrevernos a definir la Carta de Intención como: El comunicado por escrito, mediante el cual una persona física o moral hace del conocimiento de la otra, su intención de contratar en un futuro cercano, con el propósito de obligarse legalmente a desarrollar las negociaciones necesarias para ese efecto.

Como podemos ver nuestra definición implica distintos elementos:



Un comunicado por escrito, una persona física o moral que lo emite; una persona física o moral que aparezca como destinatario, la expresión de la intención de contratar en un futuro cercano; con un propósito de obligarse jurídicamente.

Analizando el primer elemento nos encontramos con que la Carta de Intención, deberá de generarse mediante un comunicado por escrito, o sea un documento, que sea congruente con el término Carta, mismo que ya hemos estudiado más ampliamente en el desarrollo del Capítulo Segundo del presente trabajo.

El segundo elemento, aunado al tercero, consisten en: El aspecto de personalidad jurídica, de que deben estar revestidos tanto el emitente como el destinatario de la Carta de Intención, pues en caso de faltar este elemento de personalidad con capacidad jurídica para obligarse, de inmediato quedaría anulada la juricidad del instrumento mencionado. Como es ampliamente reconocido, la capacidad de la persona en el Derecho, es absolutamente necesario para la validez de los actos jurídicos, y en el caso, de que esta capacidad de la persona se encontrará afectada por algún vicio, el acto que de ella se derivara resultaría nulo.

En el cuarto elemento, consistente en la expresión del propósito de obligarse, surge la característica principal de la Carta de Intención, ya que no se limita a la manifestación de una idea simple y llana, no es -

un intercambio de conceptos en un mundo etéreo, sino que implica la concreción de un deseo real, ya correspondiente a un esquema factible de negociaciones y no a un universo impreciso.

Abundando en esta idea nos encontramos con que en la Carta de Intención debe existir un animus específico, que consiste en obligarse por parte del emitente a desarrollar todo el esfuerzo posible para culminar las negociaciones con la contratación correspondiente, y además, a responsabilizarse de los daños o perjuicios que pudieran ocasionarse al destinatario de este documento, con motivo de los preparativos que pudiera realizar derivados de la intención expresada.

Esta característica es la que fundamentalmente va a distinguir a la Carta de Intención de un instrumento simple de intercambio de información, que son muy frecuentes en el ámbito mercantil y sin embargo, no hay que confundirla con el Contrato real, ni siquiera con la promesa de contratar, ya que de esta última se diferencia, en base al consentimiento expreso de ambas partes que perfeccionan el Contrato, mientras que la Carta de Intención, representa exclusivamente la voluntad de una parte, encaminada hacia un acto jurídico futuro.

Es importante hacer una breve mención al hecho de que la Carta de Intención, debe de contener un propósito de acción en el futuro, ya que no podríamos aplicarlas hacia hechos pasados en los que manifestáramos retro-

activamente un propósito de obligación y por sus mismas características, tampoco puede quedar comprendida en el presente, ya que esto implicaría un Contrato inmediato, pues se sobreentiende que estaría también presente el destinatario de la propuesta.

Para contestar la segunda pregunta, trataremos de analizar los dispositivos legales, que pueden tener relación con la externación del propósito de contratar y sus consecuencias jurídicas, y nos encontramos con -- que: En el Código Civil vigente en el Título Primero, Capítulo II, que trata de las fuentes de las obligaciones, se menciona la Declaración Unilateral de la voluntad, Artículos del 1860 al 1881; sin embargo, estos dispositivos legales, se refieren a casos concretos tales como la oferta de bienes o servicios o prestación a favor de quien lleve determinada condición o desempeñe cierto servicio, y en relación también a documentos de carácter civil susceptibles de endoso o al portador, existiendo por lo tanto un vacío legal, respecto de otras posibles manifestaciones Unilaterales de la voluntad, como sería el caso de la Carta de Intención.

Por otra parte, el Código de Comercio en vigor contempla en su Artículo 16 Fracción IV, como obligación común a todos los que profesan el - comercio, la de conservar la correspondencia, relacionada con el giro del comerciante; en el Artículo 43 especifica los casos en los cuales se podrá decretar la entrega o reconocimiento general de los Libros, Registros, Comprobantes, Cartas, Cuentas y Documentos de los comerciantes y en forma más

estricta los Artículos 47, 48, 49 y 50, se refieren a la correspondencia de los comerciantes, lo que nuevamente evidencia la importancia de estos documentos.

En el Código de Comercio, en su Artículo 78, aparece que "En las convenciones mercantiles cada uno se obliga de la manera y términos que -- aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades".

El Artículo 79.- Menciona las posibles excepciones esencialmente falta de formalidad, conforme a las Leyes Mexicanas o Extranjeras en su -- caso.

Es muy interesante para los efectos del presente trabajo, el Artículo 80 que en su primer párrafo dice: "Los Contratos Mercantiles que se celebren por correspondencia, quedarán perfeccionados desde que se conteste aceptando la propuesta o las condiciones en que ésta fuera modificada".

La correspondencia en los actos de comercio adquiere una importancia tal, que el Legislador no ha podido menos de reconocerla y regularla legalmente, sin embargo, nuevamente nos encontramos con el hecho de que la actividad precontractual no ha sido tomada en cuenta.

Del análisis de los Artículos ya mencionados nos encontramos con -

que los mismos se refieren a Contratos Mercantiles ya celebrados, en los que pudiera presentarse algún cuestionamiento respecto de su alcance o condiciones, asimismo se contempla la oferta y su posible aceptación, como -- perfeccionamiento de un Contrato Mercantil, sin embargo, nuevamente queda en el vacío el derecho que puede tener una persona a la cual se le expresa de manera indubitable y seria, el propósito de contratar en un futuro y -- que por esta causa efectúe distintas erogaciones en preparativos para satisfacer los requerimientos derivados del futuro Contrato y que también -- distrae su tiempo y aplica su esfuerzo personal o el de sus colaboradores en la ejecución de proyectos con ese motivo, y que posteriormente se enfrenta al incumplimiento de la proposición a contratar.

Es por este motivo, que en la práctica la aparición de la Carta de Intención, no ha podido resolver el problema de otorgar seguridad jurídica a las negociaciones precontractuales, ya que según lo que hemos podido -- apreciar no se encuentra debidamente regulada en el Derecho Positivo y la única fuerza que se le puede brindar es mediante la interpretación de disposiciones jurídicas generales.

En relación a la tercera pregunta que nos formulamos consistente -- en ¿Cómo podría incluirse la Carta de Intención en el Derecho Positivo Mexicano?; consideramos que en principio debería de incorporarse su definición a los Códigos Civil y del Comercio; al Código Civil, en el Capítulo -- referente a la manifestación Unilateral de la voluntad y en el Código de -- Comercio en el Capítulo referente a la correspondencia de los comerciantes;

ya que en ellos se ubican las figuras similares, tanto por los Títulos de los mismos; como por su contenido.

Sin embargo, la nueva inclusión de la definición de la Carta de Intención, podría adolecer de una insuficiencia conceptual, respecto de las consecuencias jurídicas de las mismas.

Ya que para que alcance efectividad suficiente el concepto de la Carta de Intención deberán incluirse los derechos y obligaciones que se derivan de la misma respecto del emitente, del destinatario y de terceros.

El emitente de este instrumento deberá de contar con el derecho de que a la expresión de su intención, se le brinde una respuesta dentro de un término razonable, ya sea aceptando la continuación de las negociaciones en los términos planteados, proponiendo modificaciones o rechazando los. En el caso de que el destinatario se abstuviera de responder, debería de presumirse jurídicamente, su falta de interés en la continuación de las negociaciones y por ende quedaría en libertad el emitente de dirigirse a otra persona a la cual si puede interesarle su proposición.

Ahora bien, si el emitente recibe una contestación aceptando su propuesta, esto le permitirá llevar adelante los preparativos necesarios para los efectos de la contratación y si esta no pudiera culminarse por causa imputable a la otra parte, hacer resacir de los daños y perjuicios

que pudiera sufrir por ese motivo.

Por otra parte, el emitente tendrá como obligación el sostener su propuesta en el término razonable ya mencionado, puesto que debe de considerarse que la ha efectuado en condiciones de seriedad y después de haberla meditado debidamente, y en caso de no sostenerla deberá de responder de los daños y perjuicios que ocasionará al destinatario.

También deberá el emitente, en caso de ser aceptada su propuesta, atender en forma debida las negociaciones que se requieran hasta la formalización del Contrato.

El destinatario de la Carta de Intención, a su vez, tendrá derecho a que una vez aceptada la propuesta en caso de no concluir la negociación por causa imputable al emitente, de ser cubiertos los daños y perjuicios que le ocasionará este incumplimiento. Tendrá la obligación de contestar por escrito en un plazo razonable la Carta de Intención en que se le plantea la propuesta o perder el derecho.

Por lo que toca a terceros, el efecto que puede derivarse de la Carta de Intención, parecería en el caso, de que el destinatario, por cualquier causa, no estuviera interesado directamente en llevar adelante este negocio, y sin embargo, quisiera ofrecerle esta oportunidad a algún tercero que estuviera en condiciones de poder hacer.

En este caso la Carta de Intención solamente obligaría al emitente cuando en forma expresa haya manifestado su consentimiento, para que la propuesta formulada pudiera ser transmitida a terceros, ya que en principio se debe de considerar que la propuesta va dirigida exclusivamente al destinatario del instrumento.

En la actualidad los usos mercantiles han implantado la utilización de las Cartas de Intención, no es un fenómeno que se genere en nuestro país, se recibe a través de la comunidad internacional y no podemos mantenernos ajenos a él, so pena de incurrir en aislamiento o rezago en nuestras actividades mercantiles. Por este motivo consideramos que no está sujeto a ponderación el incluir en nuestro sistema jurídico la Carta de Intención.

El problema a resolver consiste en el marco legal que se le propondrá a la Carta de Intención, tanto para definirla, como para determinar sus consecuencias jurídicas y en lo posible en la difusión de sus características, para que se alcance la finalidad de que sea un instrumento útil para nuestra vida dentro del mundo jurídico que nos rodea. El propósito de este trabajo a sido en la medida de nuestra capacidad, recabar los antecedentes de la Carta de Intención y proponer su marco jurídico.

Como lo manifestamos al principio, la dinámica del Derecho, es una cualidad que no puede ser restringida en el desarrollo de esta ciencia, --



En este caso la Carta de Intención solamente obligaría al emitente cuando en forma expresa haya manifestado su consentimiento, para que la propuesta formulada pudiera ser transmitida a terceros, ya que en principio se debe de considerar que la propuesta va dirigida exclusivamente al destinatario del instrumento.

En la actualidad los usos mercantiles han implantado la utilización de las Cartas de Intención, no es un fenómeno que se genere en nuestro país, se recibe a través de la comunidad internacional y no podemos mantenernos ajenos a él, so pena de incurrir en aislamiento o rezago en nuestras actividades mercantiles. Por este motivo consideramos que no está sujeto a ponderación el incluir en nuestro sistema jurídico la Carta de Intención.

El problema a resolver consiste en el marco legal que se le propondrá a la Carta de Intención, tanto para definirla, como para determinar sus consecuencias jurídicas y en lo posible en la difusión de sus características, para que se alcance la finalidad de que sea un instrumento útil para nuestra vida dentro del mundo jurídico que nos rodea. El propósito de este trabajo a sido en la medida de nuestra capacidad, recabar los antecedentes de la Carta de Intención y proponer su marco jurídico.

Como lo manifestamos al principio, la dinámica del Derecho, es una cualidad que no puede ser restringida en el desarrollo de esta ciencia, --

gracias a ello se actualiza y responde a las necesidades de la vida diaria, pensar en una ciencia jurídica estática, sería casi tanto como renunciar al progreso de la civilización, y por lo mismo, sentimos que es nuestro deber auxiliar en esta evolución.

A N E X O S

(Anexo 1.)

HOJA 1 DE \_\_\_\_\_

**GERENCIA DE PROVEEDURIA Y ALMACENES.  
CARTA DE INTENCION DE COMPRA**

FECHA: \_\_\_\_\_

100

COMPANIA DE PROYECTO \_\_\_\_\_

Planta: \_\_\_\_\_

Localización: \_\_\_\_\_

Carta de Intento No.: G.P.A.-E- \_\_\_\_\_

Pedido: MX - \_\_\_\_\_

Requisición No.: \_\_\_\_\_

Se cotización No.: \_\_\_\_\_  
De fecha: \_\_\_\_\_

SU EMPRESA HA SIDO SELECCIONADA PARA SURTIR LOS MATERIALES Y/O EQUIPO MENCIONADOS A CONTINUACION

Posteriormente, recibirá una Orden de Compra confirmatoria de \_\_\_\_\_ ; mientras tanto, sírvase proceder--

de acuerdo con las siguientes instrucciones:

A) Elaborar Dibujos de Taller  B) Comprar Materiales  C) Fabricar y Embarcar

El Fabricante deberá entregar Dibujos para:

El Fabricante deberá entregar los materiales y/o equipo.

- a) Aprobación \_\_\_\_\_
- b) Información \_\_\_\_\_

- a) \_\_\_\_\_ semanas después de recibir los Dibujos aprobados
- b) \_\_\_\_\_

**IMPORTE TOTAL:** \_\_\_\_\_

**L.A.B.:** \_\_\_\_\_

**CONDICIONES DE PAGO:** \_\_\_\_\_

Cont No.	Req No.	Cuenta	Orig

GERENTE DE PROVEEDURIA Y ALMACENES

(Cada dependencia o entidad deberá imprimir sus propios formularios de acuerdo a lo señalado en este Modelo.)

LOGOTIPO	Código de Materiales y Código Compras Refer.
DATOS DE LA DEPENDENCIA O ENTIDAD	

Nombre o Razón Social del Proveedor:	Lugar y fecha de expedición:
No. de contrato en el P.P.A.P.E.	Inscripción No.:
	No. y fecha de la Cotización:

Muy señores nuestros:

Desearíamos comunicarle que después de estudiar su cotización arriba anotada, hemos decidido adquirir de ustedes los bienes que mencionamos a continuación, a los precios unitarios que anexo le indicamos:

Los pedidos o contratos correspondientes les serán entregados el día \_\_\_\_\_.

Con esta autorización expresa expresa y motivada se mencionan algunas imprevisiones relativas a expedición que se efectuara a usted a los fines de su cumplimiento de los fines.

Importe total del pedido solicitado:	Condiciones de pago que se aplicarán:	Los bienes serán entregados:
Fecha de entrega solicitada:	Urgencias:	<input type="checkbox"/> L.A.B. en _____

Firmas Autorizadas:

Nombre, firma y cargo  
(no imprimir esto)

Nombre, firma y cargo  
(no imprimir esto)

Nombre, firma y cargo  
(no imprimir esto)

Aceptación:

Nombre, firma y puesto del Representante Legal del proveedor.  
(no imprimir esto)

Importante:

Maximice cada compra comprando en las mejores condiciones en aquellos aspectos que permitan a ustedes ganar tiempo, así como en los aspectos de calidad. En caso de cancelación de esta carta, se les reembolsará, previa comprobación, los gastos en que hubieran incurrido en cuanto a los proyectos de diseño de los bienes de referencia.

## CONCLUSIONES

1.- El Derecho Mercantil, se encuentra en continua evolución, con el objeto de proporcionar tutela jurídica a las distintas modalidades y - necesidades que se presentan en el desarrollo de las operaciones mercantiles.

2.- En la actualidad nos encontramos con el surgimiento de una figura jurídica denominada Carta de Intención, que se utiliza como auxiliar en las negociaciones comerciales, misma que comienza a utilizarse en nuestro país, y tiene su origen principalmente en el Derecho Europeo y de los Estados Unidos de Norteamérica.

3.- Por sus características, nos encontramos con que la Carta de Intención es: El comunicado por escrito, mediante el cual una persona física o ~~mo~~ hace del conocimiento de la otra, su intención de contratar en un futuro cercano, con el propósito de obligarse legalmente a desarrollar las negociaciones necesarias para ese efecto.

4.- Al estudiar la naturaleza jurídica de la Carta de Intención, nos encontramos, que por sus características, se utiliza en las actividades previas a la contratación, para el efecto de otorgar seguridad jurídica a las partes que intervienen en estas negociaciones.

5.- La Carta de Intención, implica la expresión de un propósito serio para la celebración posterior de un Contrato y en caso de ser aceptada por el destinatario, este tendrá derecho a ser tutelado jurídicamente respecto de los daños y perjuicios que se le pudieran ocasionar, por la no culminación de las negociaciones, si esto sucediera por causa imputable al remitente.

6.- La Carta de Intención es una Declaración Unilateral de la Voluntad, que se encuentra sujeta a la aceptación del destinatario; y por lo tanto no reúne los elementos del Contrato, al no existir todavía un acuerdo de voluntades.

7.- En nuestra legislación, civil y mercantil, no existe un dispositivo legal que contemple en forma precisa la Carta de Intención, la cual queda sujeta a interpretación de la autoridad judicial, en caso de que surjan conflictos entre las partes, lo que desvirtúa su propósito de otorgar seguridad jurídica.

8.- Se estima necesario que se regule jurídicamente la Carta de Intención, en el Derecho Mercantil y en otras ramas de la jurisprudencia, ya que en la actualidad se le utiliza en las actividades previas a la contratación, sin preceptos legales que la sustenten debidamente, es evidente que la Carta de Intención puede ser un instrumento valioso para nuestro sistema jurídico, puesto que contempla la importante fase de las negociaciones precontractuales.

## BIBLIOGRAFIA

AGUILAR GUTIERREZ ANTONIO.- El Contrato Preparatorio o Promesa de Contrato.- Boletín del Instituto de Derecho Comparado.- Año I, No. 2.- México.- Mayo - Agosto 1948.

AGUILAR GUTIERREZ ANTONIO.- El Período Preliminar o Formación del Contrato y la Responsabilidad Precontractual.- Boletín del Instituto de Derecho Comparado de México.- (ahora Instituto de Investigaciones Jurídicas), Año III, Núm. 7.- México.- Enero - Abril de 1950.

BARCIA DON ROQUE.- Primer Diccionario General Etimológico de la Lengua Española.- Tomo I.- Editorial Alvarez Hermanos.- Madrid, España.- Año 1881.

BARRERA GRAF JORGE.- Estudios de Derecho Mercantil.- Editado por la U.N.A.M.- Año 1983.

BROSETA PONT.- Manual de Derecho Mercantil.- Editorial Tecnos, S.A.- Madrid, España.- Año 1974.

CABANELLAS GUILLERMO.- Diccionario de Derecho Usual.- Tomo I.- Ediciones Arayú.- Buenos Aires, Argentina.- Año 1953.

CARRARA GIOVANNI.- La Formazione Dei Contratti.- Traducción de la Sección 3a. del Capítulo I de la Obra.- Biblioteca Nacional de México.- Año 1885.

CERRUTI AICARDI HECTOR J. Dr.- La Carta de Intención y la Formación del Contrato.- Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.- Año X, No. 3.- Julio - Septiembre de 1959.- Montevideo, Uruguay.



CERVANTES AHUMADA RAUL.- Derecho Mercantil.- Editorial Herrero, - S.A.- México.- Año 1982.

DIAZ BRAVO ARTURO.- Contratos Mercantiles.- Editorial Harla.- Méxi co.- Año 1983.

FLORIS MARGADANT J. GUILLEPMO.- Derecho Privado Romano.- Editorial Esfinge, S.A.- México.- Año 1981.

GARO FRANCISCO J.- Derecho Comercial.- Parte General.- Editorial - De Palma.- Buenos Aires, Argentina.- Año 1956.

GARRIGUES JOAQUIN.- Curso de Derecho Mercantil.- Tomo II, Edito- rial Porrúa, S.A.- México.- Año 1981.

GUTIERREZ Y GONZALEZ ERNESTO.- Derecho de las Obligaciones.- Edit\_ orial Cajica.- Puebla, México.- Año 1981.

HENRI CAPITANT.- Vocabulario Jurídico.- Ediciones De Palma, Buenos Aires, Argentina.- Año 1966.

HILSERAND ARTHUR.- Las Obligaciones Precontractuales.- Editorial - Góngora.- Madrid, España.- Año 1932.

IZQUIERDO MONTORO ELIAS.- Temas de Derecho Mercantil.- Editorial - Montecorvo, S.A.- Año 1971.

LANGLE Y RUBIO EMILIO.- Manual de Derecho Mercantil Español.- To- mo I y III.- Editorial Bosch.- Año 1959.

LORENZO BENITO.- Manual de Derecho Mercantil.- Tomo I, Parte Gene- ral.- Madrid, España.- Año 1924.

MANTILLA MOLINA ROBERTO L.- Derecho Mercantil.- Editorial Porrúa,- S.A.- México.- Año 1979.

MESSINEO FRANCESCO.- Doctrina General del Contrato.- Tomo I.- Ediciones Jurídicas, Europa - América.- Buenos Aires, Argentina.- Año 1952.

MORENO CORA SILVESTRE.- Tratado de Derecho Mercantil Mexicano.- - Editorial Herrero.- México.- Año 1905.

MUÑOZ LUIS.- Derecho Comercial.- Editorial Tipográfica.- Tomo I.-- Buenos Aires, Argentina.- Año 1960.

PETIT EUGENE.- Tratado Elemental de Derecho Romano.- Editorial Epoca.- México.- Año 1983.

PINA VARA RAFAEL DE.- Derecho Mercantil Mexicano.- Editorial - - Porrúa, S.A.- México.- Año 1981.

PINA VARA RAFAEL DE.- Diccionario de Derecho.- Editorial Porrúa, - S.A.- México.- Año 1980.

ROCCÓ ALFREDO.- Principios de Derecho Mercantil.- Editorial Nacional.- México.- Año 1983.

RODRIGUEZ JOAQUIN.- Derecho Mercantil.- Tomo II.- Editorial - - Porrúa, S.A.- México.- Año 1983.

SALANDRA VITTORIO.- Curso de Derecho Mercantil.- Editorial Jus.- - México.- Año 1949.

SANCHEZ MEDAL RAMON.- Contratos Civiles.- Editorial Porrúa, S.A.-- México.- Año 1976.

VAZQUEZ DEL MERCADO OSCAR.- Contratos Mercantiles.- Editorial - -  
Porrúa, S.A.- México.- Año 1985.

ZAMORA Y VALENCIA MIGUEL ANGEL.- Contratos Civiles.- Editorial - -  
Porrúa, S.A.- México.- Año 1985.

## LEGISLACION CONSULTADA

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios -  
relacionados con Bienes Muebles (D.O. 8-II-85).

Código Civil para el Distrito Federal, en materia común, y para -  
toda la República en Materia Federal.

Código de Comercio, publicado en el Diario Oficial los días del 7  
al 13 de Octubre de 1889.

Normas Generales para las Adquisiciones de Mercancías, Materias -  
Primas y Bienes Muebles que realicen las Dependencias y Entidades de la -  
Administración Pública Federal (expedidas por la Secretaría de Programa--  
ción y Presupuesto).

Primeras Normas complementarias sobre Adquisiciones y Almacenes -  
(expedidas por la Secretaría de Programación y Presupuesto).

Jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia y Tesis relacionada  
con el Contrato de Promesa de Venta.- Apéndice 1917 - 1975, Quinta Epoca,-  
Pág. 844 y sigs.