

990

281



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS JURIDICO ECONOMICOS

LA COMPRA-VENTA DE AUTOMOVILES USADOS.
ASPECTOS JURIDICO-ECONOMICOS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
JOSE RAMON ZAVALA CID

ASESOR: LIC. JOSE A. ALMAZAN ALANIS

FALLA DE ORIGEN



CIUDAD UNIVERSITARIA, D. F.

1995

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE
ESTUDIOS JURIDICO-ECONOMICOS

C. DIRECTOR DE SERVICIOS
ESCOLARES DE LA UNIVERSIDAD
NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
P R E S E N T E .

-El pasante JOSE RAMON ZAVALA ZID, con número de cuenta 8953293-9, elaboró su tesis profesional en este Seminario bajo la dirección del Lic. José Antonio Almazán Alanís, intitulada "LA COMPRA-VENTA DE AUTOMOVILES USADOS. ASPECTOS JURIDICO-ECONOMICOS".

El pasante JOSE RAMON ZAVALA CID, ha concluido la tesis de referencia, la cual llena los requisitos exigidos para este tipo de trabajos, por lo que me permito otorgarle la APROBACION para los efectos académicos correspondientes.



Me es grato hacerle presente mi consideración.

A T E N T A M E N T E
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Ciudad Universitaria, D.F., a 17 de agosto de 1995.

FACULTAD DE DERECHO EL DIRECTOR DEL SEMINARIO
SEMINARIO DE ESTUDIOS
JURIDICO-ECONOMICOS

LIC. AGUSTIN ARIAS LAZO.

cle.

A tí Papá porque me has enseñado lo que valen las cosas y has sembrado en mí la semilla del bien y la honestidad.

A tí Mamá porque he encontrado a tu lado la comprensión, la confianza y el cariño de una gran amiga... Te adoro.

A tí Marce porque con tu entusiasmo y ganas de lograr siempre nuestros objetivos has creado una construcción sólida de nuestras vidas, mismas que espero compartir por siempre ... Te amo.

A tí Elsie haciendo votos porque la vida nos permita seguir tan unidos y con tanto amor como hasta ahora.

A tí Mariana porque tu alegría y tus detalles siempre me han dado ánimo para enfrentar cualquier situación.

A mi familia y en especial a mis abuelitas, porque su unión me ha marcado una pauta a seguir.

Al buen "Sota" porque sabes que una buena amistad vale mucho.

A Dios porque quiero vivir siempre a su lado.

A mi México porque confío en él y su gente.

A mi Universidad que tanto me ha dado.

A mí mismo porque me he demostrado muchas cosas con la culminación de este trabajo.

Vaya un agradecimiento muy especial y con todo mi cariño a mi tía lleana Cid de Peña ya que sin su ayuda esto no sería lo mismo.

La compraventa de automóviles usados. Aspectos jurídico-económicos.

Índice

	Página
Introducción	1
1.- Nociones generales.	6
1.1 Breves antecedentes históricos del contrato de compraventa. De la transmisión de la propiedad.	6
1.2 Antecedentes históricos de la compraventa de automóviles usados. Nacimiento y función de la Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles A.C. (ANCA)	11
2.- La compraventa.	16
2.1 Concepto. Puntos de vista de diversos autores.	16
2.2 Modalidades de la compraventa.	18
2.2.1 Compraventa con reserva de dominio.	22
2.2.2 La compraventa a plazos o en abonos.	36
2.3 De los vicios ocultos.	37
2.4 Reelevancia económica de la compraventa de autos usados en nuestro país.	38
2.5 Breve referencia a la compraventa de autos usados efectuada por personas físicas no establecidas.	42

3.- La compraventa de automóviles usados y su relación con las diversas ramas del derecho.	45
3.1 Con el derecho económico.	46
3.1.1 Con el derecho de la seguridad social.	49
3.1.2 Con el derecho de protección al consumidor.	53
3.1.2.1 Procedimiento ante la Procuraduría Federal de Protección al Consumidor.	56
3.1.2.2 Eficacia del mismo y medios de defensa ante esta institución.	62
2.2 Con el Derecho Mercantil.	65
3.2.1 Acto de comercio.	66
3.2.2 La empresa de compraventa de autos usados. Tipos de sociedades que pudieran constituirse para tal efecto.	69
3.2.3 Títulos de crédito más recomendables para la compraventa a plazos, sus características.	78
3.3 Con el derecho del trabajo.	97
3.4 Con el derecho penal.	106
4. Factores económicos actuales que intervienen en la compraventa de automóviles usados.	113
4.1 Desaceleración económica, devaluación y crisis: su influencia y repercusión en el ramo.	114
4.2. Posibles recursos y técnicas para atenuar el impacto de la actual desaceleración económica nacional.	117
4.2.1 El arrendamiento financiero como una opción para aumentar el volumen de ventas.	119
4.2.2 Otorgamiento de mayores facilidades al cliente con rentabilidad,	124

4.3. La crisis de los autos nuevos y su posible repercusión en el mercado de autos usados.	135
Conclusiones.	146
Bibliografía.	158
Hemerografía y documentos.	161
Legislación.	162

4.3. La crisis de los autos nuevos y su posible repercusión en el mercado de autos usados.	135
Conclusiones.	146
Bibliografía.	158
Hemerografía y documentos.	161
Legislación.	162

Introducción

El presente estudio ha sido motivado por mi personal interés en la compraventa de automóviles nuevos y usados, ya que desde hace aproximadamente nueve años me he desenvuelto como comerciante en automóviles usados y he seguido desde siempre una tradición familiar en esta actividad, además a últimas fechas he incursionado en el análisis, tratamiento y solución de problemas y situaciones jurídicas que aquejan tanto a los negocios que comercian con autos usados como a las agencias de venta de autos nuevos, tal es pues el motivo de mi investigación.

Así dentro del desarrollo de la misma abordo temas que cualquier persona que se dedique a este negocio debe conocer.

Comienzo por el análisis de la compraventa, desde sus antecedentes más remotos hasta lo que jurídicamente está regulado actualmente sobre el particular.

Obviamente me remonto hasta los antecedentes nacionales conocidos de la compraventa de autos usados y particularmente toco lo relativo a la Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles A.C., organismo dedicado a la conjunción de los comerciantes en automóviles tendiente a su representación y defensa común, observando sus propósitos, actividades y lineamientos generales.

Posteriormente, enfocado a la compraventa de automóviles usados, me refiero al concepto, modalidades y características jurídicas de la compraventa. Importante resaltar el hecho de que analizo el contrato de compra-venta con reserva de dominio que utilizan normalmente los comerciantes en automóviles ya que de él se desprenden las características de la compraventa de un auto y las condiciones del crédito que se otorga directamente de la empresa de compraventa de autos usados al cliente o consumidor final.

La compraventa de autos usados posee gran relevancia económica nacional, en el presente trabajo observaremos el porqué de dicha relevancia.

Un punto que preocupa a los comerciantes en automóviles usados establecidos, es decir, que cuentan con un negocio propio, en un local, registrado, que paga impuestos, empleados, luz, agua, etcétera, son los comerciantes de autos pero sin establecimiento, es decir, los coloquialmente conocidos como "coyotes" o vendedores ambulantes de vehículos, también me referiré en este estudio a ellos, analizando el impacto que sobre los comerciantes y el público en general ejercen.

Posteriormente efectúo un análisis de la relación específica de un comercio de autos usados con las diversas ramas del derecho, es decir, analizo al comerciante en automóviles como sujeto en las distintas relaciones jurídicas que pueden surgir derivadas de su actividad. Así observaremos que un comerciante puede ser patrón, proveedor, acreedor, deudor, etcétera.

Procuró dentro de este análisis, apoyar al comerciante digiriendo los conceptos jurídicos que fundamentalmente debe conocer. Trato de establecer un panorama jurídico general de esta actividad.

Puntos de especial importancia son el papel del comerciante en esta materia ante la Procuraduría Federal del Consumidor, donde se analiza el procedimiento que ante esta dependencia se sigue relacionado con alguna eventual queja que un comprador de auto usado pudiera presentar ante esta dependencia en contra del proveedor que en este caso se trata de un comerciante establecido bajo una razón social y dedicado a la compraventa de automóviles usados.

Otro tema importante que se estudia, es la creación de una empresa de este género, analizo pues, los diferentes tipos de sociedades regulados por nuestras leyes, apuntando sus principales

características y diferencias y proponiendo la idónea para alcanzar las metas que una empresa del género que analizaremos.

Así cuando hable de la relación del comerciante en automóviles con el derecho mercantil, surgen los títulos de crédito, instrumentos de uso continuo y necesario para el desarrollo de la empresa objeto de estudio. Estudiaré las características de cada uno de los títulos de crédito para concluir con el que es más importante por su eficacia y uso.

El Derecho del Trabajo es también punto de análisis del presente estudio, apuntaré los conceptos que considero esenciales para que el comerciante conozca la relación que nace entre él o su empresa y los trabajadores de la misma. Hablaré de las relaciones laborales y su terminación.

Finalmente, dentro de este apartado que se refiere a las relaciones jurídicas de los comerciantes en automóviles, hago un análisis que considero interesante, ¿ que sucede con la desaparición de los compradores de buena fé al modificarse el artículo 400 del código penal ?, así mismo, basado en mi experiencia personal y en la de otros comerciantes, propongo ciertas medidas de seguridad para no caer en el supuesto de adquirir un auto robado.

Como último punto del presente estudio, dentro del cuarto capítulo del mismo, observo el impacto que ha tenido la crisis financiera y económica que nuestro país ha vivido en los últimos años e intento dilucidar un panorama optimista a mediano plazo para la recuperación de la industria de compraventa de automóviles usados, derivada, según mi entender, de la grave crisis por la que atraviesa la producción, distribución y venta de automóviles nuevos.

Tal es el contenido del presente estudio que reitero, tiene por objetivo el que los comerciantes en automóviles conozcan su realidad jurídica e intento proponer alternativas y opciones para que este tipo de empresarios lleven su negocio de la manera jurídicamente más transparente a fin de evitar que las relaciones jurídicas normales que nacen de tal actividad se conviertan en conflictivas, además del presente estudio trataré de desprender algunos conceptos que en mi opinión lograrán de ser aplicados correctamente, un mejor desempeño de un negocio establecido de compraventa de autos usados.

1. Nociones generales.

En este capítulo, hablaré de los primeros antecedentes jurídicos de la compra-venta, para ello me referiré a los diversos derechos que han servido como base para llegar al concepto que hoy conocemos.

Así mismo y como el tema de estudio del presente ensayo es la compra-venta de automóviles usados, haré un breve esbozo de los antecedentes de dicha actividad y del surgimiento de la Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles A.C. (ANCA), su función, organización, estructura y órgano informativo.

1.1 Breves antecedentes históricos de la compraventa como contrato. De la transmisión de la propiedad.

Como es de todos sabido, la compraventa apareció desde los tiempos más remotos, inclusive podemos mencionar como el primer antecedente de la misma al "trueque", en el cual nuestros antepasados cambiaban una mercancías por otras, situación que posteriormente evolucionó con la aparición de la moneda dando paso a otro fenómeno distinto, ahora las mercancías tenían ya un precio, factor económico fundamental en nuestros días. Según Luis Pazos, "El precio es el valor de un bien o servicio expresado en dinero" (1). Es tan importante este concepto, que hoy por hoy, toda mercancía, bien o servicio, tiene un precio, el dinero se ha convertido en elemento primordial del desarrollo

de cualquier sociedad, está inmerso en la cotidianidad de cualquier persona sin importar las condiciones de vida, *status* social o cultural, incluso en las civilizaciones más primitivas que existen actualmente, hay dinero y precio.

En este punto haremos una brevisima referencia a la consideración que se hacía en distintas épocas y distintos derechos acerca de la transmisión de la propiedad y la compraventa.

En el derecho romano son de distinguirse tres períodos: El Clásico, el Justiniano y lo que se ha dado en llamar el derecho Romano moderno.

En el primero, existían tres maneras fundamentales de transmitir la propiedad: la *mancipatio*, la *injure cessio* y la *traditio*. (2)

La *mancipatio* era una forma de trasmisión de la propiedad efectuada solamente por los ciudadanos romanos, su objeto era la trasmisión de predios, esclavos, y animales, se efectuaba en presencia de cinco testigos y el adquirente pronunciaba una fórmula indicando que la cosa se hacía suya, al tiempo que golpeaba una balanza de bronce.

La in iure cessio tuvo un origen procesal, el enajenante y el adquirente acudían ante el *pretor* del tribunal en Roma, entonces el adquirente ponía su mano sobre la cosa y afirmaba ser su propietario y si no había oposición de la contraparte, entonces el magistrado declaraba la propiedad de la misma.

En la traditio encontramos lo más parecido a un actual contrato de compraventa. Consistía en la posesión física de la cosa enajenada, la intención del enajenante de transmitir la propiedad y el adquirente de adueñarse de la cosa, además la existencia de una causa justa para transmitir la propiedad, normalmente se trataba de un **contrato**.

En el derecho *Justiniano*, se conservó la *traditio* como forma de transmisión de la propiedad, Justiniano decía: "XI.- Según el derecho natural, adquirimos las cosas por tradición. En efecto, que la voluntad del propietario que quiere transferir su cosa a otro reciba su ejecución, nada más es conforme a la equidad natural."⁽³⁾

El derecho romano moderno, fue un período evolutivo del derecho romano, la *constituto posesorio*, se conoció como una nueva forma de transmisión de la propiedad que consistía en una cláusula por medio de la cual el adquirente recibía la posesión jurídica y no física de la cosa y el enajenante manifestaba conservar la posesión por cuenta del adquirente.

Planiol, explica más sencillamente esto de la siguiente manera, dice: " Hay pues, sin desplazamiento material de la cosa, un desplazamiento de la posesión jurídica. Al reconocerse que la tradición era suficiente para transferir que equivalía a la tradición, hacia el comprador propietario; esto se cumplía por efecto de un simple pacto, frecuentemente inserto en las ventas y llamado por los antiguos autores la *constitutio possessorio*; tal pacto ha desempeñado un papel decisivo en esta materia."(4).

El *Derecho español* sigue al derecho romano por lo que se refiere a la *traditio*, sin embargo le niega al contrato los efectos traslativos de dominio, el contrato solo da lugar a la obligación de dar, misma que se cumple por un acto posterior.

En el *derecho alemán*, el contrato también solo crea obligaciones de dar, en tanto que la transmisión de la propiedad tratándose de bienes muebles, se verifica por la *traditio* y respecto de los bienes inmuebles tiene lugar con la inscripción de la operación en el registro público de la propiedad.

He analizado ya las diversas formas de transmitir la propiedad en algunos países y diferentes derechos, ahora analizaré brevemente

el pensamiento del legislador mexicano a través de las diferentes legislaciones que han existido en México.

Código Civil de 1870.- Este código establecía en su artículo 1552:

"En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya simbólica, salvo convenio en contrario." (5)

El código de 1884 copia el contenido del artículo antes citado, por lo que no vale la pena retranscribirlo aquí, por otra parte, el código de 1928 vigente, dice en su artículo 2014 a la letra:

"En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato sin dependencia de la tradición, ya sea natural ya simbólica, debiendo tenerse en cuenta las disposiciones relativas al Registro Público."(6)

Podemos observar que este código cambia lo relativo "convenio en contrario" por las disposiciones del registro público, cuestión que no interesa al presente estudio, ya que como sabemos el registro público se refiere a bienes inmuebles, y en este caso nos interesa, la compra-venta de automóviles, que son bienes muebles.

el pensamiento del legislador mexicano a través de las diferentes legislaciones que han existido en México.

Código Civil de 1870.- Este código establecía en su artículo 1552:

"En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya simbólica, salvo convenio en contrario." (5)

El código de 1884 copia el contenido del artículo antes citado, por lo que no vale la pena retranscribirlo aquí, por otra parte, el código de 1928 vigente, dice en su artículo 2014 a la letra:

"En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato sin dependencia de la tradición, ya sea natural ya simbólica, debiendo tenerse en cuenta las disposiciones relativas al Registro Público."(6)

Podemos observar que este código cambia lo relativo "convenio en contrario" por las disposiciones del registro público, cuestión que no interesa al presente estudio, ya que como sabemos el registro público se refiere a bienes inmuebles, y en este caso nos interesa, la compra-venta de automóviles, que son bienes muebles.

Hemos analizado los antecedentes históricos de la compraventa, desde los tiempos más remotos hasta lo que hoy estatuyen nuestras leyes vigentes, toca ahora abordar un poco en lo relativo a la compraventa de automóviles usados.

1.2.- Antecedentes históricos de la compraventa de automóviles usados, nacimiento y función de la Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles A.C.

No existen datos suficientes en donde se demuestre cuando comenzó la compraventa de automóviles usados a funcionar como un negocio, sin embargo, debemos suponer que desde que los primeros automóviles aparecieron, la compraventa de automóviles usados tuvo su origen.

Los primeros comerciantes en automóviles empezaron quizá a ejercer esta actividad en forma esporádica, en sus casas, hasta que tuvieron la necesidad de establecerse, de formar un negocio, y estos mismos, al conocerse, al relacionarse, debieron formar una asociación que los defendiera y representara como un ente único, como una persona conjunta y no como un grupo de comerciantes aislados, esto daría mayor fuerza e integridad a sus pretensiones y acciones.

Este proceso que probablemente se dio en todo el mundo tuvo que haberse presentado en México en donde se concretó con la determinación de crear un organismo conjunto.

Fue entonces cuando un grupo de empresarios encabezados por el Sr. Alfonso Lajud, primer presidente del organismo, en 1954 dieron nacimiento a la ANCA la cual cuenta hoy con poco más de cuarenta años de existencia, asociaciones filiales en diversos puntos del territorio nacional como Jalisco, Puebla, Nuevo León, Chihuahua, etc. socios independientes en toda la república y un total nacional aproximado de 300 socios.

Recientemente se celebraron los 40 años de vida de la ANCA y en su revista se publicó una interesante entrevista con el primer presidente de la asociación, quien clarifica que la ANCA precisamente surgió por la necesidad de los comerciantes de aquella época (1954) de agruparse y formar un frente común, así mismo menciona algunos de los primeros negocios establecidos en la ciudad de México, entre otros, "Automotriz Exelsior" y "Lote Estrella". (7)

El primer consejo directivo de la ANCA quedó integrado por el señor Alfonso Lajud Kuri como **presidente**, como **secretario** fungió el señor Eduardo Toledo Villareal, el **tesorero** fue el señor Victor

Sánchez Arzate, los **vocales** los señores Juan del Arco, Jorge Sanromán y Arturo Anaya, por último, como socios fundadores estuvieron los señores Luis Robert, Nestor Monroy, Mario Cossio Raúl Orive y Manuel Argüelles, seguramente que si el lector se dedica a la compraventa de autos usados, muchos de estos nombres le serán familiares.

La razón social completa de dicho organismo es: "Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles y Camiones Nuevos y Usados Asociación Civil", sin embargo es mejor conocida por sus siglas ANCA.

Su objeto es la unión de los comerciantes en automotores de todo el país con el fin de tener una representación común, intercambio de informaciones, ayuda mutua, y en general fortalecer las relaciones entre sus asociados, autoridades, clientes y proveedores. Este objeto es exclusivamente cívico y no lucrativo en consecuencia, sus actividades son con fines éticos. (7)

La ANCA, se rige por sus estatutos donde se generan los lineamientos y estructuras que los asociados deben seguir para el buen funcionamiento de la misma. Al mando de ella se encuentra un consejo directivo que es electo a través del sufragio directo de cada uno de los socios asistentes a una asamblea general en la cual dentro de la orden

del día se preveen las elecciones del consejo para el siguiente periodo que dura en su encargo 2 años, generalmente queda integrado como sigue:

	Presidente	
Vicepresidente		Vicepresidente
Secretario		Tesorero
Consejeros		Consejeros honorarios.

El antes citado escalafón puede variar de acuerdo al consejo en turno, es por esto que hice la anotación de que generalmente quedaba constituido de esta manera.

Además, la ANCA cuenta con un cuerpo administrativo en sus oficinas, el cual está compuesto por diversos miembros entre los cuales hay un gerente, gerente de relaciones públicas, contador, secretarias, mensajero, etc.

Cuenta esta asociación con un órgano informativo llamado Noti-ANCA, que es una revista mensual en donde se publican artículos de interés para los socios e inclusive para el público en general, y su distribución es gratuita para los miembros de la ANCA.

Debo mencionar que una actividad importante del consejo directivo es la de buscar vínculos entre los asociados y las autoridades que interrelacionan con las actividades económicas de los mismos. Por ejemplo, si se presenta una situación que afecte a los miembros del organismo en materia tributaria, el consejo, en nombre de los asociados busca los canales de comunicación que lleven a una solución de la misma a través de encuentros con autoridades competentes pero a través de un frente común.

Debo mencionar que una actividad importante del consejo directivo es la de buscar vínculos entre los asociados y las autoridades que interrelacionan con las actividades económicas de los mismos. Por ejemplo, si se presenta una situación que afecte a los miembros del organismo en materia tributaria, el consejo, en nombre de los asociados busca los canales de comunicación que lleven a una solución de la misma a través de encuentros con autoridades competentes pero a través de un frente común.

Capítulo 1.

- (1) Pazos Luis, *Ciencia y Teoría económica*, Ed. Diana, México 1991 p. 48.
- (2) Pérez Fernández del C. Bernardo, *Contratos Civiles*, Ed. Porrúa, México 1994. pp. 75-85.
- (3) Pérez Fernández del C. Bernardo, *Op. cit.* p. 78
By cit. M. Ortelán, *Instituciones de Justiniano*, Madrid 1884, p. 358.
- (4) Pérez Fernández del Castillo Bernardo. *Op. Cit.* p. 78
By cit. Marcel Planiol, *Tratado elemental de Derecho Civil. Los Bienes*. Ed. Cajica, p. 20
- (5) Pérez Fernández del C. Bernardo, *Op cit.* p. 83
- (6) *Código Civil para el D.F.*
Ed. Delma, México 1994. p. 303
- (7) *Revista Noti-ANCA* No. 179
Ed. Loas. México 1995, pp. 22 y 23.

2. La compra-venta.

En este capítulo hablaré esencialmente de la compra-venta y sus modalidades, sobre las cuales expondré los elementos básicos de las mismas y daré una breve referencia con el fin de que el lector del presente trabajo se familiarice con ellas.

Punto esencial del presente capítulo es el análisis del formato de contrato de compra-venta que edita y distribuye a sus socios la ANCA, el cual, a pesar de ser manejado por estos, es desconocido y presenta algunas dificultades para su comprensión.

Es también de hacer notar que en este capítulo analizo el porqué el comercio automotriz forma parte importante del desarrollo económico nacional y finalmente me referiré brevemente al comercio automotriz no establecido.

2.1. Concepto, puntos de vista de diversos autores.

Apegándonos a derecho y sin menoscabo de las opiniones de los diferentes juristas que hablan sobre el tema, considero pertinente que antes de exponer lo que otros definen como compra-venta,

puntualicemos lo que el propio Código Civil anota como definición del contrato de compraventa:

Art. 2248.- "Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero."(1)

Por su parte, Bernardo Pérez Fernández del Castillo en su libro Contratos Civiles opina acerca del tema: "La compraventa es un contrato por virtud del cual uno de los contratantes llamado vendedor, se obliga a transmitir la propiedad de una cosa o la titularidad de un derecho a otro llamado comprador, quien está obligado a pagar un precio cierto y en dinero."(2)

Este jurista se limita tan solo a repetir aunque cambiando un poco las palabras, lo expresado por el código civil y aumenta los términos de comprador y vendedor tan comunes en el léxico diario de cualquier persona.

Otro eminente jurista, Rafael Rojina Villegas,(3) tacha la definición del Código Civil de incompleta, ya que dice que solo se limita a enunciar el efecto obligatorio del vendedor y no menciona nada acerca de la traslación de la propiedad que es un elemento básico de

la compraventa. Apunta además que tal definición encuentra una incongruencia con el artículo 2014 del propio código que dice que "la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato sin dependencia de la tradición..."(4)

En mi concepto, considero que la definición del Código Civil es completa, ya que extrae los elementos básicos de la compraventa, ya que se entiende que deben existir dos sujetos o contratantes, el comprador y el vendedor, que se trata de una cosa o un derecho, que se transmite la propiedad del mismo y que por ello se paga un precio cierto y en dinero.

2.2. Modalidades de la compra-venta.

Existen diversas modalidades en la compra-venta reguladas por nuestro derecho positivo. Dentro de ellas, sólo nos interesan dos, la compraventa con reserva de dominio y la compraventa en obonos, más adelante las estudiaremos con mayor amplitud, sin embargo considero interesante para el lector dar una breve referencia de todas las modalidades con el fin de que pueda comparar algunas diferencias radicales y obtener la esencia del contrato como tal; entre las principales encontramos:(5), (6).

a) Compra-venta *ad-corporis*: Es una compra-venta que se hace sobre la totalidad de una bien y sobre un precio único, generalmente se utiliza en adquisiciones de inmuebles, por ejemplo, para el caso que resultare en la compra-venta de un terreno metros más o menos después de hacer un deslinde, el vendedor no deberá pagar al comprador alguna diferencia porque faltaran algunos metros y por el otro lado el comprador no tendría que pagar mas al vendedor si hubieren mas metros, por eso en algunas ocasiones y cuando existe duda sobre los metros que tiene un terreno y para no hacer un apeo y deslinde, se incluye en el contrato la cláusula de una compraventa *ad-corporis*.

b) Compra-venta *ad mensuram* es la compraventa que se hace fijando su precio por una medida que puede ser el peso, por ejemplo, es lo que conocemos como una compra-venta a granel.

c) Compra-venta al contado: Su simple denominación nos proporciona la idea de que es aquella en que para que el vendedor esté obligado a entregar la cosa, el comprador debe pagar el precio total de la misma.

d) Compra-venta con reserva de dominio: "Tiene este carácter aquella en la que el vendedor se reserva la propiedad de la cosa

vendida hasta que le haya sido pagado su precio por el comprador. El Código Civil en su artículo 2312 apunta sobre la reserva de dominio:

Art. 2312.- "Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa hasta que su precio haya sido pagado."(7).

Abundaré en el tema mas adelante, ya que analizaré el contrato que normalmente utilizan los negocios establecidos que se dedican a esta materia, inclusive el machote de los mismos es distribuido por la ANCA y del cual incluiré en este estudio más adelante una copia simple para su análisis.

e) Compra-venta contra documentos: En esta modalidad el vendedor cumple su obligación de entrega enviando al comprador los títulos representativos de las mercancías y los otros documentos estipulados, estos documentos generalmente pueden ser certificados de depósito, conocimientos de embarque, etcétera.

f) Compra-venta "CIF" (*Cost, insurance, freight*): Se caracteriza esta modalidad porque el precio comprende, el valor de la cosa vendida, las primas de seguro que se paguen por el tiempo que dure la travesía hasta que el comprador las reciba y el costo de el o los fletes necesarios para que el comprador reciba las mercancías que ha adquirido.

g) Compra-venta en abonos o a plazos: Esta modalidad se analizará posteriormente, ya que es común que las agencias de compraventa de autos usados otorguen a sus clientes plazos diversos para liquidar las unidades que les venden, solo puedo adelantar que aquí radica la característica esencial de esta modalidad, el pago en plazos o abonos.

h) Compra-venta " *LAB* o *FOB* " (Libre a bordo o *Free on board*): Esta compra-venta, regulada por la Ley de la navegación y comercio marítimo, consiste en la obligación del comprador de entregar la cosa o mercancía a bordo del medio de transporte que la llevará finalmente a su destino. En este caso los riesgos de las mercancías corre a cuenta del comprador.

i) Compra-venta mercantil: Se distingue de la compra-venta civil esta modalidad por el propósito que tiene, el traficar con mercancías para obtener un lucro, es decir, que quien adquiere una mercancía para luego revenderla a un sobre precio, está efectuando una compra-venta mercantil; se pudiera tomar en cuenta también en determinado momento, para determinar la mercantilidad del contrato, los sujetos que intervienen en ella, en este caso, los comerciantes, es decir, la mercantilidad de este tipo de operaciones radica en su fin y en los sujetos que intervienen en ella.

Hemos hablado brevemente acerca de las diversas modalidades de compra-venta que están reguladas en nuestro derecho vigente y de lo que piensan algunos juristas sobre la compra-venta, ahora toca analizar un poco mas a fondo la "compraventa con reserva de dominio" y la "compra-venta a plazos o en abonos", ya que estas son, las que interesan al tema en estudio.

2.2.1. La compra-venta con reserva de dominio:

A continuación transcribo una copia del contrato de compra-venta con reserva de dominio que utilizan normalmente los comerciantes en automoviles usados, que además es editado y distribuído por la ANCA y también anexo copia simple de la aprobación que da la PROFECO a dicho contrato. Haré un breve análisis del mismo con el fin de que el lector conozca en un lenguaje mas simplificado su contenido.

Como se puede observar, el contrato que aparece consta de dos partes, una de "declaraciones" y otra de "cláusulas".

En la primera y segunda declaraciones ambas partes hacen referencia a sus datos personales , los cuales deberán quedar perfectamente asentados para cualquier asunto posterior.

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE AUTOMÓVILES USADOS CON RESERVA DE DOMINIO QUE CELEBRAN COMO VENDEDOR de de 19.....
DECLARACIONES Y CLAUSULAS QUE CONTINUAN:
COMO COMPRADOR DE ACUERDO CON LAS

PRIMERA.- EL VENDEDOR DECLARA ser una sociedad.....
según Escritura No..... otorgada ante la Fe del No-
tario Público..... de fecha.....
inscrita en la Sección de Comercio del Registro Público de la
Propiedad el día..... de..... de 19.....
bajo el No..... a fojas..... Volumen.....
Representado por.....
Estado Civil..... Edad..... años, Ocupación.....
Domicilio.....
Carácter Legal..... Según Escritura No.....
otorgada ante la fe del Notario Público No.....
de fecha..... inscrita en la Sección de -
Comercio del Registro Público de la Propiedad el día.....
de..... de 19..... bajo el No.....
a fojas..... Volumen.....

SEGUNDA.- LA COMPRADOR (A) DECLARA ser.....
Nacionalidad..... Estado Civil.....
Edad..... Años, Ocupación..... Domicilio.....
Personalidad (en su caso).....

TERCERA.- EL COMPRADOR declara que previamente a la celebración del pre-
sente contrato, se le informó sobre el precio de contado del
automóvil, el monto de los intereses, la tasa a que se calcu-
larán, el monto y detalle de los cargos, el número de pagos --
a realizar, su periodicidad, la cantidad total a pagar por --
dicho automóvil y el derecho que tiene a liquidar anticipada-
mente el crédito con la consiguiente reducción de intereses.

CLAUSULAS

PRIMERA.- EL VENDEDOR vende y el COMPRADOR compra el vehículo.
MARCA:..... TIPO:.....
MOTOR No..... SERIE No.....
CERTIFICADO DE REGISTRO No..... PLACA No.....
El vehículo antes descrito se destinará a servicio.....

SEGUNDA.- El precio de la compra-venta lo han determinado de común --
acuerdo el VENDEDOR y el COMPRADOR sobre las siguientes bases:
a) PRECIO DE VENTA DE LA UNIDAD.....\$
b) PAGO INICIAL EN EFECTIVO.....\$
c) SUBTOTAL.....\$
d) INVESTIGACION DE CREDITO.....\$
e) REGISTRO DE TRAMITE DEL CONTRATO.....\$
f) GASTOS DE COBRANZA (Optativo para el
Comprador).....\$
g) CAMBIO DE PROPIETARIO O TRAMITES.....\$
h) INTERESES AL.....% (sin que excedan
del fijado por el Banco de México, S.N.
C., para los préstamos efectuados por
las Sociedades Mercantiles de Crédito)
MENSUAL SOBRE SALDOS INSOLUTOS.....\$
TOTAL DE CREDITO A PAGAR A PLAZOS.....\$

TERCERA.- Por el crédito a pagar a plazos, la cantidad de \$.....
el COMPRADOR suscribe a la ..
orden de el VENDEDOR Pagará ..
que forman parte de este contrato por la cantidad de \$.....

FALLA DE ORIGEN

..... cada uno, que vencerán --
mensualmente y en forma sucesiva los días.....
a partir del día..... del mes de
de 19..... ypagaré (s) por la cantidad de
\$.
con vencimiento al día del mes de.....
de 19,...

Los títulos de crédito que se expiden y mencionan serán los -
únicos comprobantes que acreditarán los pagos por hacer, sin-
que su expedición y firma constituyan ó implique en forma al-
guna el pago del precio por el COMPRADOR, quien no adquirirá-
la propiedad del auto sino hasta que estén totalmente liquida-
dos los mencionados títulos de crédito.

El comprador autoriza al vendedor a descontar los títulos de
crédito que ha suscrito en éste acto y son los que se rela-
cionan en ésta cláusula con la condición de que el vendedor
rescate los títulos que descuenta a más tardar un día antes
de la fecha de su vencimiento, a fin de que, el pago del tí-
tulo lo haga el comprador en el domicilio del vendedor y con-
tra su entrega.

Para los efectos de ésta cláusula el vendedor deberá relacio-
nar en el texto de los títulos de crédito el número de éste
contrato.

- CUARTA.- EL COMPRADOR declara que adquiere el vehículo por tratarse de una unidad usada, vendida en el estado de uso en que se encuentra, que le fué proporcionada para su revisión y dicho vehículo cuenta solo con una garantía por 30 días exclusivamente -- respecto de: (describir partes).
- QUINTA.- Se pacta expresamente entre ambas partes que el VENDEDOR, de acuerdo con el artículo 2312 del Código Civil para el Distrito Federal, como supletorio del de Comercio y con base en los -- artículos 376 y 377 de éste último, se RESERVA EL DOMINIO DEL - VEHICULO, materia de éste contrato, hasta que su precio y derivaciones legales estén íntegramente pagados.
- SEXTA.- Para dar cumplimiento a lo señalado en el artículo 28 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, las partes de común acuerdo y para el caso de que se rescindiere el presente contrato, - deberán restituirse mutuamente las prestaciones que se hubieren hecho y para tal efecto se fijarán las condiciones bajo las -- cuales se cubrirán el alquiler, renta ó indemnización, según -- el caso y tomando en consideración el estado de uso del mismo, por el COMPRADOR.
- EL COMPRADOR podrá en cualquier momento liquidar anticipadamente el saldo del precio con reducción del monto de intereses que aún no estén vencidos. Los pagos anticipados parciales se apli-
carán en orden de fechas de los vencimientos más próximos.
- SEPTIMA.- En virtud de lo señalado en la cláusula anterior, el COMPRADOR asume a la firma del presente contrato la responsabilidad y -- desde la entrega material del bien consignada en los artículos 1910, 1911, 1912, 1913, 1925, 1927, 1931, 2647, 2650 y demás -- relativos del Código Civil en vigor.
- OCTAVA.- El incumplimiento de cualquiera de las estipulaciones u - obligaciones contraídas por el COMPRADOR por virtud del - presente contrato, inclusive la falta de pago puntual de-
dos de los abonos estipulados, darán por vencidos los de-
más abonos, así como los títulos de crédito en que se do-

cumenten, si así, le conviene al VENDEDOR y en tal caso - podrá exigir inmediatamente el pago de la totalidad del - adeudo que esté insoluto.

Del mismo modo y con base en el artículo 23 de la Ley -- Federal de Protección al Consumidor, los saldos insolu-- tos no cubiertos a su vencimiento, además de que sigan -- causando los intereses pactados causarán intereses mora-- torios al 25% de los intereses ordinarios pactados.

NOVENA.- Con base en los artículos 28 y 29 de la Ley Federal de - Protección al Consumidor, VENDEDOR y COMPRADOR pueden - ejercer su derecho a rescindir el presente contrato en - los casos en que ésta proceda, sin perjuicio para el - COMPRADOR que ha pagado más de la tercera parte del impor-- te de la compra quien puede optar por la rescisión ó el-- pago del adeudo vencido.

DECIMA.- EL VENDEDOR podrá dar por rescindido y como consecuencia dar por vencido el saldo del adeudo del presente contrato y en consecuencia exigir su pago total, cuando ocurran - cualesquiera de las siguientes causas:

a).- Cuando el vehículo sufra destrucción total ó daños - parciales que afecten su naturaleza ó este sea objeto de embargo, secuestro judicial u otro acontecimiento semejan-- te a los citados en ésta cláusula de lo que sea responsa-- ble el Comprador. Por cesión ó traspaso de derechos o -- alquiler ó préstamo del vehículo y de cualquiera de los derechos que adquiere el COMPRADOR y sin que medie consen-- timiento otorgado por escrito del VENDEDOR. Si dentro de los 15 días siguientes a la solicitud, no contesta el -- vendedor, se entiende que fué aceptada.

b).- Por falta de pago, a la fecha de vencimiento de dos - ó más de los abonos pactados, con excepción de cuando el - COMPRADOR haya cubierto más de la tercera parte del precio estipulado, en cuyo caso se estará a lo dispuesto por el artículo 29 de la Ley Federal de Protección al Consumidor.

c).- Por suspensión de pagos quiebra o concurso del COMPRA-- DOR. En caso de suspensión de pago, quiebra o concurso -- del Fiador el COMPRADOR cuenta con un plazo de 30 días -- a partir de que se declaren éstas para otorgar coobligado o en su defecto se procederá a dar por vencido el saldo - total del adeudo.

d).- EL COMPRADOR se obliga a no vender, alquilar, prestar ni gravar en forma alguna el vehículo objeto de éste con-- trato, hasta que no quede pagado. Tendrá la obligación en todo momento de informar al VENDEDOR sobre el cambio de domicilio que lle-- gare a tener en un plazo máximo de quince días. En caso de no haberlo procederá la rescisión del contrato.

e).- Por incumplimiento del COMPRADOR de cualquier de las obligacio-- nes estipuladas en este contrato.

DECIMA PRIMERA.- EL VENDEDOR no se hace responsable por cualquier accidente que sufra u ocasione el vehículo objeto del contrato. A partir de la entrega material del bien. Del contenido de ésta cláusula se-- tomará razón especial en el REGISTRO PÚBLICO de la Propiedad y de - Comercio.

DECIMA SEGUNDA.- Las placas y la licencia para circulación del vehículo, las

pondrá el COMPRADOR a nombre propio y sólo para los efectos de las responsabilidades a su cargo, pero sin que esto signifique traslación de dominio del mismo, ya que ésta solo se llevará a cabo hasta que se cumplan totalmente y cada una de las estipulaciones contenidas en el presente contrato.

DECIMA TERCERA.- La factura tarjetón del Registro Federal de Automóviles y los comprobantes de pago de tenencia de automóviles, permanecerán en poder del VENDEDOR, como garantía de Reserva de Dominio del vehículo, pudiendo expedirle al COMPRADOR copias fotostáticas, copias facturas o cualquier otro documento que acrediten la legítima propiedad del vehículo, materia del presente contrato.

DECIMA CUARTA.- Para garantizar y asegurar el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones por el COMPRADOR en el presente contrato, el señor.....con domicilio

Se constituye Feador del COMPRADOR y se obliga mancomunada y solidariamente con éste al cumplimiento de dichas obligaciones y acepta expresamente que su responsabilidad no terminará hasta que termine por cualquier causa el presente contrato. Como consecuencia de la obligación que contrae en la presente cláusula el fiador conviene y se obliga a firmar como avalista los pagarés expedidos por el VENDEDOR. El fiador autoriza desde luego al vendedor para que en la forma y condiciones que estime convenientes conceda al COMPRADOR prórroga y espera, y al efecto renuncia a lo preceptuado en el artículo 2846 del Código Civil en el Distrito Federal, que establece que la prórroga o espera concedida al COMPRADOR por el VENDEDOR sin consentimiento del fiador extinguirá la fianza.

FIADOR (A).....
 Nacionalidad.....Estado Civil.....
 Ocupación.....Domicilio.....
Personalidad (en su caso).....
El fiador es propietario del inmueble de.....
Inscrito en el Registro de la Propiedad, Sección -
 la, Serie.....Tomo.....Volumen.....
 a Fojas.....bajo el número.....
 de fecha.....

DECIMA QUINTA.- Para todos los efectos legales de este contrato, se someten las partes a la competencia de la Procuraduría Federal del Consumidor y Tribunales del lugar en que el mismo se haya otorgado. En todo lo previsto en el presente contrato, el mismo se regira por las disposiciones aplicables de la Ley Federal de Protección al Consumidor y del Código de Comercio y las de derecho común, como legislación supletoria del Código de Comercio.

Se firma el presente contrato en la Ciudad de.....

a los días del mes de
 de mil novecientos.....

VENDEDOR

FIADOR
COOBLIGADO

COMPRADOR

TESTIGO

TESTIGO

AL VENDER "CARTA RESPONSIVA"

México D.F. a: _____ de _____ de 1995.

MUY SEÑORES MIOS:

Con esta fecha les he comprado el vehículo marca: _____,
Modelo: _____, Con No. de Motor: _____, Tipo: _____,
No. de Serie: _____, No. del R.F.V.: _____, Placas: _____.
Entidad: _____, Tarjeta de circulación número: _____.

Dicho vehículo lo recibo a mi entera satisfacción, me fue facilitado para su **revisión completa** con mecánico de **mi confianza** quien me informó del estado general del vehículo, con lo cual quede **absolutamente conforme** y me obligo así mismo a realizar los trámites de baja y cambio de propietario ante la Secretaría General de Protección y Vialidad en un plazo no mayor de 15 días contados a partir de esta fecha y por lo tanto, a partir de hoy, me hago totalmente responsable del buen o mal uso que le pudiera dar a la unidad arriba descrita.

ATENTAMENTE

NOMBRE: _____

DOMICILIO: _____

TEL(S): _____

IDENTIFICACION: _____

(SE ANEXA COPIA FOTOSTATICA)

FIRMA: _____

Sr.: _____

CARTA DE RESPONSABILIDAD PARA COMPRA DE VEHICULOS AUTOMOTORES USADOS

_____ a _____ de _____ de 19 _____

Estimado(s) Señor(es):

Por medio de la presente hago constar que con esta fecha le(s) vendo y por lo tanto le(s) cedo los derechos de propiedad sin limitación alguna de el vehículo automotor usado clase: _____ que ha sido de mi exclusiva propiedad y cuyas características detallo a continuación:

Marca: _____ Placas N° _____

Modelo: _____ Motor N° _____

Tipo: _____ Serie N° _____

Color: _____ R.F.V. N° _____

Este Vehículo se entrega conjuntamente con la siguiente documentación:

Cert. Ver. Vehi. N° _____ Fecha: _____ Exp. _____

Tarj. Civ. N° _____ Fecha: _____ Exp. _____

Cert. Reg. Fed. N° _____ Fecha: _____ Exp. _____

Factura N° _____ Fecha: _____ Exp. _____

_____ Pagos de Tenencia años _____

En Este acto recibo a mi entera satisfacción, como pago total del vehículo anteriormente descrito la cantidad de : _____

Misma que se recibe en: _____

Manifiesto bajo protesta de decir verdad que los datos asentados en esta carta de responsabilidad, que me identifican como vendedor son verdaderos y que el vehículo que le(s) vendo, lo adquiri legalmente y lo entrego completamente libre de cualquier gravamen o vicio, constituyéndome en único(a) responsable de su saneamiento para el caso de evicción y me obligo sin condición alguna a solventar tanto en lo económico como en lo jurídico, cualquier clase de problema que se suceda en el presente y en el futuro, respecto de su legitima procedencia; por su forma de adquisición; por su legal y definitiva estancia en el país o por cualquier otra responsabilidad de carácter civil, penal o fiscal que por el mismo resulte o resultare hasta esta fecha, por lo que, en su caso, me comprometo expresamente a efectuar de inmediato la devolución del dinero que en este acto recibo, independientemente de la liquidación y reparación del monto de los daños y perjuicios que se le(s) causare por tal motivo, así como, las cantidades erogadas por virtud de conposturas en general, hechas al vehículo de referencia.

VENDEDOR(ES)

Nombre _____ Nombre _____

Dom. Part. _____ Dom. Part. _____

Tel. Part. _____ Tel. Part. _____

Nombre y Dom. Empleo _____ Nombre y Dom. Empleo _____

Tel. Empleo _____ Tel. Empleo _____

Cargo que ocupa _____ Cargo que ocupa _____

R.F.C. _____ R.F.C. _____

Identificación _____ Identificación _____

FIRMA

FIRMA



En la tercera declaración, el comprador acepta con su firma las condiciones generales del contrato, inclusive declara conocerlas con anterioridad, tales son, el precio de la unidad u objeto del contrato, los intereses, la tasa de los mismos, la posibilidad de hacer pagos anticipados y las condiciones para hacerlo, etcétera.

Pasemos ahora a un análisis detallado de las cláusulas:

La PRIMERA cláusula no requiere de mayor explicación ya que en ella solo se anotan las características del vehículo y sus números de identificación, los cuales deben ser verificados ya que es vital, son digamos lo que un acta de nacimiento o el registro federal de contribuyentes para una persona.

La cláusula SEGUNDA es de gran importancia, ya que en ella se muestran las condiciones generales del crédito, el precio, el enganche, los intereses, el plazo, etc. A continuación transcribiré dichas condiciones tal y como se encuentran dentro del machote reproducido anteriormente solo que en este caso daré un ejemplo de un Chevrolet Cutlass 1990 cuyo precio es de N\$ 34,800.⁰⁰ (Son treinta y cuatro mil ochocientos nuevos pesos 00/100 MN) y el cliente entrega el 50% de enganche y el resto pagadero a 12 meses a una tasa de interes mensual del 1.5%:

a) PRECIO DE VENTA DE LA UNIDAD:	N\$ 34,800.00
b) PAGO INICIAL EN EFECTIVO:	N\$ 17,400.00
c) SUBTOTAL:	N\$ 17,400.00
d) INVESTIGACION DE CREDITO:	N\$ 250.00
e) REGISTRO DE TRAMITE DEL CONTRATO:	N\$ 190.00
f) GASTOS DE COBRANZA:	N\$ 60.00
g) COMBIO DE PROPIETARIO O TRAMITES:	N\$
h) INTERESES AL <u>1.5%</u> MENSUAL:	N\$ 3,222.00
i) TOTAL DEL CREDITO A PAGAR A PLAZOS:	N\$ 21,122.00

Es así como quedará el machote del contrato con reserva de dominio, las cantidades arriba anotadas varían de acuerdo con las políticas de cada comerciante, es decir, hay quien cobra mas intereses o más gastos de cobranza, etc. sin embargo el formato es el mismo.

En la primera parte de la cláusula TERCERA, se estipulan las condiciones de pago del adeudo, tomando como base el ejemplo anterior, transcribiré esta primera parte del machote ya "llena" para ver como debe hacerse:

Por el crédito a pagar a plazos la cantidad de: N\$ 21,122.00 el COMPRADOR suscribe a la orden del VENDEDOR 12 pagares que forman parte de este contrato por la cantidad de: N\$ 1,760.16 cada uno que vencerán mensualmente y en forma sucesiva los días treinta de cada mes a partir del día: 30 de Marzo de 1995 .

En el segundo párrafo de la cláusula tercera del contrato que nos encontramos analizando, radica de manera tácita la "**reserva de dominio**", a la letra dice: "Los títulos de crédito que se expiden y mencionan, serán los únicos comprobantes que acreditarán los pagos por hacer, sin que su expedición y firma constituyan o impliquen en forma alguna el pago del precio por el COMPRADOR, quien no adquirirá la propiedad del auto sino hasta que estén totalmente liquidados los mencionados títulos de crédito ."

Aquí encontramos dos situaciones importantes que conviene analizar, la primera de ellas es que en este párrafo existe una condición suspensiva de la transmisión de la propiedad, la cual no se perfecciona sino hasta que el comprador liquide todos los pagarés al vendedor.

La segunda es que, en la práctica, los comerciantes en esta materia, no entregan al comprador los títulos constitutivos de la propiedad del vehículo, es decir, la factura del mismo, hasta que el comprador termina de pagar su adeudo.

En el párrafo tercero del multicitado contrato encontramos la facultad que otorga el comprador al vendedor de "descontar" los títulos, con tal de que este los rescate por lo menos un día antes de su

vencimiento a fin de que el primero pueda liquidar en el domicilio del comprador los mismos. En el capítulo tercero de este estudio, cuando hablemos de los títulos de crédito daré la explicación de qué es y cómo funciona el "descuento de documentos".

La cláusula CUARTA constituye un gran medio de defensa en los procedimientos que llegan a efectuar los compradores ante la PROFECO, ya que en la misma el comprador acepta que por tratarse de una unidad usada, solo cuenta con garantía de treinta días respecto de las partes que en el contrato se describan, en su momento y cuando hablemos de los medios de defensa y del procedimiento en la PROFECO, dentro del capítulo tercero del presente estudio, analizaremos mas a fondo el contenido de esta cláusula y la forma de interponerla en dicho procedimiento.

No obstante lo referido en el análisis de la cláusula segunda, la "reserva de dominio" está plasmada literalmente en la cláusula QUINTA del contrato a través de un pacto expreso y la mención de los artículos correspondientes del Código Civil como supletorio del de comercio, ya que este último no lo contempla. A continuación transcribo las partes que considero importantes de los artículos del código civil que corresponden:

Art. 2312.- Puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida hasta que su precio haya sido pagado.(7)

Esto con el fin de que sean cumplidas las disposiciones de los artículos 376 y 377 del Código de Comercio, que son relativas a la facultad del vendedor de rescindir el contrato por incumplimiento por parte del comprador o bien porque las mercancías objeto del contrato sufran pérdidas o menoscabos que repercutan directamente al vendedor, ya que a partir de que el contrato queda perfeccionado, el comprador es el responsable de la cosa vendida.

En la primera parte de la cláusula SEXTA, se encuentra la obligación de ambas partes de restituirse las prestaciones obtenidas por cada uno en caso de rescindir el contrato. Es entonces que el vendedor tiene la facultad de exigir al comprador el pago del "alquiler" o "renta" de la unidad materia del contrato, esto constituye una garantía excepcional para el vendedor, ya que los compradores generalmente exigen que se reintegre la totalidad de su dinero o del enganche que hayan pagado, sin embargo nunca toman en cuenta lo relativo a este alquiler, por lo tanto, y como lo veremos al hablar del procedimiento ante la PROFECO, el vendedor podrá eximirse o por lo menos disminuir el pago al comprador.

El segundo párrafo de esta cláusula otorga al comprador la facultad de liquidar antes su adeudo, con la consecuente bonificación de los intereses no devengados.

La cláusula SEPTIMA se refiere a la obligación del comprador de reparar el daño que causare al vendedor con una eventual destrucción o pérdida de la unidad a través de la indemnización a que se refiere la cláusula anterior, tomando como fundamento legal los artículos 1910, 1911, 1912, 1913, 1925, 1927, 1931, 2647, 2650 y demás relativos del Código Civil para el D.F., que en general se refieren a las obligaciones que nacen cuando se produce daño y el deber de repararlo.

La cláusula OCTAVA manifiesta que la falta de pago e inclusive la impuntualidad en el mismo, dará por vencida toda la cuenta, es decir, los pagares que en ese momento hayan alcanzado su fecha de vencimiento y además los que están por vencerse.

En la NOVENA cláusula del contrato se estatuye la facultad de ambas partes para rescindir el contrato por cualquiera de las causas legales y convencionales que en él se observan, tomando en cuenta los artículos 70 y 71 de la multicitada ley de protección al consumidor, el primero que habla de la facultad del vendedor de exigir las indemnizaciones que le correspondan, que se pueden traducir en

alquiler del automovil y la facultad del comprador de exigir los intereses que su capital haya producido mientras lo tuvo el vendedor y a la misma tasa que el vendedor le cobró por otorgarle el crédito correspondiente. Y el segundo que menciona la facultad del comprador de que al rescindir el contrato opte por la rescisión propiamente dicha o bien la liquidación del adeudo si ha cubierto las dos terceras partes del crédito.

La cláusula DECIMA de este contrato señala claramente las causales de rescisión del mismo, mismas que a continuación esbozamos con el fin de esclarecer su contenido al lector:

a) La primera causal, estatuye que si el vehículo sufre destrucción total o parcial que afecte directamente la naturaleza del mismo, o bien si sufre un secuestro o embargo judicial, y tomando como base que la garantía del vendedor ha desaparecido, obviamente, este tiene la facultad de rescindir el contrato.

Este mismo inciso de la cláusula que estamos analizando contempla el caso de que el comprador llegare a alquilar o prestar el automovil, esto pudiera afectar directamente el estado de conservación de la unidad, y en atención a que la garantía antes mencionada sufriera daño, el vendedor puede rescindir el contrato por esta causa. Sin embargo, también se da la facultad al mismo de otorgar

consentimiento por escrito al comprador permitiéndole que alquile o preste la unidad, y se menciona que en caso de que el vendedor reciba solicitud por escrito y no conteste en un plazo de quince días, se entenderá tácitamente otorgado el consentimiento. Considero que esta última parte es un tanto rigorista y al menos, nunca he sabido de algún comerciante en esta materia que rescinda un contrato por la causa antes mencionada.

b) El segundo inciso contempla la causal de rescisión por falta de pago, sin embargo, se anota también que si el comprador ha cubierto dos terceras partes del adeudo, se estará a lo dispuesto por el artículo 71 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, que a la letra dice:

Art. 71.- En los casos de operaciones en que el precio deba cubrirse en exhibiciones periódicas, cuando el consumidor haya cubierto más de la tercera parte del precio o del número total de los pagos convenidos y el proveedor exija la rescisión o cumplimiento del contrato por mora, el consumidor tendrá derecho a optar por la rescisión en términos del artículo anterior o por el pago del adeudo vencido más las prestaciones que legalmente procedan. Los pagos que realice el consumidor aún en forma extemporánea y que sean aceptados por el proveedor, liberan a aquél de las obligaciones inherentes a dichos pagos."(8)

En la práctica, generalmente se demanda conforme a la literalidad de los documentos base (pagarés generalmente), no de la rescisión del contrato. Sin embargo, los comerciantes en automóviles deben tener en cuenta las disposiciones previstas en este artículo, ya que el consumidor las podrá validar en un procedimiento ante la PROFECO.

c) Tendrá derecho de pedir la rescisión del contrato el vendedor, cuando el comprador se declare en quiebra o suspensión de pagos, para el caso de que al avalista o fiador le suceda, el comprador cuenta con un plazo de 30 días para otorgar un nuevo fiador coobligado con los anteriores, de lo contrario, el vendedor podrá exigir el pago de lo vencido y de lo que está por vencerse.

d) En este inciso, nuevamente el comprador se obliga a no vender, alquilar o gravar de ninguna forma la unidad automotriz objeto del contrato hasta que no este saldado, asimismo, si el comprador cambiare de domicilio, tendrá también la obligación de avisar dentro de un plazo de quince días al vendedor, de lo contrario nacerá una causa superveniente de rescisión, esta casual atiende a que en caso de que el comprador no pague, el vendedor no podrá encontrarlo para que cumpla con las obligaciones contraídas.

e) El enunciado de este último inciso hace obvia la causal de rescisión pues señala que se produce dice, "por incumplimiento de cualquiera de las obligaciones estipuladas en este contrato" considero que este inciso no requiere de mayor explicación.

La cláusula DECIMA PRIMERA libera al vendedor de cualquier responsabilidad sobre el vehículo a partir de la entrega material del bien, subrayo esta cuestión para dar a entender lo siguiente, el vendedor es responsable de la unidad mientras está en sus patios o establecimiento, a partir de que el vehículo es entregado al comprador, en este recaerá absolutamente cualquier responsabilidad legal sobre la unidad, obviamente si esta nació mientras este la tiene en su poder, de lo contrario, la responsabilidad será del vendedor o bien de la persona a quien este le compró la unidad para revenderla.

Usualmente además del contrato, los comerciantes en automoviles usados, acostumbran firmar unos formatos llamados "cartas responsivas" al comprar la unidad y al venderla, de las cuales se anexa una copia a este estudio, justo después del formato de "carta factura" con el fin de sentar un precedente cronológico de cuando compraron y vendieron la unidad para deslindar responsabilidades en razón del tiempo que tuvieron la unidad.

La DECIMA TERCERA cláusula del contrato que estamos analizando impone que la documentación del vehículo se queda en poder del vendedor, ya que esto constituye una garantía para el mismo, debido a que el comprador no puede enajenar el vehículo sin contar con esta y por lo tanto, difícilmente dejaría de pagar, aunque en la práctica existen algunos compradores que no les importa esta situación y aún así caen en mora e inclusive desaparecen con la unidad aunque no cuente con la documentación necesaria.

La DECIMO CUARTA cláusula estatuye las condiciones del avalista o fiador del crédito, en ella este se solidariza en el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el comprador, inclusive debe, por esta cláusula firmar los pagares que se mencionan en la cláusula tercera. También en esta cláusula se asientan todos los datos personales del avalista como son, nombre, domicilio completo, estado civil, nacionalidad y lo mas importante, los datos del inmueble propiedad del mismo, estos constituyen una gran facilidad para el abogado que en caso de llegar a proceder judicialmente pueda embargar el inmueble del aval y cuente con los datos necesarios para hacerlo, por eso es vital que estos datos sean llenados con especial cuidado, ya que de ellos depende el éxito de una probable diligencia judicial posterior.

La DECIMA TERCERA cláusula del contrato que estamos analizando impone que la documentación del vehículo se queda en poder del vendedor, ya que esto constituye una garantía para el mismo, debido a que el comprador no puede enajenar el vehículo sin contar con esta y por lo tanto, difícilmente dejaría de pagar, aunque en la práctica existen algunos compradores que no les importa esta situación y aún así caen en mora e inclusive desaparecen con la unidad aunque no cuente con la documentación necesaria.

La DECIMO CUARTA cláusula estatuye las condiciones del avalista o fiador del crédito, en ella este se solidariza en el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el comprador, inclusive debe, por esta cláusula firmar los pagares que se mencionan en la cláusula tercera. También en esta cláusula se asientan todos los datos personales del avalista como son, nombre, domicilio completo, estado civil, nacionalidad y lo mas importante, los datos del inmueble propiedad del mismo, estos constituyen una gran facilidad para el abogado que en caso de llegar a proceder judicialmente pueda embargar el inmueble del aval y cuente con los datos necesarios para hacerlo, por eso es vital que estos datos sean llenados con especial cuidado, ya que de ellos depende el éxito de una probable diligencia judicial posterior.

Finalmente en la DECIMA QUINTA cláusula se estatuye la leyenda de rigor que somete a las partes a la competencia de la PROFECO y de los tribunales competentes en razón del domicilio de la firma del contrato.

Lo fechan y firman al calce de la última hoja el vendedor, el fiador coobligado y el comprador.

Quiero hacer en estos momentos una referencia práctica. Generalmente sucede que cuando un cliente o comprador cae en mora, los documentos que se utilizan como base de acción para obtener el pago de lo que adeuda el comprador, son los **pagarés** que este y su aval signaron, esto a través de un juicio ejecutivo mercantil. En la demanda no se hace mención de que existe un contrato, es más, ni siquiera se menciona que el cliente adquirió un automovil y que por eso debe la cantidad que se le reclama, simplemente se utiliza la formula de que "con fecha XXX él o los demandados se obligaron de manera solidaria e incondicional a cubrir en favor del actor, la cantidad de: XXX".

Las aplicaciones prácticas más importantes del contrato que antes analizamos, radican en las cuestiones siguientes:

1.- Sienta todas las bases del crédito y las condiciones de la operación, así como los derechos y obligaciones que ambas partes adquieren al signarlo.

2.- Cuando un comprador interpone una queja ante la PROFECO en contra de un vendedor, se utiliza como medio de prueba de que el consumidor o cliente estaba enterado de las condiciones del crédito y de las garantías que tenía al comprar el vehículo así como su vigencia. Además dicho contrato está debidamente autorizado por la propia dependencia, tal y como se demuestra con la copia del oficio que está inserta en el presente estudio justo después del formato del contrato. Generalmente, en los procedimientos ante tal dependencia, la misma exige al proveedor o vendedor la presentación del oficio antes mencionado. Mas adelante, cuando dentro del tercer capítulo toquemos lo relativo a la dependencia de la que constantemente hemos hablado PROFECO, haremos referencia a las cartas responsivas que los comerciantes utilizan al vender sus automoviles.

2.2.2. De la compra-venta a plazos o en abonos.

En la compra-venta en abonos, a diferencia de la compraventa llana o al contado, el precio del bien adquirido se paga en dos o mas exhibiciones. En la práctica esta modalidad se utiliza todos los días y

no solo en la compra-venta de autos usados, sino en toda la gama de transacciones de bienes e inclusive servicios que se ofrecen al público en general. En nuestro tema, la compra-venta a plazos o en abonos funciona a través de un enganche que el cliente paga al vendedor que puede variar de acuerdo al comerciante en diferentes rangos de porcentaje que en casi todos los casos son del 30 al 50 por ciento, el resto se paga en plazos que varían aún más de acuerdo con la capacidad económica del comerciante, por ejemplo, los plazos pueden llegar a ser de hasta 24 meses, obviamente con sus respectivos intereses sobre el capital "prestado" o diferido en plazos. Dichos intereses son también variables y cambian de acuerdo al negocio y a las condiciones crediticias del país que son marcadas por las diferentes tasas líderes nacionales.

Esta compra-venta a plazos se perfecciona a través del contrato que antes analizamos, en el que, como vimos, se pactan las características del crédito así como las causas de rescisión de dicho contrato, las cuales no tendría sentido observarlas nuevamente ya que lo hicimos en el punto anterior.

2.3 De los vicios ocultos.

Se considera como vicios ocultos en materia de compra-venta de automoviles usados el hecho de que el comerciante oculte al comprador algún defecto que tuviera la unidad adquirida, o bien que el mismo vendedor arregle somera o superficialmente la unidad ocultando el defecto del automovil, de tal forma que el comprador no pueda detectar dicha falla y esta se complique después de haberse llevado la unidad. Generalmente, al cliente en dichos negocios, se le recomienda que lleve a un mecánico de su confianza a fin de que revise la unidad y le aconseje sobre el estado general del auto. De todas formas, la Ley Federal de Protección al Consumidor en su artículo 105,(9) señala que el plazo para que el consumidor presente su queja respectiva es de seis meses, esto no implica de ninguna manera que la garantía que otorga el contrato en su cláusula cuarta se extienda hasta tal punto, reitero, solo proporciona al consumidor la facultad de presentar su queja en el plazo antes señalado, ya en el procedimiento ante la misma dependencia se decidirá si procede o no la reclamación.

2.4. Reelevancia económica de la compra-venta de autos usados en nuestro país.

Existen en nuestro país un total de 300 socios aproximadamente de la ANCA, según el propio organismo, que a su vez se agrupan en diversas organizaciones filiales tales como al APCA (Asociación Poblana del comercio automotriz A.C.) ACAO. (Asociación

Se considera como vicios ocultos en materia de compra-venta de automoviles usados el hecho de que el comerciante oculte al comprador algún defecto que tuviera la unidad adquirida, o bien que el mismo vendedor arregle somera o superficialmente la unidad ocultando el defecto del automovil, de tal forma que el comprador no pueda detectar dicha falla y esta se complique después de haberse llevado la unidad. Generalmente, al cliente en dichos negocios, se le recomienda que lleve a un mecánico de su confianza a fin de que revise la unidad y le aconseje sobre el estado general del auto. De todas formas, la Ley Federal de Protección al Consumidor en su artículo 105,(9) señala que el plazo para que el consumidor presente su queja respectiva es de seis meses, esto no implica de ninguna manera que la garantía que otorga el contrato en su cláusula cuarta se extienda hasta tal punto, reitero, solo proporciona al consumidor la facultad de presentar su queja en el plazo antes señalado, ya en el procedimiento ante la misma dependencia se decidirá si procede o no la relcamación.

2.4. Reelevancia económica de la compra-venta de autos usados en nuestro país.

Existen en nuestro país un total de 300 socios aproximadamente de la ANCA, según el propio organismo, que a su vez se agrupan en diversas organizaciones filiales tales como al APCA (Asociación Poblana del comercio automotriz A.C.) ACAO. (Asociación

de comerciantes en automóviles de Occidente A.C.), representaciones en diversos estados de la república mexicana, etc. Es decir, que a lo largo y ancho del territorio nacional, existen aproximadamente unos trescientos negocios **establecidos**, subrayo establecidos porque es a quienes va dirigido el presente estudio. Cabe mencionar que no contamos con que casi todas las agencias de autos nuevos, venden también autos seminuevos o usados dentro de sus mismas empresas, lo que también trae como resultado un intercambio económico considerable entre clientes y empresas.

Sin embargo avoquemonos a los miembros de ANCA antes dije que eran unos 300 socios en todo el país, si traducimos esto a números tendremos lo siguiente:

- Cada establecimiento cuenta con un promedio de cinco empleados de planta, es decir, cinco familias o más viven de cada negocio, un total de 1,500 familias en todo el país. Si consideramos que el promedio de salario de cada empleado es generalmente de N\$ 2,000.00 mensuales, tendremos que cada empresa desembolsa mensualmente N\$ 10,000.00 solo por concepto de salarios. Por supuesto que no estamos contando lo que el dueño o los socios del mismo gastan para su consumo personal, entonces, haciendo nuevamente números, la derrama económica que por concepto tan solo de salarios surge de los comerciantes en automoviles es

aproximadamente de: N\$ 3,000,000.00, traducido al año en: N\$ 36,000,000.00 o sea, treinta y seis mil millones de "viejos pesos" aproximadamente seis millones y medio de dólares al año,* este primer punto nos da una idea de que el comercio automotriz organizado, en efecto tiene reelevancia económica a nivel nacional.

- Debo mencionar que aparte de los empleados de planta, un comercio de este género, normalmente emplea a gente externa, por ejemplo, utilizan contadores, abogados, hojalateros, pintores, mecánicos, mecánicos electricistas, etc. Haciendo una breve encuesta a cinco comerciantes de distintos negocios con diferentes capacidades, es decir, desde quien maneja un promedio de venta de cuatro vehículos al mes hasta quien maneja un promedio de ventas de quince autos mensuales, obtuve que estos gastan en promedio, N\$ 4,000.00 mensuales, (esta cifra es arbitraria y puede variar de acuerdo al negocio, al número de autos en existencia, al número de ventas, etc.), es decir, se produce una nueva derrama de aproximadamente N\$1,200,000.00 mensuales, N\$ 14,400,000.00 anuales, esto es, poco mas de dos millones y medio de dolares más cada año.*

- Además no hemos tomado en cuenta las ganancias de cada dueño o socio del negocio, que obviamente luego las invierten o gastan en bienes y servicios.

* (Base cotización dolar: N\$ 5 50 X unidad)

- Otro punto importante son los impuestos que pagan los comercios automotrices, el Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.), el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), impuestos prediales, el Impuesto del 1% sobre adquisición de vehículos usados (que más adelante analizaremos en el punto correspondiente), los impuestos de tenencia vehicular, luz, agua, teléfonos, etc.

Como hemos dicho, nos estamos refiriendo única y exclusivamente a los socios ANCA, sin embargo, la compra-venta de autos usados se da todos los días., cientos de particulares venden y compran diariamente autos usados entre sí, o a las agencias que comercializan este tipo de autos o bien a los llamados "coyotes", que son personas físicas que compran y venden coches en su casa o en los tianguis de autos y los cuales constituyen una competencia desleal para los comerciantes establecidos, ya que los primeros no pagan impuestos, ni empleados, ni luz, ni renta, ni nada, se conforman tan solo con pagar la entrada a dichos "tianguis" o un anuncio en el los periódicos, por lo que más adelante vale la pena hacer un análisis aparte de estos sujetos pseudo-comerciantes en autos usados.

Regresando a los comerciantes que nos interesan y como hemos visto antes, generan un movimiento económico importante, cientos de familias viven de ellos, hacen inversiones, ocupan bienes y servicios, por ejemplo, compran refacciones, ocupan abogados,

contadores, pintores, etc. En resumen, el comercio automotriz establecido es una rama económica que produce importante intercambio del dinero circulante de nuestro país.

2.5. Breve referencia a la compra-venta efectuada por personas físicas no establecidas.

En este punto podemos encontrar dos tipos de personas físicas no establecidas, es decir, sin un negocio debidamente registrado y establecido, los primeros son aquellos realmente particulares que casualmente venden sus autos a otros, también particulares interesados en adquirirlos para usarlos, no para revenderlos. El otro tipo, es el que nos interesa analizar: estos son los llamados "coyotes" de autos. Estas personas tienen esencialmente dos formas de operar, la primera es que compran los automóviles para después venderlos en su domicilio (que se puede traducir hasta en una esquina cualquiera) a través de anuncios en el periódico (usualmente en el "Aviso Oportuno" de El Universal o en el periódico Segunda mano de circulación metropolitana). Llega el cliente, ve la unidad, paga el precio que conviene y hasta ahí llega la labor del "coyote", el comprador no cuenta con ninguna garantía, ni sobre el automóvil en su aspecto mecánico ni sobre la legítima procedencia del mismo, en muchos casos, estos autos así vendidos, o son robados o padecen de

importantes fallas mecánicas no visibles a simple vista sino que posteriormente aparecen cuando el consumidor les da uso, entonces el comprador regresa y el "coyote" o ya no existe o se desentiende de la situación, el comprador no puede hacer nada al respecto.

La segunda forma en que operan, es a través de los llamados "tianguis del automovil", muchos de los cuales han desaparecido a raíz de que las autoridades se han dado cuenta de que lo que ahí se comercia constituye un peligro para el consumidor debido a los autos robados, documentaciones falsas, irregularidad en los papeles de los coches, pésimo estado de los mismos, etc. Sin embargo, aún operan algunos y sucede lo mismo, el consumidor o comprador no tiene a quien reclamar cuando le sucede alguna de las cosas antes mencionadas.

En resumen, estas personas no ofrecen ninguna garantía a los compradores, además, el precio al que venden los autos no es significativamente mas barato que el que tienen los comerciantes establecidos, por lo tanto, no vale la pena correr los posibles riesgos de comprar autos en estas condiciones.

Cabe agregar que estos "coyotes" son una competencia desleal para los comercios establecidos, ya que no pagan empleados, luz, renta, ni impuestos, solo se limitan, como antes dije a pagar la entrada

a dichos tianguis o el anuncio en el periódico, situación que constituye una clara violación a las reglas de competencia además de una evasión fiscal impresionante porque hay "coyotes" que manejan ventas de hasta seis o siete autos mensuales, incluso más que muchos negocios establecidos.

Capítulo 2.

- (1) *Código Civil para el D.F.* Op. cit. p. 336.
- (2) Pérez Fernández del C. Bernardo, Op cit. p. 75
- (3) Rojina Villegas Rafael. *Derecho Civil. Contratos T. I*
Ed. Porrúa. México 1994. p. 43
- (4) *Código Civil para el D.F.* Op. cit. p. 43
- (5) Pérez Fernández del C. Bernardo, Op. cit. pp. 130 a 139.
- (6) Díaz Bravo Arturo, *Contratos Mercantiles.*
Ed. Harla, México 1994. pp. 75 a 80.
- (7) *Código Civil para el D.F.* Op. cit. p. 345
- (8) Ovalle Favela José, *Comentarios a la Ley Federal de Protección al Consumidor.*
Ed. Mc. Graw Hill, México 1995. pp. 136 a 142.
- (9) Ovalle Favela José, Op. cit. pp. 201 a 203.

3. La compraventa de automoviles usados y su relación con las diversas ramas del derecho.

En este capítulo daré un panorama general de lo que los comerciantes en automóviles usados deben conocer para llevar su negocio adecuadamente en lo referente al marco legal de aplicación para estos establecimientos.

Así hablaré dentro de las distintas ramas del derecho, de los puntos que son aplicables para los comerciantes, veremos pues que el dueño de un negocio como el que nos ocupa en el presente estudio, adquiere una multiplicidad de personalidades jurídicas dentro de cada rama legal, el siguiente cuadro otorga mayor explicación a lo que aqui se apunta:

Roles que puede jugar el comerciante en las diversas ramas del derecho:		
Rama de Derecho	Comerciante	Contraparte
De Protección al Consumidor	Proveedor	Consumidor
Del Trabajo	Patrón	Trabajador
Mercantil	Acreedor	Deudor, etc.

Por ejemplo, dentro del derecho económico, mencionaré los elementos básicos de la seguridad social para dar una idea general de que es y lo que significa la seguridad social. Más adelante expondré lo

conducente a la PROFECO y los procedimientos administrativos que en ella se siguen.

En lo que respecta al derecho mercantil, abordaré de las sociedades más comunes que se constituyen para este tipo de empresas y sus características, así como de los títulos de crédito más recomendables a utilizar en las operaciones a crédito por su eficacia.

Cuando dentro de este capítulo toque lo que respecta al derecho laboral, haré referencia a los conceptos principales de esta materia que se deben conocer, tales como salarios, vacaciones, primas, despidos, renunciaciones, etc.

Finalmente, en el tema de derecho penal, apuntaré lo relativo a la desaparición de los compradores de buena fe y de las precauciones que se deben tomar a fin de evitar el riesgo de comprar un auto robado.

3.1. Con el Derecho Económico.

Debemos comenzar por hablar un poco del significado y alcance del derecho económico.

El Estado en su función reguladora crea normas para definir los lineamientos de las actividades económicas propias y de los

particulares, es ahí donde radica el origen de esta materia ya que el Estado por una parte, tiene la función de vigilancia de los particulares en lo económico y lo jurídico, y por la otra, debe autoregularse a través de planes y normas jurídico - económicas.(1)

Diversos autores han escrito sobre el derecho económico y sus diferentes definiciones, he tomado algunas de las más claras del libro del jurista Jorge Witker, *Derecho Económico*: (2)

- Conjunto de principios y normas jurídicas que regulan la cooperación humana en las actividades de creación, distribución, cambio y consumo de la riqueza generada. (Darío Munera Arango).

- Complejo de normas jurídicas que regulan la acción del Estado sobre las estructuras del sistema económico y las relaciones entre los agentes de la economía. (Alfonso Isuela Pereira).

- Conjunto de principios y de normas de diversas jerarquías substancialmente de orden público que, inscritas en un orden público plasmado en la Carta Fundamental, facultan al Estado para planear indicativa o imperativamente el desarrollo económico y social de un país. (Jorge Witker).

Es importante extraer los conceptos básicos de las anteriores definiciones con el objeto de obtener la esencia del derecho económico.

1.- El derecho económico otorga al Estado un poder de dirección, rectoría y en algunos casos estratégicos, de intervención.

2.- El derecho económico se integra básicamente por normas de orden público.

3.- Este derecho busca la conciliación de los intereses generales con los particulares, es decir, crea normas para que el funcionamiento económico se dé en términos de concordia y armonía.

4.- El derecho económico busca ser protector para los sectores sociales mas desprotegidos a través de instituciones como la seguridad social o la PROFECO, por ejemplo.

Cabe señalar que el derecho económico es una rama muy amplia y que su marco de estudio podría abarcar varios estudios como el presente, sin embargo como de lo que se trata aquí es de analizar los conceptos fundamentales y aplicables a la compraventa de autos usados, hablaré solamente de el derecho a la seguridad social y del derecho de protección al consumidor.

3.1.1. Con el derecho de la seguridad social.

"La seguridad social es un sistema de protección y mejoramiento contra contingencias de la vida humana, sobre las cuales una colectividad acepta responsabilidad pública."⁽³⁾

Dicho en otras palabras, la seguridad social es una institución creada para salvaguardar los intereses de los individuos en caso de que sufrieran menoscabo en su integridad (física o económica).

La seguridad social tiene varios sujetos: los trabajadores, patrones, jubilados, pensionados, cónyuges, ascendientes, descendientes, etcétera. A este estudio le interesan primordialmente los trabajadores y los patrones.

"El Seguro Social, es una institución económica mediante la cual las adversidades personales o patrimoniales se transfieren del particular a un grupo."⁽⁴⁾ La transferencia de este riesgo tiene como contra prestación el pago de una prima, el conjunto de estas, constituyen el fondo de reserva para hacer frente a las pérdidas individuales de los asegurados que las sufran.

La Seguridad Social es definida por la ley del Seguro Social como aquella institución que tiene por finalidad garantizar el derecho humano a la salud, que también es contemplado por el artículo 4º de nuestra Carta Magna, a la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y los servicios sociales necesarios para garantizar el bienestar social y colectivo.

Resumiendo, "la Seguridad Social es el conjunto de instituciones, principios, normas y disposiciones que protege a todos los elementos de la sociedad contra cualquier contingencia que pudieran sufrir, y permite la elevación humana en los aspectos físico, moral económico social y cultural."(5)

La ley del Seguro Social contempla los siguientes tipos de seguro:

- a) Obligatorio.
- b) Voluntario.
- c) Facultativo.
- d) Adicional.

A su vez, el Seguro Social tiene diversas ramas:

- a) Riesgos de trabajo.

- b) Enfermedades y maternidad.
- c) Invalidez, vejez, cesantía en edad avanzada y muerte.
- d) Guarderías para los hijos de los asegurados.

La obligación de los patrones de asegurar a sus trabajadores esta sostenida por el artículo 19 de la Ley del Seguro Social que establece que los patrones deberán registrarse en dicha institución así como llevar los registros de estos, enterar sobre las cuotas respectivas y proporcionarle los datos necesarios para que pueda cumplir con su obligación; debe también facilitar las visitas e inspecciones y aplicar las disposiciones de la ley y de sus reglamentos.

El patrón, debe hacer la inscripción correspondiente dentro de un plazo no mayor a cinco días después del ingreso del trabajador a su empresa según lo consignado por el propio ordenamiento.

Así mismo, el patrón debe dar aviso al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) sobre las variaciones en las percepciones de los trabajadores así como de las posibles bajas que causaren los mismos.

Es importante que los empresarios o comerciantes de autos usados, lleven un estricto control de sus relaciones con el IMSS, ya que si omite el cumplimiento de las obligaciones que la ley de la materia señala, se hará acreedor a sanciones , en los siguientes casos:

- Cuando el sujeto obligado (patrón) no inscriba al asegurado (trabajador en los términos de ley.
- Cuando el asegurado o el obligado proporciones datos no ajustados al salario base de cotización.
- Por omitir la presentación de avisos de cambio de salario.
- Por no presentar los avisos de baja.

Es conveniente señalar que para el caso de que sean omitidas las obligaciones del IMSS, y el pago de las cuotas que este señala, dicha institución adquiere un carácter de organismo fiscal autónomo, ya que puede fincar créditos y utilizar los medios coactivos con el fin de hacerlos efectivos, esto es, el IMSS al registrar que un patrón no ha cubierto sus cuotas, envía a un ejecutor con facultades incluso para embargar bienes sin auxilio de otra autoridad, inclusive, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público puede intervenir en auxilio del IMSS.

Para el caso de los trabajadores que ganen el salario mínimo, el patrón cubrirá íntegramente las cuotas del IMSS, si el salario es mayor, las cuotas serán cubiertas equitativamente por ambos sujetos reteniéndole al trabajador el porcentaje que corresponda para enterar el al IMSS.

El pago de cuotas se hará por bimestres vencidos, así los pagos se deberán efectuar en los meses de enero, marzo, mayo, julio, septiembre y noviembre a mas tardar el día quince.

A manera de conclusión debo recomendar a los comerciantes en automóviles que tengan especial cuidado en llevar su relación con el IMSS de una manera sana con asesoría de su contador que es quien generalmente se encarga del trámite de estos asuntos, ya que además de evitar conflictos con la institución, otorgarán a sus trabajadores lo que por derecho les corresponde y se evitarán problemas con los mismos delegando en el IMSS estas responsabilidades a través el pago de las cuotas correspondientes.

3.1.2. Con el derecho de protección al consumidor.

El derecho de protección al consumidor, es un conjunto de normas de orden público, de interés social y de observancia general. Es decir, que la Ley Federal de Protección al Consumidor, es federal, y está dirigida a todos los habitantes del territorio nacional. Su principal objetivo es el de proteger los derechos de los consumidores y procurar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores.

Para efectos de este estudio, entendemos como proveedor al comerciante de automóviles y como consumidor a quién adquiere como consumidor final un automóvil usado.

Este derecho se rige por principios básicos: (6):

I.- La protección de la vida, salud y seguridad del consumidor contra los posibles riesgos que se ocasionaren a raíz del abastecimiento de productos peligrosos.

II.- La educación y publicidad sobre el adecuado consumo de los bienes y servicios.

III.- La información adecuada y clara sobre los diferentes productos y servicios en su cantidad, calidad, especificaciones, etc.

IV.- La prevención y reparación de daños patrimoniales y morales individuales y colectivos.

V.- El acceso de los consumidores a los órganos administrativos para garantizar su protección jurídica, administrativa y técnica.

VI.- Facilitar a los consumidores la defensa de sus derechos.

VII.- La protección contra la publicidad engañosa y abusiva por parte de los proveedores.

Según la propia ley de protección al consumidor, en su artículo 2º, define que:(7)

"I.- Consumidor: La persona física o moral que adquiere, realiza o disfruta como destinatario final bienes, productos o servicios. No es consumidor quién adquiriera, almacene, utilice o consuma bienes y servicios con objeto de integrarlos en procesos de producción, transformación, comercialización o prestación de servicios a terceros."

Es importante señalar que la propia ley hace la distinción de quién es consumidor y quién no lo es, esto con el fin de evitar confusiones respecto de los sujetos que intervienen en esta relación jurídica.

"II.- Proveedor: La persona física o moral que habitual o periódicamente ofrece, distribuye, vende, arrienda o concede el uso o disfrute de bienes, productos o servicios."

Este inciso del artículo invocado no requiere de mayor explicación, ya que en su amplitud contempla a todas las personas,

léase morales o físicas, que tengan alguna actividad comercial, industrial o de servicio.

Es pues entonces el derecho de protección al consumidor, una institución orientada a proteger los intereses de los consumidores que a su vez encuentra su aplicación a través de la PROFECO y de la Ley de la materia, las cuales tienen poder coercitivo y observancia obligatoria para actuar en contra de los proveedores que mal actúen violando el propio ordenamiento.

3.1.2.1 Procedimiento ante la Procuraduría Federal del Consumidor.

A continuación, expondré como funciona el procedimiento ante la PROFECO, el cual debe ser conocido por los comerciantes en automóviles. Hago mención de que tomaré como base una coompraventa de un auto usado, sin embargo el procedimiento funciona para cualquier caso.

Cuando el consumidor advierte una falla en su automóvil, generalmente acude al proveedor para que le solucione el problema, ante la negativa de este, acude a una oficina de la PROFECO, a levantar su queja, la que puede ser oral o escrita, debiendo tener como

únicos requisitos los siguientes, tal y como lo apunta la propia Ley Federal de Protección al Consumidor en su artículo 99 fracc. I, II, III.

I.- Señalar nombre y domicilio del reclamante.

II.- Descripción del bien o servicio que se reclama y una relación de los hechos que motivaron la queja.

III.- Señalar nombre y domicilio del proveedor basándose en el recibo o comprobante que el mismo consumidor tenga y a falta de este, el domicilio que señale.

Para el caso de que el proveedor no se localice, la PROFECO puede acudir a toda clase de autoridades federales o estatales con el fin de que el proveedor sea ubicado.

A juicio del consumidor, las reclamaciones podrán ser presentadas en el domicilio del proveedor o de él mismo.

El artículo 101 de la ley de la materia, faculta a la PROFECO a desechar de oficio las reclamaciones notoriamente improcedentes. La ley no señala cuáles son las causas de notoria improcedencia, sin embargo podemos indicar que estas pudieran ser:

- La incompetencia de la PROFECO porque el acto reclamado no se haya manifestado entre un consumidor y un proveedor.

- Pudiera darse el caso de que el consumidor no sea un consumidor final sino un intermediario, por lo que no alcanza la protección de la ley de la materia.

- En relación al proveedor, también se podría desechar de oficio una reclamación si este fuera un prestador de servicios bancarios o financieros, en cuyo caso, las autoridades competentes serán las comisiones nacionales bancarias, de seguros y fianzas o de valores, con fundamento en el artículo 5º de la Ley de la materia.

- Podemos encontrar el fundamento de otra causa de desechamiento en el artículo 105, que señala que el plazo para presentar una queja es de seis meses contados a partir de los supuestos que el mismo precepto ordena.

Debo mencionar que la presentación de la queja interrumpe la prescripción de cualquier acción legal mientras dure el procedimiento.

Una vez presentada la reclamación por el consumidor, la Procuraduría tiene un plazo de quince días para notificar de manera personal al proveedor. La notificación correspondiente indica la fecha de celebración de la audiencia conciliatoria y va acompañada de una copia de la reclamación y de los documentos que el consumidor haya

exhibido para iniciar el procedimiento a fin de que el proveedor pueda contestar a través del informe correspondiente, la queja del consumidor.

La audiencia conciliatoria, se deberá llevar a cabo por lo menos cuatro días después de que el proveedor fue notificado, de lo contrario, esta no se efectuará por estar corriendo término la notificación.

La audiencia conciliatoria tiene el objetivo, como su nombre lo indica, de avenir a las partes para que lleguen a un arreglo amistoso y satisfactorio para ambas, es el conciliador, quien los exhorta para cumplir con el fin de la misma. (8)

Tal y como lo señal el artículo 112 de la ley, el proveedor deberá presentarse a la audiencia conciliatoria con un informe relacionado de los hechos, es lo que en materia civil equivale a la contestación de la demanda. En caso de que no acudiera con dicho informe, se suspenderá la audiencia para continuarla en un plazo no mayor de diez días y se le impondrá al proveedor una medida de apremio, léase una multa. Otro caso es que si el proveedor no acude a la audiencia conciliatoria, se le multará nuevamente y se tendrán por ciertas las manifestaciones del consumidor, por lo que es muy importante acudir a dichas audiencias. En cambio, si el consumidor no asiste, la ley le

concede un plazo de diez días para que justifique de manera fehaciente su inasistencia y si lo hace se citará a una nueva audiencia.

El informe del proveedor no requiere de mayor formalidad, se debe limitar a una relación de los hechos y puede argumentar lo que a sus intereses convenga.

El conciliador tiene obligación de exponer a las partes un resumen de los hechos y exhortarlos a llegar a un arreglo otorgando algunas opciones, no puede por ningún motivo prejuzgar la situación.

Es importante señalar que el proveedor o su representante legal, debe acudir a la audiencia con original y copia del poder de la empresa así como de identificación oficial, a fin de que acredite su personalidad dentro de la misma tratándose de personas jurídico - colectivas, o bien con identificación oficial vigente si el proveedor es una persona física. Una vez acreditada la misma en la primera audiencia, no será necesario llevar el poder para una audiencia posterior si la hubiere, ya que esta acreditación obra en los autos de dicho procedimiento.

Es facultad del conciliador o de ambas partes, consignada en el artículo 114 de la ley, suspender la audiencia hasta en dos ocasiones. En la práctica, si en la primera audiencia conciliatoria, las partes no se

avienen, se cita a una segunda audiencia de esta índole dentro de los siguientes quince días con el objeto llegar a un posible arreglo.

Una vez llevadas a cabo la o las audiencias conciliatorias, se originarán dos situaciones:

1.- Las partes llegan a un convenio, el cual si no tiene cláusulas en contra de la moral o el derecho, la PROFECO lo aprueba y se eleva a la categoría de cosa juzgada, no admitiendo ningún recurso.

2.- Las partes no llegan a ningún arreglo, el conciliador los exhorta a nombrar un árbitro oficialmente reconocido o bien a la propia Procuraduría, en caso de que no lo deseen, se dictará un acuerdo dejando a ambas partes libres en sus derechos.

No creo necesario explicar el juicio arbitral dictado por la ley de la materia porque además de considerarlo inconveniente para el proveedor y tomando en cuenta que el presente estudio va dirigido a los comerciantes en automóviles que son proveedores, es sumamente similar a lo establecido por el Código de Comercio, es más, aplica supletoriamente a lo estatuido por la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Solo es necesario agregar que el laudo que emita el árbitro o la PROFECO como tal, tiene la fuerza de cosa juzgada y no admite recurso alguno al igual que los convenios que antes señalé.

Para terminar con el procedimiento ante la PROFECO, debo señalar que es importante para el proveedor tener especial cuidado con la fecha y hora de las audiencias, con los informes y poderes y en general con lo que la PROFECO requiera, ya que esta autoridad está facultada para imponer sanciones que van desde 1 a 2,500 veces el salario mínimo,* clausuras e inclusive arrestos administrativos.

Hasta aquí la explicación del procedimiento administrativo ante la PROFECO. Existe la posibilidad de que los comerciantes en automóviles se encuentren en la eventualidad de que un consumidor inicie en su contra este procedimiento, más adelante daré algunas claves prácticas a fin de que sean conocidas y les sea más fácil actuar en el mismo y salir ventajosamente de él.

3.1.2.2 Eficacia del mismo y medios de defensa ante esta institución.

Considero que la PROFECO es una institución orientada a la defensa del consumidor, como tal, cumple sus objetivos. Sin embargo, creo que hablando del procedimiento ante la misma, el consumidor no está protegido del todo, ya que si el proveedor no concilia con el consumidor y tampoco se somete al juicio arbitral, la PROFECO no

*Salario mínimo al mes de febrero de 1995 = N\$ 16.34 diarios.

tiene más atribución. No obstante, si del expediente del procedimiento se desprende que el proveedor incurrió en alguna falta a la ley, la PROFECO notificará al proveedor de esta situación, otorgándole un plazo de diez días hábiles para que manifieste lo que a su derecho convenga y ofrezca por escrito las pruebas que considere pertinentes. Si el proveedor no ofrece las pruebas, la PROFECO resolverá conforme a los elementos que posea, recalco nuevamente la importancia de que el proveedor presente las pruebas y alegatos ya que la PROFECO es muy severa en la imposición de sanciones.

Dentro del procedimiento, es importante señalar que la cláusula cuarta del contrato de compraventa que analicé en el capítulo anterior, se debe invocar, ya que esta otorga claramente al consumidor una garantía de 30 días sobre las partes señaladas en el propio documento, que va acorde con la ley de la materia conforme a su artículo 81, sin embargo, se establece un plazo de seis meses contado a partir de la fecha de entrega del bien en que el consumidor puede presentar su queja ante la dependencia, sin que esto signifique que como lo apunté antes, la garantía se extienda hasta este plazo, ya en el procedimiento se dirimirán las cuestiones que cada parte arguya.

Otro medio idóneo para invocar en el procedimiento ante la PROFECO son las cartas responsivas que firma el consumidor al llevarse la unidad, en las cuales se indica que este revisó la unidad con

mecánico de su confianza, que le informó del estado general del automóvil y que firma estando absolutamente de acuerdo con las condiciones del mismo. *

En resumen, es de recomendar que en caso de que algún comerciante en automóviles usados sea requerido por la PROFECO a raíz de una queja de un cliente, observe las siguientes cuestiones:

1.- Tomar en cuenta lo que la Procuraduría le indica, como, fecha y hora de la audiencia conciliatoria, presentación del informe, rendición de pruebas, etc. ya que si no lo hace, se hará acreedor a las sanciones administrativas antes señaladas.

2.- Rendir el informe respectivo relacionando los hechos y desvirtuando lo que el consumidor manifiesta.

3.- Hacer constar en dicho informe, la existencia del contrato y mencionar lo indicado por la cláusula cuarta del mismo respecto de la garantía (en caso de que la queja se dé fuera del plazo de la misma).

4.- Anexar copia del contrato.

(Véase "Carta responsiva" en el capítulo 2 del presente estudio)

breve recuento de las sociedades mercantiles que se pueden constituir para una empresa como la que nos corresponde y sobre los títulos de crédito aplicables a una compraventa a plazos de un auto usado y cual de ellos es el más efectivo, por último daré una explicación de cómo funciona un juicio ejecutivo mercantil a fin de que el lector conozca dicho procedimiento a grandes rasgos.

Podremos observar a lo largo de este punto que las facetas del comerciante pueden ser varias, como socio, como acreedor, como endosante de un título de crédito, actos en un juicio, etc.

3.2.1 Acto de Comercio.-

El acto de comercio es la expresión de la voluntad humana susceptible de producir efectos jurídicos dentro del ámbito de regulación de la legislación comercial, es decir, del Código de Comercio.(9)

El acto de comercio, por su naturaleza reclama un tratamiento diferente al que da el derecho civil, es por esto que se encuentra regulado por el derecho mercantil, que con sus reservas, se puede decir que es el derecho de los actos de comercio.

Dar una definición de acto de comercio resulta sumamente complicado, ya que sus acepciones son tan amplias que incluso los mercantilistas de todos los tiempos no se han puesto de acuerdo para definir en forma unánime tal concepto.

Tampoco el código de comercio define al acto de comercio, solo se limita en su artículo 75 (10) a dar una relación casuística de hechos, de los cuales rescato los que considero de mayor importancia para el presente estudio, cabe agregar que el mencionado artículo estipula veinticuatro fracciones que reputa como actos de comercio:

I.- "Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial..."

II.- "Las compras y ventas de bienes cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial. "

Debo agregar que la palabra especulación significa: "Actividad negocial realizada con ánimo de lucro" (11), es decir, quien compra un auto con el fin de revenderlo a un mayor precio, especula. Por esto el hecho de vender un automóvil en un negocio, constituye un acto de comercio calificado por las dos primeras fracciones del artículo 75 del Código de Comercio.

Dar una definición de acto de comercio resulta sumamente complicado, ya que sus acepciones son tan amplias que incluso los mercantilistas de todos los tiempos no se han puesto de acuerdo para definir en forma unánime tal concepto.

Tampoco el código de comercio define al acto de comercio, solo se limita en su artículo 75 (10) a dar una relación casuística de hechos, de los cuales rescato los que considero de mayor importancia para el presente estudio, cabe agregar que el mencionado artículo estipula veinticuatro fracciones que reputa como actos de comercio:

I.- "Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial..."

II.- "Las compras y ventas de bienes cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial. "

Debo agregar que la palabra especulación significa: "Actividad comercial realizada con ánimo de lucro" (11), es decir, quien compra un auto con el fin de revenderlo a un mayor precio, especula. Por esto el hecho de vender un automóvil en un negocio, constituye un acto de comercio calificado por las dos primeras fracciones del artículo 75 del Código de Comercio.

XII.- Las operaciones de comisión mercantil.

Hago hincapié en esta fracción, ya que en algunas ocasiones los negocios de compraventa de autos usados, reciben unidades a "consignación" que no es otra cosa que un contrato de comisión mercantil, en donde el comitente es la persona que deja su vehículo a consignación para que este sea vendido por el comisionista, que es la persona física o moral encargada de la venta de dicho automóvil a un tercero.

Todas las demás fracciones no interesan al presente ensayo, ya que se refieren a otro tipo de empresas y operaciones que en el común de los casos no se relacionan con la compraventa de autos.

Nuestro Código de Comercio vigente, califica a los actos de comercio como mercantiles por las personas que en él intervienen y por las características y circunstancias del mismo. Es decir, otorga la mercantilidad al acto porque las personas que en él intervienen son comerciantes o bien, aunque no lo sean, porque el acto debido a su naturaleza y a las condiciones que en él imperan es mercantil.

3.2.2 La empresa de compraventa de autos usados. Tipos de sociedades que pudieran constituirse para tal efecto.

La evolución económica de los últimos tiempos ha obligado a la casi desaparición de los comerciantes en particular, ahora, el comercio establecido se configura a través de sociedades legalmente constituidas con la participación de varias personas o socios.

Comenzaré este punto con un breve panorama de los diferentes tipos de sociedades que la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) reconoce como tales, para esto y en virtud de que dicho ordenamiento no da una definición de lo que es una sociedad mercantil, aplicaré lo establecido por el código civil en su artículo 2688:

Art. 2688.- "Por el contrato de sociedad, los socios se obligan mutuamente a combinar esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico ..." (12)

El artículo 1º de la LGSM reconoce a las siguientes sociedades:

- I.- Sociedad en nombre colectivo.
- II.- Sociedad en comandita simple.
- III.- Sociedad de responsabilidad limitada.
- IV.- Sociedad anónima.

V.- Sociedad en comandita por acciones.

VI.- Sociedades cooperativas. " (13)

A continuación me referiré muy brevemente a las características de cada una de ellas, dejando al final a la sociedad anónima ya que es la más común y útil y merece una explicación más detallada.

a) Sociedad en comandita simple y sociedad en nombre colectivo.

Ambos tipos de sociedades tienen características muy similares, tal y como observaremos en las definiciones que la LGSM da en sus artículos 25 y 51.

"Art. 25.- Sociedad en nombre colectivo es aquella que existe bajo una denominación social y en la que todos los socios responden de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales.

Art. 51.- Sociedad en comandita simple es la que existe bajo una denominación social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones."(14)

De las definiciones desprendemos que ambas sociedades deben existir bajo una denominación o razón social, misma en la que deberán aparecer los nombres de uno o varios socios y en caso de que no aparezca el de todos, deberá ir acompañada de "y compañía" o su equivalente, además, en la sociedad en comandita simple, la razón social deberá terminar con las siglas "S.C."

En este tipo de sociedades, la responsabilidad de los socios es igual y tiene las siguientes características. Se dice que es subsidiaria, ya que los acreedores de la sociedad se podrán cobrar de los bienes de los socios como personas físicas, siempre y cuando lo hayan intentado hacer en contra de los bienes de la sociedad y no lo hayan logrado, además de haber codemandado también a los socios.

La responsabilidad es solidaria ya que los acreedores podrán ejercer su acción contra uno o varios socios, sin importar su participación en la sociedad. Por último, la obligación es ilimitada porque deben responder de las deudas sociales en su totalidad y con la totalidad de sus bienes.(15)

La sociedad en comandita simple, contempla dos clases de socios, los comanditados, que tienen las mismas responsabilidades que los socios de la sociedad en nombre colectivo, y los comanditarios, que solo responden por el monto de sus aportaciones.

Los títulos representativos del capital social de los socios, no son títulos de crédito, sólo lo acreditan como tal con un mero efecto probatorio, lo que dificulta las transacciones de acciones y títulos que a diario se efectúan en nuestros días ya que para que los títulos puedan cederse, se necesita de la aprobación de todos los socios a menos que el contrato social disponga lo contrario.

Como podemos ver, estos dos tipos de sociedades no son del todo recomendables, ya que la obligación de los socios alcanza a sus bienes particulares, además los nombres que deben llevar estas, no concuerdan con el grueso de los nombres de los negocios que existen actualmente. Cabe agregar que estas actualmente han caído en el desuso y las que existían han optado por cambiar a constituirse como sociedades anónimas.

b) Sociedad de responsabilidad limitada.

El artículo 58 de la LGSM define a esta sociedad de la siguiente manera.

"Art. 58.- Sociedad de responsabilidad limitada es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus

aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues solo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece la presente ley." (16)

Este tipo de sociedades según el artículo 61 de la ley de la materia no podrá tener más de cincuenta socios, se denominará a través del nombre de uno o varios socios y en caso de no estar todos, se acompañará de las palabras "y compañía" o su equivalente además de las siglas "S. de R.L."

Las obligaciones de los socios se limitan al monto insoluto de las aportaciones y los títulos representativos de dichas aportaciones no serán títulos de crédito, por lo tanto no podrán ser negociables, solo acreditan la calidad de socio de la empresa.

c) Sociedad en comandita por acciones.

Esta definida en el artículo 207 de la LGSM, el cual establece:

"Art. 207.- Sociedad en comandita por acciones es la que se compone de uno a varios socios comanditados que responden de manera ilimitada, subsidiaria y solidariamente de las obligaciones sociales, y de

uno o varios socios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones." (17)

Esta sociedad tiene similitudes importantes con la sociedad en comandita simple y en nombre colectivo, sin embargo tiene una diferencia radical, la aportación del capital social de cada socio, queda representado por acciones que sí constituyen títulos de crédito y se aplica en estas lo relativo a las acciones de una sociedad anónima. En lo que respecta a las demás cuestiones que tienen que ver con esta sociedad, se estará a lo relativo a las sociedades en comandita simple y de nombre colectivo.

d) Sociedades cooperativas.

Este tipo de organización, ha sido definida como " la organización concreta del sistema cooperativo, que lleva en sí el germen de una transformación social encaminada a abolir el lucro y el régimen de asalariado, para sustituirlos por la solidaridad y ayuda mutua entre sus socios, sin suprimir la libertad individual. " (18)

Como salta a la vista, este tipo de sociedades no interesa al presente estudio, ya que no se constituyen sociedades de este género

para una empresa de compraventa de autos usados, sólo me limito a apuntar sus fines.

- Está formada por individuos de la clase trabajadora.
- No tiene fines de lucro.
- Funciona sobre el principio de igualdad de derechos y obligaciones de sus socios.
- Está encaminada a conseguir una mejoría social y económica de sus integrantes.
- Sus rendimientos se reparten entre los socios de acuerdo con el tiempo que cada uno haya trabajado en forma equitativa.

e) La sociedad anónima.

Es la sociedad mercantil más importante debido a su expansión y uso en nuestros días, el artículo 87 de la LGSM la define:

"Art. 87.- La sociedad anónima es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones." (19)

De la anterior definición extraemos las siguiente características:(20)

- Debe existir bajo un nombre o denominación social.
- La responsabilidad de los socios se limita al pago de sus acciones.
- La participación de los socios queda incorporada a las acciones que son títulos de crédito, que sirven para acreditar y transmitir el carácter de socio.

La denominación o nombre de la sociedad puede ser cualquiera y debe ir acompañado de las siglas "S.A."

Los requisitos de su constitución están establecidos por el artículo 89 de la LGSM :

"Art. 89.- Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere:

- I.- Que haya dos socios como mínimo y que cada uno de ellos suscriba por lo menos una acción.
- II.- Que el capital social no sea menor a cincuenta millones de pesos* y que esté íntegramente suscrito.
- III.- Que se exhiba en dinero en efectivo, cuando menos, el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario; y

IV.- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario." (21)

La administración de la sociedad podrá estar a cargo de un "administrador único o de un "consejo de administración" formado por dos o más personas que pueden ser socios o no de la sociedad. Así mismo, se podrán nombrar gerentes generales o específicos, quienes gozarán de las facultades y poderes que la sociedad le otorgue.

La sociedad debe estar vigilada conforme a lo dispuesto por el artículo 164 de la LGSM por uno o varios comisarios que no sean socios y que no tengan parentesco con el administrador único de la sociedad. Estos comisarios están encargados de ejercer una vigilancia ilimitada de la sociedad, así tendrán facultad de exigir a los administradores todos los documentos que garanticen el buen y legal funcionamiento de esta y de su función.

Por los beneficios que una sociedad anónima representa, tales como la responsabilidad de los socios limitada al monto del capital social aportado, a que la razón social no necesariamente debe incluir el nombre de los socios, la facilidad para el intercambio de acciones como títulos de crédito, el que necesitan de tan solo dos socios para constituirse, la existencia de los comisarios que como vimos son

* Hoy cincuenta mil nuevos pesos 00/100 M.N.

vigilantes del desempeño de la sociedad y sus administradores, la considero como la más eficaz y útil de todas para el fin que buscan los comerciantes en automóviles usados al formar una empresa.

Existe la posibilidad legal de que cualquiera de estas sociedades pueda constituirse como una sociedad de capital variable, lo que le otorga la facilidad de aumentar o disminuir su capital sin modificar el acta constitutiva de la misma. Estos aumentos o disminuciones se podrán efectuar sin menoscabo del capital social mínimo que fije la ley para cada tipo de sociedad o del que expresamente se establezca en el acta constitutiva.

En resumen, la mejor opción para un comerciante en autos, es constituir una sociedad anónima de capital variable, recordando que en este caso, la razón social deberá ir siempre acompañada de las letras "S.A. de C.V." ya que permite la protección del patrimonio particular de cada socio al responder solo por el monto de sus acciones, es de fácil constitución porque solo se requieren de dois socios para tal efecto, es la comercialmente más utilizada y extendida,

3.2.3 Títulos de crédito más recomendables para la compraventa a plazos, sus características.

Hablar de títulos de crédito quizá nos resulte muy familiar, todos los días escuchamos hablar acerca de ellos, hablamos de ellos, incluso los utilizamos. Al firmar con la tarjeta de crédito, firmamos un pagaré en favor del banco emisor de la misma, al extender un cheque estamos extendiendo un título de crédito en favor de una persona y con cargo a nuestra cuenta bancaria, sin embargo, a pesar de esto, no sabemos exactamente que es lo que estamos haciendo, tal es el propósito del presente punto, conocer las características de los títulos de crédito para aprender a utilizarlos correctamente en lo personal y en los negocios de compra-venta de autos usados.

El artículo 5º de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, (LGTOC) define a los títulos de la siguiente manera:

"Art. 5.- Son títulos de crédito, los documentos necesarios para acreditar el derecho literal que en ellos se consigna" (22)

Considero que a la definición que la ley otorga, le faltó agregar el término "autónomo", mas adelante estudiaré la autonomía de los títulos de crédito y comprenderemos el porqué de mi afirmación.

Cabe agregar que los títulos de crédito por su naturaleza son cosas absolutamente mercantiles, sin importar que las personas que intervengan en su uso sean o no comerciantes.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Analizando la definición que da la LGTOC sobre los títulos de crédito, encontraremos varias cuestiones que son inherentes a los mismos:

- El documento, léase título de crédito, lleva incorporado un derecho, es decir que quien lo posee, tiene el derecho por ejemplo, de cobrar una suma de dinero a través de ese título. Este derecho va íntimamente ligado al documento, es más, para ejercerlo es necesaria la presentación del título. Apunta el maestro Raúl Cervantes Ahumada que " el derecho, ni existe ni puede ejercitarse, si no es en función del documento y condicionado por este." (23)

- Quién posee el documento se legitima con dicha posesión como el titular del derecho consignado en él y quién tiene la obligación de cumplir con dicho derecho, también se legitima al cumplir con su obligación y tener el título en sus manos.

- El mencionado artículo 5º también establece que el derecho es literal, es decir, que el derecho y su extensión, será medido de acuerdo con lo expresado por la "letra" del documento, por lo escrito en este, por lo tanto, no se puede extender el derecho consignado mas allá de lo expresado en el papel, aquí no caben interpretaciones.

Existen diversas especies de títulos de crédito regulados en diferentes ordenamiento jurídicos, que a continuación se exponen a manera de referencia en el cuadro siguiente:

TITULOS DE CREDITO	
LEY	TITULO
Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito	Letra de cambio. Pagaré Cheque. Obligaciones. Certificados de participación. Certificados de depósito. Bono de prenda Obligaciones convertibles en acciones
Ley de Navegación y Comercio Marítimos.	Conocimiento de embarque. Cédula hipotecaria Naval.
Ley General de Sociedades Mercantiles	Acciones de la Sociedad Anónima. Acciones de la Soiedad en Comandita por acciones.
Ley General de Instituciones de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares	Bonos financieros. Bonos hipotecarios. Cédulas hipotecarias.
Ley de Crédito Agrícola	Bonos agrícolas de caja.

Como podemos observar la variedad es tan amplia que podrían dedicarse varios estudios de esta índole al análisis de los títulos de crédito, sin embargo, en el presente estudio solo expondre brevemente lo relativo a la letra de cambio, al pagaré y al cheque con el fin de concluir cual es el idóneo para su uso en las operaciones a crédito que realizan los comerciantes en automóviles.

a) La letra de cambio.-

Es el título de crédito más importante, ha dado nombre a los que se ha dado en llamar el Derecho Cambiario que es el encargado de estudiar los relativo a estos documentos.

A continuación transcribo y analizo el artículo 76 de la LGTOC y cada una de sus fracciones que establecen los requisitos que debe contener una letra de cambio:(24)

"Art. 76.- La letra de cambio debe contener:

I.- La mención de ser letra de cambio inserta en el texto mismo del documento."

Existen diversos criterios sobre si esta mención puede ser sustituida por algún elemento similar, sin embargo, considero que con apego al artículo 14 de la misma, que menciona que los documentos a

que se refiere la ley, solo producirán efectos cuando contengan la mención a que nos referimos.

"II.- La expresión del lugar, día, mes y año en que se suscribe."

La expresión de lugar no es del todo importante ya que la letra puede girarse sobre la misma plaza, en lo que respecta a la fecha, esta sí es importante ya que determina la época de presentación de la letra y se puede establecer si en la época en que se giró, el girador era menor de edad.

"III.- La orden incondicional al girado de pagar una suma de dinero.

Aquí radica la parte medular de la letra de cambio, donde se consigna la obligación cambiaria incondicional, esto se refiere a que la obligación de pagar, no puede sujetarse a ningún tipo de condición.

"IV.- El nombre del girado."

Es la persona a quien se dirige la orden de pago, es decir, quien tiene que pagar la letra. Si esta es a la vista, el girado no tiene obligación de pagarla, sin embargo, si no lo es, la letra se presenta para su aceptación y si el girado la acepta, entonces quedará obligado.

"V.- El lugar y época de pago."

Normalmente la letra debe ser pagada en el domicilio del girado, sin embargo se puede señalar otra plaza o bien el domicilio de un tercero quien será entonces el "domiciliatario". Respecto de la fecha de pago la letra puede ser pagadera "a la vista", "a cierto tiempo vista" a "cierto tiempo fecha" y a "día fijo".

Que la letra sea pagadera a la vista significa que el girado la debe pagar a su presentación.

Que sea pagadera a cierto tiempo vista quiere decir que se tiene que presentar al girado para que este la acepte y desde ese momento comenzará a correr el plazo para su cobro.

Que se deba pagar a cierto tiempo de fecha indica que se debe pagar desde la fecha misma, desde su suscripción.(25)

En la forma de pago a día fijo indica que su vencimiento está literalmente expresado.

"VI.- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago."

Esta persona recibe el nombre de tomador o beneficiario que inclusive de acuerdo a la legislación mexicana puede ser el mismo girados, esto se utiliza cuando se gira una letra de una plaza a otra.

"VII.- La firma del girador o de la persona que suscribe a su ruego o en su nombre."

• La ley exige que el girador o su representante firme el documento, no admite huellas digitales, sellos u otros similares.

Tales pués son los elementos esenciales que debe contener una letra de cambio, a continuación presentamos un formato de la misma para su conocimiento:

LETRA DE CAMBIO

No. _____ BUENO POR \$ _____

En _____ a _____ de _____ de 19 _____
Lugar y fecha de expedición

A _____ se servirá(n) Usted(es) mandar
Beneficiario

pagar incondicionalmente por esta _____ Letra de Cambio en _____
Valor de la letra

a la Orden de _____
Nombre de la persona o entidad a la que se debe pagar

la cantidad de: _____

Valor recibido que cargará(n) usted(es) en cuenta según aviso de: _____

S.S.S.

Nombre _____
Domicilio _____
Población _____

Firma(s) _____

Escriba e revise con estos datos los datos y firmas de los eventuales

Otro elemento de destacar acerca de este título de crédito, es el **protesto**, es un acto formal que sirve para demostrar fehacientemente que la letra de cambio fue presentada oportunamente para su pago. Las letras que vencen a la vista solo se protestan por falta de pago, las demás para su aceptación.

Dicho acto, se realiza ante un funcionario que tenga fe pública, puede tratarse de un notario o de un corredor público titulado. Significa que el funcionario da fe de que la letra fue presentada en tiempo para su aceptación o pago.

Las letras de cambio prescriben a los tres años en términos generales y caducan cuando no se hayan presentado para su aceptación o para su pago, cuando no se haya levantado el protesto, por no admitirse el pago o la aceptación por intervención o bien porque la acción no se haya ejercitado dentro de los tres meses posteriores al protesto.

Cabe agregar que dentro de la letra de cambio no se pueden pactar penas convencionales, penales o intereses ya que el importe de la misma se debe cuantificar al momento de ser girada.

Como se puede observar, la reglamentación respecto de la letra de cambio es muy complicada, requiere de muchos formalismos y deben intervenir sujetos distintos a la relación jurídica entre deudor y acreedor, por lo tanto y tomando en consideración las condiciones que surgen en una compra-venta de autos usados, considero que la letra de cambio no es un documento ideal para extender un crédito en favor de un comprador, sin embargo, esta puede ser utilizada para otros tipos de operaciones de crédito.

Debo señalar que aunque es el título de crédito más importante y de él nacen las disposiciones relativas a los demás, ha sido paulatinamente desplazado por el pagaré y el cheque, que son documentos de uso diario en nuestro tiempo, los cuales analizaré a continuación.

b) El pagaré.-

El pagaré es un título de crédito de gran trascendencia actual que contiene la obligación que se traduce en la promesa incondicional de una persona de pagar en una fecha y lugar determinados, una cierta cantidad de dinero.

La LGTOC en su artículo 170 establece lo que el pagare debe contener: (26)

"Art. 24.- El pagaré debe contener:

- I.- La mención de ser pagaré inserta en el texto mismo de documento.
- II.- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- III.- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.
- IV.- La época y el lugar del pago.
- V.- La fecha y el lugar en que se suscriba el documento; y
- VI.- La firma del sescriptor o de la persona que firma e su ruego o en su nombre.

Estos requisitos son similares a los que han sido explicados con anterioridad cuando hablamos de la letra de cambio, por lo que no creo necesario que sean nuevamente analizados.

El pagaré se diferencia de la letra de cambio en los siguientes aspectos:

LETRA DE CAMBIO	PAGARE
Existen tres sujetos fundamentales, el girador, el tomador y el beneficiario.	Solo existen dos elementos personales, el suscriptor y el beneficiario.
El obligado directo es el girador.	El obligado directo es el suscriptor.
Contiene una orden de pago.	Contiene una promesa incondicional de pago.
No se pueden estipular intereses.	Se estipulan intereses.

El pagaré es un título al cual va aparejada la ejecución del mismo al igual que la letra de cambio, sin embargo, no requiere de ser protestado, se pueden pactar intereses moratorios al tipo que se convenga, por ejemplo, hay negocios en cuyas operaciones pactan intereses moratorios que van del 6% al 9% mensual, lo que al momento de ejecutar al deudor y cobrar, genera rendimientos obvios por la mora en que el deudor incurrió.

Por sus características, el pagaré es el título de crédito ideal para ser utilizado en los créditos que otorgan los comerciantes en automóviles.

Creo que es conveniente que exponga de una manera práctica el procedimiento que se sigue para hacer efectivos los pagarés que los deudores no liquidan en tiempo a los comerciantes en automóviles ya que muchas veces estos no lo conocen y la presente referencia los puede ilustrar convenientemente.

Cuando un comerciante en automóviles vende un auto a crédito y el cliente le firma una serie de, por ejemplo, doce pagarés y el primero detecta que este no cubre tres consecutivos, acude a la intervención de un abogado para que realice los trámites legales para su cobro.

El comerciante entrega al abogado la serie completa de pagarés endosados en procuración a su favor, este endoso no quiere decir otra cosa más que será el abogado el representante de los intereses del comerciante para hacer efectivos esos pagares.

Normalmente el abogado efectúa labores extrajudiciales para obtener el pago, si no lo logra, elabora una demanda de juicio ejecutivo mercantil.

En nuestra ciudad, se tramita ante el Tribunal Superior de Justicia del D.F. y se entrega en oficialía de partes común, quién la turnará al próximo juzgado de acuerdo al orden de la computadora. El C. Juez admite la demanda y despacha un acuerdo que ordena la ejecución de las prestaciones reclamadas en el escrito inicial de demanda.

El expediente se debe turnar a la oficina central de notificadores y ejecutores dependiente del propio Tribunal. El abogado debe ir a dicha oficina a concertar una cita con un actuario ejecutor, quién en su agenda le dispone fecha y hora para la realización del embargo (que normalmente se lleva a cabo veinte o treinta días después de hacer la cita debido a la carga de trabajo de los ejecutores).

Llegada la fecha de la cita, se acude en compañía del actuario al domicilio del deudor demandado con el objeto de requerir el pago del adeudo, si no lo puede hacer en ese momento se le pide que señale bienes para que sean embargados por el actor del juicio y queden en poder de la persona (depositario) que el designe. Si el demandado no señala bienes, el derecho pasa a la parte actora del juicio quién señalará los bienes que crea convenientes. Los bienes embargados se extraen del domicilio del demandado y este cuenta con un plazo de cinco días para contestar la demanda y oponer las defensas y excepciones que a su derecho convengan o bien para hacer el pago de lo reclamado.

Una vez que el deudor contestó la demanda y se desahogaron las diligencias y pruebas que ambas partes ofrecieron, el juez dicta sentencia condenando al demandado al pago de lo reclamado. Se efectúan los trámites de avalúo con intervención de perito valuador y se procede a efectuar el remate de las cosas y el pago al acreedor.

Este es el procedimiento legal que se sigue en contra de un deudor que no paga los documentos con que se obligó. Más bien pudiera yo decir que sería el ideal de procedimiento, en la práctica, el procedimiento es el mismo sin embargo, actualmente existen diversos factores que retrasan el cobro de lo pagarés vencidos, entre ellos puedo señalar:

- La sobrecarga de trabajo en el tribunal, el tiempo entre la presentación de la demanda y la primera fecha de embargo es muy largo, puede llegar a los 50 o 60 días.
- Cuando uno acude a citarse con el actuario, este le da fecha muy posterior.

- Los demandados están muy amañados, es decir, cuando llega uno a requerirles el pago o embargar, no abren la puerta, ya no viven en el domicilio señalado, se oponen, no dejan entrar ni al abogado ni al funcionario judicial, señalan bienes que no garantizan el pago del adeudo, etc.

- Puede uno acudir a embargar varias veces y el demandado se opone.

- Alargan los procedimientos a través de artificios poco éticos.

- No entregan las cosas embargadas.

- Apelan las sentencias aún sabiendo que han perdido el juicio por no haber acreditado sus excepciones y defensas.

- Acuden incluso al amparo.

- La sobrecarga de trabajo en el tribunal, el tiempo entre la presentación de la demanda y la primera fecha de embargo es muy largo, puede llegar a los 50 o 60 días.
- Cuando uno acude a citarse con el actuario, este le da fecha muy posterior.

- Los demandados están muy amañados, es decir, cuando llega uno a requerirles el pago o embargar, no abren la puerta, ya no viven en el domicilio señalado, se oponen, no dejan entrar ni al abogado ni al funcionario judicial, señalan bienes que no garantizan el pago del adeudo, etc.

- Puede uno acudir a embargar varias veces y el demandado se opone.

- Alargan los procedimientos a través de artificios poco éticos.

- No entregan las cosas embargadas.

- Apelan las sentencias aún sabiendo que han perdido el juicio por no haber acreditado sus excepciones y defensas.

- Acuden incluso al amparo.

c) El cheque.

"Es un título de crédito, nominativo o al portador que contiene la orden incondicional de pagar a la vista una suma determinada de dinero, expedida a cargo de una institución de crédito por quien tiene en ella fondos disponibles en esa forma."(27)

El cheque tiene varios supuestos de procedencia:

- Debe existir un contrato de cuenta de cheques, a través del cual el banco reciba el dinero del cliente y se obligue a devolverlo a la vista cuando el cuentahabiente libre un cheque en contra de su cuenta con cargo al banco.
- El cliente debe tener fondos en su cuenta para girar un cheque y que este sea pagado por la institución bancaria.
- El documento debe reunir varios requisitos formales exigidos por la LGTOC en su artículo 177. (28)

* La mención de ser Cheque.

* El lugar y fecha en que se expide.

* La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.

* El nombre del librado, léase del banco.

* El lugar del pago.

* La firma del librador.

Normalmente en los cheques aparece también un número de cheque y un número de cuenta.

Los cheques siempre serán pagaderos a la vista, es decir el día de su presentación, la ley no admite que se expidan cheques post fechados, es más si con violación a la ley una persona expide un cheque con fecha de un mes después y el beneficiario se presenta a cobrarlo ese mismo día, el banco tiene obligación de pagarlo siempre y cuando tenga fondos.

Lo antes expuesto constituye la principal barrera para que los comerciantes en automóviles otorguen un crédito y se garanticen con cheques post datados ya que no es permitido por la ley.

Este título posee dos elementos que el legislador le ha otorgado por considerar que es un título sustitutivo del dinero en efectivo, la

actual, sin embargo, no es un título que los comerciantes en automóviles deban utilizar para otorgar créditos a sus clientes.

Debo recomendar a los comerciantes en automóviles que el instrumento más eficaz y usual es el pagaré por las ventajas que observamos cuando tratamos lo relativo a este título de crédito, además en el contrato de compraventa que analizamos en el capítulo anterior, se establece que el crédito a pagar a plazos queda cubierto por una serie formada por X número de pagarés.

3.3 Con el Derecho del Trabajo.

En este apartado, expondré los principales conceptos que tienen relación con un comerciante en automóviles así como las situaciones en las que se puede encontrar en sus relaciones jurídico laborales.

Primero hablaré de los sujetos del derecho del trabajo que se intervienen dentro de una relación laboral en un negocio de compraventa de automóviles usados.

Dadas las características de este tipo de empresas, en la generalidad de los casos las relaciones de trabajo siempre se dan entre trabajador y patrón, casi nunca encontramos la figura de un sujeto

colectivo o de un patrón sustituto por ejemplo. Es por esto que solo hablaremos de las relaciones entre trabajador y patrón, tomando como base que el patrón será en este caso el dueño del negocio de compraventa de autos y el trabajador será cualquiera de sus empleados.

Para efectos de la Ley Federal del Trabajo (LFT), según su artículo 8º: trabajador es la persona física que presta a otra, física o moral, un trabajo personal subordinado.(30)

Desprendemos de la definición anterior que debe ser considerado como trabajador el individuo como tal, como un solo ente, no como un grupo o un conjunto, debe prestar un servicio a otra persona, que en este caso si puede ser persona moral o física, es decir, puede tratarse del Sr. Gustavo González que ofrece trabajo a alguien o bien de "Comercial Mexicana" que ofrece trabajo a esta misma persona.

El trabajo establece la propia definición legal, debe ser personal, es decir, lo debe prestar el propio trabajador, no un tercero a su nombre.

Finalmente, el trabajo debe prestarse en forma subordinada, es decir, bajo las órdenes de un patrón a cuya autoridad deben prestar sus servicios los trabajadores para considerarse como tal.

Por otro lado, la LFT en su artículo 10 define al patrón como la persona física o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores.

Considero que esta definición es un tanto escueta ya que no otorga características o condiciones que deba reunir un patrón como por ejemplo que utilice los servicios de otra persona en forma subordinada o a través del pago de un salario, etc.

Estos dos sujetos están unidos a través de una relación jurídico laboral que normalmente se origina a través de un contrato de trabajo, esto no quiere decir que si no existe un contrato escrito, no exista la relación laboral, el artículo 20 de la LFT establece que la relación laboral nace por cualquiera que sea el acto que le de origen.

Es recomendable para los comerciantes en automóviles que firmen con sus empleados contratos individuales de trabajo ya que constituyen un elemento probatorio importante en los procedimientos ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje, he aquí un modelo de contrato individual de trabajo*:

* Ver contrato anexo en la siguiente hoja

Por otro lado, la LFT en su artículo 10 define al patrón como la persona física o moral que utiliza los servicios de uno o varios trabajadores.

Considero que esta definición es un tanto escueta ya que no otorga características o condiciones que deba reunir un patrón como por ejemplo que utilice los servicios de otra persona en forma subordinada o a través del pago de un salario, etc.

Estos dos sujetos están unidos a través de una relación jurídico laboral que normalmente se origina a través de un contrato de trabajo, esto no quiere decir que si no existe un contrato escrito, no exista la relación laboral, el artículo 20 de la LFT establece que la relación laboral nace por cualquiera que sea el acto que le de origen.

Es recomendable para los comerciantes en automóviles que firmen con sus empleados contratos individuales de trabajo ya que constituyen un elemento probatorio importante en los procedimientos ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje, ~~he aquí un modelo de~~ contrato individual de trabajo*:

* Ver contrato anexo en la siguiente hoja

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO que celebran _____

_____ como patrón y
_____ como trabajador

o empleado, bajo las siguientes cláusulas:

1a.—Por sus generales, los contratantes declaran las siguientes:

PATRON: Nacionalidad _____, Edad _____ años; sexo _____; estado civil _____
con domicilio en _____

TRABAJADOR O EMPLEADO: Nacionalidad _____, edad _____ años; sexo _____, estado civil _____
; con domicilio en _____

2a.—Este contrato se celebra _____ y solo podrá ser modificado, suspendido, rescindido o terminado en los casos y con los requisitos establecidos por la Ley Federal del Trabajo

3a.—El trabajador o empleado se obliga a prestar al patrón, bajo su dirección y dependencia, sus servicios personales como _____; debiendo desempeñarlos en _____

4a.—La duración de la jornada de trabajo será de _____ horas, por tratarse de jornada _____

_____ el trabajador deberá entrar a las _____ para salir a las _____ horas y volver a entrar a las _____ horas para salir a las _____ horas

5a.—El salario o sueldo convenido como retribución por los servicios a que éste contrato se refiere es el siguiente _____

Salario o sueldo fijo por _____ \$ _____

Salario o sueldo fijo por día _____ \$ _____

Salario o sueldo por hora trabajada _____ \$ _____

Salario o sueldo a destajo, conforme a la siguiente tarifa: _____

Sometiéndose a los descuentos que deben hacerse por orden expresa de la Ley del Seguro Social y de la Ley del Impuesto Sobre la Renta _____

El pago de éste salario o sueldo se hará en moneda mexicana del curso corriente los días _____ de cada _____ y en _____

6a.—El día de descanso semanal para el trabajador será el _____ de cada semana y causará salario de acuerdo con el Art. 69 de la Ley Federal del Trabajo

7a.—En los días de descanso legal obligatorio: 1o. de Enero, 5 de Febrero, 21 de Marzo, 1o. de Mayo, 16 de Septiembre, 20 de Noviembre, 1o. de Diciembre de cada seis años, cuando correspondan a la Transmisión del Poder Ejecutivo Federal y el 25 de Diciembre y en los que comprendan las vacaciones a que se refiere la cláusula octava, el trabajador percibirá su salario o sueldo fijo, promediándose las percepciones obtenidas en los últimos treinta días efectivamente trabajados si se calcula a destajo.

8a.—El trabajador o empleado disfrutará de seis días de vacaciones cuando tenga un año de servicios, que aumentará dos días laborables hasta llegar a doce, por cada año subsecuente de servicios. Después del cuarto año, el período de vacaciones aumentará en dos días por cada cinco de servicios.

Estas vacaciones comenzarán cada año el _____

9.—El trabajador o empleado conviene en someterse a los reconocimientos médicos que periódicamente ordene el patrón, en los términos de la Fracc. X del artículo 134 de la Ley Federal del Trabajo, en el concepto de que el médico que los practique será designado y retribuido por el mismo patrón.

10a.—Cuando por cualquiera circunstancia el trabajador o empleado haya de trabajar durante mayor tiempo que el que corresponde a la jornada máxima legal, el patrón retribuirá el tiempo excedente con un 100% más del salario que corresponde a las horas normales. La prolongación del tiempo extraordinario que exceda de nueve horas a la semana, obliga al patrón a pagar al trabajador el tiempo excedente, con un 200% más de salario que corresponde a las horas de jornada, sin perjuicio de las sanciones establecidas en esta ley.

11a.—Si el trabajador es mayor de 14 años, pero menor de 16, debe autorizar este contrato el padre o tutor a falta de ellos, el Sindicato al que el trabajador pertenezca, la Junta de Conciliación y Arbitraje, el Inspector de Trabajo o la Autoridad Política de acuerdo con el Art. 23 de la ley.

12a.—Ambas partes convienen expresamente en someterse en caso de cualquier diferencia o controversia, al texto de éste contrato y a las disposiciones del Reglamento Interior de Trabajo aprobado por la Junta Central de Conciliación y Arbitraje y del cual se entrega un ejemplar al empleado o trabajador en el momento de la celebración de dicho contrato.

LEY PARA CLASES EXTRAORDINARIAS O ALTERNATIVAS

Lido que fué por ambas partes este documento ante los testigos que firman e impuestos de su contenido y sabedores de las obligaciones que por virtud de él contraen así como de las que la Ley les impone, lo firman por _____ en _____ a los _____ días del mes de _____ de 19 _____, quedando un ejemplar en poder del trabajador y _____ en poder del patrón.

FIRMA DEL PATRON

OBRERO O EMPLEADO Declara que recibió una copia del presente contrato

FIRMA O HUELLA DIGITAL

TESTIGO: _____ TESTIGO _____

Normalmente cuando contratamos un trabajador, se crea una relación de trabajo individual por tiempo indeterminado, aunque también existen las relaciones laborales por obra determinada o por tiempo determinado.

El patrón no puede, sin causa justificada e imputable al trabajador dar por terminadas las relaciones de trabajo, solo lo puede hacer a través de las indemnizaciones legales que más adelante estudiaremos, sin embargo, el trabajador si puede terminar con la relación laboral a través de la renuncia o bien simplemente dejando de asistir a sus labores, en cuyo caso el patrón podrá dar por terminada esta relación por más de tres faltas injustificadas en un periodo de treinta días.

Existe en nuestras leyes el principio de estabilidad en el empleo creado por el legislador para proporcionar al trabajador el bienestar y la tranquilidad de saber que la ley protege su empleo, sin embargo, las relaciones laborales se pueden dar por terminadas por una de las partes porque la otra incumple gravemente con las obligaciones contraídas al establecer la relación de trabajo.

Como ya dijimos, una de las partes puede rescindir la relación por lo que se trata de un acto unilateral que deriva del incumplimiento de las obligaciones de la otra parte, sin embargo se trata de un acto

potestativo, es decir, la parte que rescinde puede o no hacerlo, queda dentro de su potestad hacerlo, por último, es un acto formal porque cuando surge una causal de rescisión, se debe dar aviso por escrito indicando la fecha en la que nació la causal, esto es una obligación exclusiva del sector patronal, no del trabajador.

El patrón que despide a un empleado, debe entregar el aviso correspondiente al trabajador, si este se niega a recibirlo, lo deberá entregar dentro de los siguientes cinco días a la Junta de Conciliación respectiva para hacerlo de su conocimiento y deslindar su responsabilidad en el despido y si viniere una demanda posterior del trabajador, si el patrón no otorga el aviso de despido a trabajador o a la junta respectiva, se considerará por ese solo hecho que el despido fue injustificado, por lo que se debe tener especial cuidado en este aspecto ya que es un requisito formal establecido por la LFT que de no ser observado traería graves consecuencias para el patrón.

El artículo 47 de la LFT enumera las causales de despido sin responsabilidad para el patrón, (31) de las cuales expongo y resumo las más importantes y comunes:

a) Engaño del trabajador o del sindicato que lo propone para obtener del patrón la contratación, con certificados falsos o referencias en las

que se atribuyan al trabajador capacidad, aptitudes o facultades de que carezca."

Esta causal de rescisión requiere que sea invocada dentro de los treinta primeros días de labores del trabajador, de lo contrario se entiende que el patrón acepta las capacidades del primero y esta causal ya no podrá ser aplicada más.

b) Faltas de probidad u honradez, actos de violencia, amagos, injurias, malos tratamientos dentro o fuera del servicio, en contra del patrón, sus familiares o del personal administrativo de la empresa o de algún compañero lo que provoque un quebrantamiento grave de la disciplina en el lugar de trabajo

Esta causal que encierra múltiples situaciones, están contenidas en las fracciones II, III y IV del artículo en análisis, cabe destacar que es lo que se debe entender por probidad, ya que los demás conceptos son entendibles fácilmente. El maestro José Dávalos en su libro *Derecho del Trabajo I*, dice que. " Por probidad debe entenderse la rectitud de ánimo, la hombría de bien, integridad y honradez en el obrar."(29) Podemos darle múltiples entendidos, comete una falta de probidad el trabajador que desprestigia con sus actos a la empresa en la que labora, el que cobra un salario y no efectúa el trabajo que le fue encomendado, el que establece competencia desleal a su empresa

vendiendo los mismos productos por fuera a un precio menor, que el trabajador se duerma durante sus labores, etc.

Se debe tener especial cuidado en la aplicación de las tres fracciones anteriores ya que la carga de la prueba corresponde al patrón.

c) Perjuicios materiales intencionales.

Aplica esta causal, establecida por la fracción V del artículo 47, cuando el trabajador dañe o deteriore las instalaciones de la empresa, materia prima, maquinaria, equipo de oficina, etc. en forma intencional con el fin de perjudicar al patrón.

d) Negligencia, imprudencia o descuido inexcusable.

Cuando el trabajador produzca daños a la empresa debido a su falta de cuidado, interés o atención, también podrá ser despedido. Así mismo cuando por los anteriores supuestos se pongan en peligro la empresa o la seguridad de las personas que en ella laboran, el trabajador podrá ser despedido, no siendo necesario que se consume el acto o el desastre, solo con que ocurra el peligro se estará ante una causal de rescisión.

e) Actos inmorales.

El concepto de moralidad o inmoralidad es muy subjetivo, lo que hoy es inmoral, quizá el día de mañana ya no lo sea, es por esto que el patrón debe tener especial cuidado al despedir a un trabajador por haber incurrido en actos de inmoralidad ya que su idea de la misma puede ser notoriamente diferente a la del juzgador.

f) Faltas de asistencia.

Cuando el trabajador falte a sus labores injustificadamente por tres días consecutivos o no dentro de un periodo de treinta días que se cuentan a partir de la primera falta, incurrirá en la causal de despido consignada en la fracción X del artículo 47.

g) Desobediencia al patrón.

Cuando el trabajador no acceda a cumplir las órdenes del patrón, siempre y cuando estas sean relacionadas con sus labores y dentro de su horario de trabajo, estamos ante otra causal de rescisión que contempla la fracción XI del multicitado artículo.

h) Acudir el trabajador a sus labores en estado de embriaguez o bajo el influjo de drogas.

Si el trabajador incurre en los supuestos antes señalados, no está en condiciones de desempeñar sus labores con normalidad, además puede poner en riesgo su seguridad y la de sus compañeros, por esto, el legislador impuso en la fracción XIII esta causal.

En caso de que un patrón despida a un trabajador sin causa justificada, este estará en aptitud de ejercer en contra del primero dos acciones en un plazo no mayor de dos meses:

a) Exigir la reinstalación en el empleo, en cuyo caso y si gana el procedimiento ante la Junta de Conciliación correspondiente, el patrón deberá devolver el empleo a su trabajador y pagar los salarios que durante que se devengaron durante el tiempo que transcurrió entre el despido y la reinstalación.

b) Demandar la indemnización constitucional de tres meses de salario mas el pago de las prestaciones devengadas y salarios vencidos.

Cualquiera de estas acciones quedan bajo la potestad del trabajador, es decir, puede ejercitar una u otra pero no ambas.

Estos son los lineamientos generales que deben conocer los comerciantes en automóviles que en este caso son patrones, cabe

agregar que deben tener atención en algunas condiciones como el salario de los trabajadores, las vacaciones, la prima vacacional, el aguinaldo, el reparto de utilidades, etc.

Es de recalcar la conveniencia de que los patrones lleven un registro exacto de sus trabajadores, de sus salarios, vacaciones, primas, séptimos días, horas extras, reparto de utilidades, etcétera y que además, los empleado firmen y conste por escrito el pago de todos estos conceptos.

3.4 Con el derecho penal.-

En este apartado me limitare a tratar solo un tema que es de suma preocupación para los comerciantes en automóviles usados, el adquirir un vehículo robado y sus consecuencias legales.

Anteriormente, el artículo 400 del Código Penal contemplaba dentro de lo relativo al delito de encubrimiento, un supuesto tocante a las personas que adquirirían vehículos, sin embargo este párrafo fue derogado el 26 de diciembre de 1991. A continuación transcribo el primer párrafo y la fracción primera del mismo antes de ser reformada para su posterior análisis:

"Artículo 400.- Se aplicará prisión de tres meses a tres años y de quince a sesenta días de multa, al que:

I.- Con ánimo de lucro, después de la ejecución del delito y sin haber participado en éste, adquiriera, reciba u oculte el producto de aquél a sabiendas de esta circunstancia.

Si el que recibió la cosa en venta, prenda o bajo cualquier otro concepto no tuvo conocimiento de la procedencia ilícita de aquella, por no haber tomado las precauciones indispensables para asegurarse de que la persona de quién la recibió tenía derecho para disponer de ella, la pena se disminuirá hasta en una mitad.

(Derogado) Para los efectos del párrafo anterior, los adquirentes de vehículos de motor deberán tramitar la transferencia o regularización del vehículo, cerciorándose de su legítima procedencia." (32)

Como podemos observar en el párrafo derogado antes citado, se contemplaba de manera específica a los adquirentes de automóviles o cualquier otro vehículo de motor y se les obligaba a efectuar los trámites de regularización o transferencia de la propiedad de los mismos. Estos se realizaban ante el Registro Federal de Vehículos, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Este organismo era sumamente eficaz, ya que llevaba el control de todo el parque vehicular nacional a través de la expedición de los llamados "tarjetones de registro" y la placa de registro, aunque los trámites estaban demasiado burocratizados y algo corrompidos, quizá por estas razones este organismo desapareció quedando dicho control en manos de las oficinas de tránsito de los estados y el D.F. que a mi parecer no cumplen con la función cabalmente.

Al derogarse el párrafo que estamos analizando, se dejó al adquirente de automóviles usados en una laguna legal, ya que queda vigente el segundo párrafo de la fracción I que dice que si este no sabía de la procedencia ilegal de la cosa y no tomó las precauciones debidas para cerciorarse del derecho que tenía el vendedor de la misma, la pena se atenuará hasta en la mitad.

Aquí surge una interrogante, ¿qué pasa si el comprador del automóvil si se cerciora de la procedencia del mismo? ejemplifiquemos:

Un comerciante en automóviles compra a un sujeto X un vehículo que minutos antes ha sido robado por asalto y el vendedor presenta la documentación del mismo, se identifica personalmente y otorga un supuesto domicilio, la factura presenta un endoso a favor del vendedor, incluso presenta identificación del dueño anterior que coincide con la firma del endoso y aún no existe reporte de robo ya que

el comerciante verificó que no existiera a través de la ANCA en los registros de la policía judicial del D.F. y de la lista de seguros de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

¿ Qué sucede, estamos ante un tipo de encubrimiento por parte del comprador ? Aplicando el artículo 400 del Código Penal para el D.F. la respuesta será que no estamos ante la presencia de un encubrimiento, ya que el comprador en efecto tomó las precauciones necesarias para establecer si la procedencia era legítima y si el vendedor tenía el derecho de vender la unidad, además resulta imposible tramitar la regularización del automóvil ya que no existe más el Registro Federal de Vehículos.

En la práctica, efectivamente suceden estas situaciones y se ha observado que quien adquiere un vehículo de buena fe siendo comerciante establecido y habiendo tomado todas las precauciones posibles para saber si el vendedor posee el derecho de realizar la operación de compraventa, no incurre en el supuesto establecido por la fracción primera, segundo párrafo del artículo 400 del Código Penal para el D.F. aunque algunos agentes del Ministerio Público del Distrito Federal han llegado a consignar por encubrimiento, sin embargo, ya sea que el departamento de consignaciones de la Procuraduría de Justicia del D.F. devuelva la averiguación porque la conducta no

encuadra directamente con el tipo penal o en la ventilación del juicio no se configura el delito por no encuadrar en el tipo penal.

No obstante lo anterior, el comprador de autos pierde la unidad ya que esta debe ser entregada a su dueño original, claro si este lo demuestra fehacientemente ante el agente del Ministerio Público y su denuncia concuerda con lo hechos, y entonces el comprador del automóvil tendrá que esperar a que el delincuente que le vendió la unidad sea detenido, si esto sucede, y le repare el daño causado.

Al comprar una unidad, es recomendable que el comprador atienda a las siguientes cuestiones:

- Revisar si los números de motor y de serie de los papeles coinciden con los que están marcados en el automóvil, si están remarcados o borrados, es mejor no comprarlo aunque sea a un bajo precio ya que seguramente tiene problemas.

- Checar con la agencia expedidora de la factura si esta es igual a las que expiden y si efectivamente la que nos presentan fue expedida por ellos, para este fin el "fax" es el medio ideal.

- Tratar de seguir la secuencia de los endosos de la factura, es decir, verificar con los anteriores propietarios de la unidad si la vendieron y a quién.

- Solicitar que a través de ANCA se pidan los informes sobre si la unidad se encuentra reportada como robada o no, esto solo requiere de una simple llamada telefónica a la Asociación y el procedimiento es muy sencillo.

- Solicitar al vendedor una identificación personal oficial vigente (pasaporte, licencia, credencial de elector, etc.) y quedarse con copia fotostática de la misma

- Pedir al vendedor un comprobante de domicilio si lo trae consigo o de ser posible mandar a una persona a que lo verifique o hacerlo vía telefónica.

- De ser posible pagar toda la unidad o por lo menos una parte con cheque para abono en cuenta del beneficiario y no negociable ya que si el auto trae problemas posteriores, se podrá, con ayuda del banco, localizar al vendedor.

Estas son quizá las medidas precautorias mas eficaces para prevenir la adquisición de un auto robado, es muy importante que el

comerciante las observe ya que si cae en el supuesto de adquirir un auto robado, perderá la unidad, el dinero que pagó por ella y posiblemente nunca recupere ninguna de las dos cosas, pudiendo inclusive perder su libertad.

Capítulo 3.

- (1) Witker V. Jorge. *Derecho Económico*.
Ed. Harla. México 1985, pp. 4 a 6.
- (2) Idem. p. 4 a 7.
- (3) Ramos Alvarez Oscar Gabriel. *Trabajo y Seguridad Social*.
Ed. Trillas. México 1994. pp. 121 a 136.
- (4) Briceño Ruiz Alberto. *Derecho Mexicano de los Seguros Sociales*.
Ed. Harla. México 1992. p. 10
- (5) Idem. p. 15
- (6) Ovaile Fablea José. *Comentarios a la Ley Federal de Protección al Consumidor*.
Ed. Mc. Graw Hill. Mexico 1994. p. 1.
- (7) Idem. pp. 12 a 16
- (8) Idem. pp. 217 y 218.
- (9) De Pina Rafael y De Pina Vara Rafael, *Diccionario de Derecho*.
Ed. Porrúa Hnos. México 1988 pp. 51 y 52.
- (10) *Código de Comercio*.
Ed. Delma. México 1994. pp. 22 a 24.
- (11) Rafael de Pina y Rafael de Pina Vara. Op. Cit. p. 52
- (12) *Código Civil*.
Ed. Delma. México 1994. p. 428.
- (13) *Ley General de Sociedades Mercantiles*.
Ed. Delma. México 1994. p.1
- (14) Idem. pp. 9 y 14.
- (15) De Pina Vara Rafael. *Derecho Mercantil Mexicano*.
Ed. Porrúa Hnos. México 1994. pp. 75 y 76.

- (16) *Ley General de Sociedades Mercantiles*. Op. Cit. p. 15
- (17) Idem. p. 52
- (18) De Pina Vara Rafael. Op. Cit. p. 151
- (19) *Ley General de Sociedades Mercantiles*. Op. Cit. p. 22
- (20) De Pina Vara Rafael. Op. Cit. p. 97
- (21) *Ley General de Sociedades Mercantiles*. Op. Cit. p. 22
- (22) *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*.
Ed. Delma. México 1994. p. 2
- (23) Cervantes Ahumada Raúl. *Títulos y Operaciones de Crédito*.
Ed. Herrero. México 1988 p. 10
- (24) *Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*. Op. Cit. pp. 20 y 21
- (25) Cervantes Ahumada Raúl. Op. Cit. p. 62
- (26) Idem. pp. 39 y 40.
- (27) De Pina Rafael y De Pina Vara Rafael, Op. Cit. p. 199.
- (28) *Ley General de Títulos y Operaciones de crédito*. Op. Cit. p. 41
- (29) Código Penal para el D.F. en materia del fuero común.
Ed. Sista. México 1995, p. 94
- (29) Ley Federal del Trabajo. Ed. Porrúa. México 1993.
- (30) Ley Federal del Trabajo. Ed. Porrúa. México 1993.
- (31) Dávalos José. *Derecho del Trabajo I*.
Ed. Porrúa. México 1988. p. 148
- (32) Carrancá y Trujillo Raúl y Carrancá y Rivas Raúl. Código Penal anotado y comentado.
Ed. Porrúa. México 1993. p. 929.

4. Factores económicos actuales que intervienen en la compraventa de automóviles usados.

En los últimos meses, nuestro país ha vivido una revolución económica de alcances insospechados. Aún en el mes de Noviembre del año próximo pasado, el presidente de la República Carlos Salinas de Gortari manifestaba, en su último informe de gobierno, cifras que reflejaban una economía nacional estable, con miras importantes hacia la continuación de la apertura comercial, el fortalecimiento del Tratado de Libre Comercio (TLC), un crecimiento económico sostenido, una moneda fuerte y una confianza internacional sin precedentes. Sin embargo, el 22 de diciembre de ese mismo año, ya bajo el mandato del actual Presidente de la República, Ernesto Zedillo Ponce de León, México amanece con la terrible noticia de una devaluación del peso que alcanzaba niveles hasta de los N\$ 4,70 por dólar.

Como era de esperarse, la crisis sobrevino, las tasas de interés alcanzaron cifras *record* que no se lograban desde hacía varios años. Se crea desconfianza en la economía nacional, capitales mexicanos y extranjeros emigran al exterior ya que existe desconcierto económico, siguen subiendo las tasas de interés, el dólar sigue al alza, llegando a costar en algún tiempo la estrepitosa cantidad de N\$ 8.00 por dólar, entramos en un periodo de recesión en el que nunca sospechábamos encontrarnos, algunas empresas se declaran en suspensión de pagos,

la Bolsa Mexicana de Valores baja estrepitosamente debido al incremento en los intereses, en resumen, la economía mexicana sufre la mayor convulsión de que se tiene noticia en tan solo unos meses.

En este trabajo no nos interesa averiguar el por qué de la crisis financiera nacional, sino analizar el cómo ha afectado esta crisis al sector de la compraventa de automóviles usados y proponer algunas soluciones o tácticas que pudieran aplicar los comerciantes en automóviles para alivianar este brutal impacto, esto es, lo que en este último capítulo del presente estudio revisaré.

4.1 Desaceleración económica, devaluación y crisis: su influencia y repercusión en el ramo:

La industria del comercio de automóviles usados desde hace años se ha visto golpeada por diversos factores, de ellos el más importante fue que las agencias de autos nuevos, hasta el año pasado daban a sus clientes promociones crediticias bastante atractivas, por ejemplo, los programas bancarios como "*Planauto*" de Bancomer o "*SuAuto*" de Banca Serfín, arrendamientos financieros que, además de resultar económicamente atractivos, ofrecían la posibilidad de deducir de impuestos las "rentas" pagadas por este concepto; los autofinanciamientos, con plazos de hasta 48 meses, sin enganche y con mensualidades congeladas, o simplemente los créditos que

otorgaban directamente las propias agencias, algunas de ellas con el 20 por ciento de enganche y el resto hasta 18 meses sin intereses, trajo como resultado que los que antes solo podían aspirar a comprar un automóvil usado, ahora se encontraban en la situación de adquirir un automóvil coloquialmente hablando, "sin rodar", es decir, sacado de agencia. Ante esto, la gente en muchos casos no midió sus propios alcances y compró autos nuevos.

Cabe mencionar que las instituciones que dieron esas facilidades, como Bancomer, Serfín y otros, hoy se han dado a la tarea de recoger un sinúmero de unidades, porque los clientes ya no pueden pagarles y mucho menos ante la crisis financiera nacional que vivimos actualmente en que los intereses por estos conceptos han alcanzado cifras de hasta 110 puntos porcentuales al año, incrementándose los pagos que los clientes debían hacer mensualmente.

Regresando al tema que interesa al presente apartado del estudio, decía que esta situación afectó gravemente a la venta de autos usados, sin embargo los negocios sobrellevaban la situación ya que aún existían clientes, aunque en menor medida que hace algún tiempo, decididos a adquirir un automóvil semi-nuevo o usado.

Es entonces cuando sobreviene la desaceleración económica, es decir, deja de haber dinero circulando en nuestro país, la clientela

escasea, nadie tiene dinero, se devalúa el peso mexicano frente al dolar y las demás monedas extranjeras, los precios de los autos nuevos se elevan hasta en un 65 por ciento, los precios de los autos usados también aumentan, se crea una situación de incertidumbre, de inestabilidad en la que aún al momento de escribir estas líneas nos encontramos, suben los intereses y por lo tanto los comerciantes de automóviles usados que venden sus unidades a crédito, se ven obligados a subir las tasas, todos estos factores juntos llegan a un solo resultado, el desplome de las ventas. Aunado a esta situación, la cartera vencida aumenta porque los clientes dejan de pagar puntualmente, lo que hace casi insostenible un negocio de esta naturaleza ya que, además de no tener ganancias por las ventas, nuestros cobros no se producen con la regularidad esperada, adicionalmente los salarios, los productos y precios suben y los ingresos no solo no se sostienen sino que bajan.(1)

A continuación presento una tabla hecha en base a la investigación empírica utilizando la entrevista directa con seis comerciantes socios ANCA (quienes solicitaron que el nombre de su negocio no apareciera en este trabajo), que mostrará claramente el impacto de la actual crisis financiera y económica en las ventas de automóviles usados.

Se debe tomar en cuenta que los entrevistados poseen diferentes capacidades económicas para otorgar crédito, diferentes inventarios de unidades, distintas calidades de automóviles, precios disímolos y sobre todo, un factor muy importante diferente ubicación geográfica de sus negocios, es decir, no es lo mismo un negocio situado en una avenida muy concurrida que uno ubicado en una calle con poco tránsito, como última referencia para el análisis de la tabla siguiente, todos los entrevistados tienen sus negocios en el área metropolitana. (Ver cuadro 1 y gráfica A)

4.2 Posibles recursos y técnicas para atenuar el impacto de la actual desaceleración económica nacional.

Al iniciar este trabajo, la crisis financiera del mes de diciembre aún no sobrevenía y la intención inicial era proponer algunos recursos para hacer que el impacto de la falta de liquidez de la población y la competencia en crédito que ejercían en ese entonces las agencias de automóviles nuevos, no afectaran en mayor medida las ventas de automóviles usados.

Una de mis dos propuestas era la utilización del arrendamiento financiero como una solución para aumentar los volúmenes de desplazamiento de las unidades en los negocios de compraventa de

CUADRO 1: Venta de autos usados 1er. trimestre 1994/1995

Mes	Ene-94	Ene-94	Feb-94	Feb-94	Mar-94	Mar-94	Total	Variec.	Ene-95	Ene-95	Feb-95	Feb-95	Mar-95	Mar-95	Total
Negocio	EXIST	VTAS.	EXIST	VTAS.	EXIST	VTAS.	1er. trim.	95/94	EXIST	VTAS.	EXIST	VTAS.	EXIST	VTAS.	1er. trim.
AUT "A"	32	11	30	9	31	10	30	-43.33%	28	6	26	6	26	5	17
AUT "B"	22	7	23	6	19	5	18	-38.89%	21	4	19	4	18	3	11
AUT "C"	20	4	19	5	19	4	13	-46.15%	17	3	18	2	16	2	7
AUT "D"	15	5	14	4	14	4	13	-53.85%	13	3	12	2	12	1	6
AUT "E"	28	7	29	8	31	10	25	-48.00%	28	5	28	4	26	4	13

Promedio de disminución de ventas de autos usados. 1er. Trim. 1994/1995 -37.52%

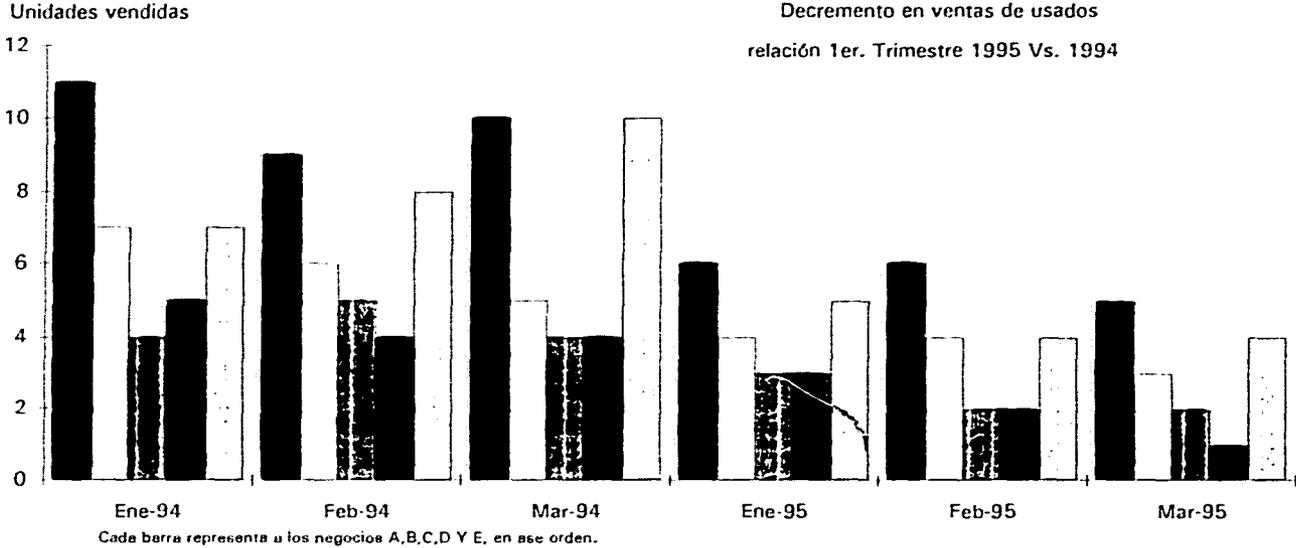
Fuente: Empírica a través de entrevista directa con 5 propietarios de negocios cuyos nombres se omiten por así haberlo solicitado.

CUADRO I: Venta de autos usados 1er. trimestre 1994/1995

Mes	Ene-94	Ene-94	Feb-94	Feb-94	Mar-94	Mar-94	Total	Variac.	Ene-95	Ene-95	Feb-95	Feb-95	Mar-95	Mar-95	Total
	EXIST		EXIST		EXIST		1er. trim.		EXIST		EXIST		EXIST		1er. trim.
	32		30		31		30		28		26		26		17
	22		23		19		18		21		19		18		11
	20		19		19		13		17		18		16		7
	15		14		14		13		13		12		12		6
	28		29		31		25		28		28		26		13

Promedio de disminución de ventas de autos usados. 1er. Trim. 1994/1995 -37.52%

GRAFICA A: Ventas de Autos Usados 1er. trimestre 1994 y 1995



GRAFICA REPRESENTATIVA DEL CUADRO 1

autos usados, sin embargo, como en el siguiente punto analizaremos, veremos que conforme a la circunstancias económicas y crediticias nacionales actuales, esta opción se encuentra cerrada al mercado de autos usados.

4.2.1 El arrendamiento financiero como una opción para aumentar el volumen de ventas.

La crisis financiera, analizada someramente en el párrafo que antecede, que dio como resultado el incremento inaudito de las tasas de interés, provocó que las empresas dedicadas a proveer recursos para la adquisición de bienes a personas físicas y jurídico colectivas a través de arrendamiento financiero han visto frenadas en un 80% sus operaciones, ya que el arrendamiento siempre ha sido un instrumento caro, ahora, con las altas tasas de interés resulta casi incosteable para el público en general.

Mi experiencia en el comercio automotriz de unidades usadas, me ha demostrado que las arrendadoras financieras se han visto poco interesadas en otorgar créditos o arrendamientos para la adquisición de vehículos usados por considerarlo muy riesgoso, a pesar de ser un mercado atractivo, incluso la ANCA ha hecho gestiones con diversas empresas financieras para obtener estos créditos a fin de que sus miembros los ofrezcan a los clientes.

No obstante lo anterior existen algunas empresas financieras de este género que si estaban dispuestas a otorgar estas facilidades para la adquisición de un auto usado.

He de reiterar que, con la situación económica actual, es casi imposible obtener estos créditos, en primer lugar por su elevado costo y, en segundo, porque quienes lo otorgan solo están trabajando en mínima escala y con los clientes demasiado seguros, es decir, compañías o personas que han ya solicitado préstamos con anterioridad y no han tenido problemas para liquidar.

No obstante lo anterior, el arrendamiento financiero es una eficaz fórmula para adquirir un auto por diversas razones, generalmente no solicitan enganche y, si lo hacen, este es muy bajo, digamos del 10 al 15%, los plazos son altos llegan hasta 48 meses y además, las rentas mensuales son deducibles de impuestos. Todas estas ventajas pueden verse aprovechadas por el comerciante de autos usados para ofertar el arrendamiento financiero a sus clientes en compañía de una empresa arrendadora que tome los riesgos que implica tomar un crédito de esta naturaleza, cabe decir que si las hay, sobre todo las empresas financieras de mediano tamaño y capital que lo que les interesa es manejar volumen de clientes con créditos de poca cuantía.

Pasemos ahora a la explicación, a grandes rasgos, de lo que significa el arrendamiento financiero para que posteriormente el lector si lo desea pueda analizar el contrato de arrendamiento financiero que se transcribe más adelante.

El arrendamiento financiero se lleva a cabo conforme a las siguientes etapas: (2)

a) La persona jurídica colectiva o física que desea adquirir un bien mueble, normalmente un automóvil, una máquina, equipo industrial, etc., acude a una llamada "arrendadora financiera", la que hace un estudio de factibilidad del crédito al cliente y una vez aprobado este, adquiere de contado a un tercero (en este caso pudiera tratarse del negocio de autos) el bien mueble con el único fin de entregarlo en uso a la persona física o jurídica colectiva que lo solicitó.

b) Ambas partes celebran contrato de arrendamiento que contiene los términos y condiciones para que el cliente use el bien a través del pago de una cantidad mensual por concepto de renta del mismo.

c) Es normal que en el contrato de arrendamiento financiero se establezca que el plazo sea forzoso, es decir, que si es, por ejemplo a 36 meses, no se puede terminar con el mismo so pena de incurrir en

una violación al contrato en cuyo caso la empresa arrendadora tendrá derecho a exigir una sanción pecuniaria como resarcimiento del daño que le causa al terminar de liquidar antes el crédito; esto se debe a que el negocio de este tipo de empresas no es el vender bienes a terceros, sino adquirir bienes para arrendarlos a terceros mediante pagos mensuales que generan intereses y después en todo caso, vender al cliente en un precio simbólico el bien arrendado, es lo que se llama la opción de compra, de la que más adelante hablaremos.

d) Generalmente se estipula que la empresa se compromete en forma unilateral a, terminado el plazo del arrendamiento, vender al arrendatario el bien arrendado a través del pago de un precio que generalmente es simbólico, ya que la empresa, con el plazo del arrendamiento, ya recuperó el costo y obtuvo ganancias suficientes. Normalmente la opción de compra oscila entre un 1 y 2 % del valor del bien.

e) Terminado el plazo del arrendamiento, el cliente tiene tres opciones:

1.- La compra del bien, la que se realiza como antes lo mencioné a través de la llamada opción de compra.

2.- La prórroga del contrato, en cuyo caso y si la empresa lo acepta, las rentas se ven disminuídas considerablemente.

3.- La devolución del bien arrendado, en este caso el bien es vendido y en los términos del contrato el revolvente se distribuye entre los contratantes.

Tales son pues las principales características del arrendamiento financiero.

Su ámbito de aplicación, para los fines de este trabajo, es el de proponer al comerciante este mecanismo como punto de aumento de ventas ya que reitero que tiene ventajas sobre el crédito que normalmente otorgan las empresas de compraventa de autos usados directamente:

- No solicita enganche y si lo hace es sumamente pequeño, digamos del 10%.
- Proporciona al cliente, ya se trate de persona jurídico colectiva o persona física, la opción de la deductibilidad fiscal de las rentas mensuales.
- Otorga el beneficio al arrendatario del uso del bien arrendado solamente durante su vida útil ya que como antes anotamos el

arrendatario puede devolver el bien arrendado, adquirirlo en propiedad o bien prorrogar el contrato.

- En términos económicos nacionales normales, léase los que teníamos antes del 22 de diciembre del año próximo pasado, las rentas son accesibles al arrendatario.

En las páginas siguientes presento dos solicitudes de crédito en arrendamiento financiero, para personas físicas y jurídico colectivas a fin de que el lector pueda observarlas claramente y conocer los requisitos necesarios para obtener un empréstito de esta naturaleza.

4.2.2 Otorgamiento de mayores facilidades al cliente con rentabilidad.

El alza desmesurada en los costos del dinero ha hecho imposible que las empresas de compraventa de autos usados, que son empresas pequeñas, puedan adquirirlo fácilmente para, a su vez ofrecerlo a sus clientes a través de créditos directos pero más atractivos.

Mi propuesta inicial era la de analizar los créditos más accesibles existentes en el mercado a fin de que el comerciante



ARRENDADORA ASECAM, S.A. de C.V.
Organización Auxiliar del Crédito.

REFORMA 369 B 704
COL. CUAUHTEMOC C.P. 06500
TELS.: 525 35 39 Y 525 35 07

SOLICITUD DE CREDITO PERSONA MORAL

SOLICITANTE _____
MONTO SOLICITADO _____
PLAZO SOLICITADO _____
DESCRIPCIÓN DEL BIEN (ES) _____

Denominación e Razón Social			RFC	
Dirección Calle y Número			Colonia	
Delegación o Municipio	Código Postal	Teléfono	Fax	
Crea				
Accionistas			Aportaciones	
Capital Inicial \$			Capital Actual \$	
APODERADOS CON PODER PARA ACTOS DE ADMINISTRACIÓN Y FIRMA DE TITULOS DE CREDITO				
En caso de aprobada el crédito la empresa estará representada por			RFC	
1) Nombre				
Domicilio Particular (calle y número)			Colonia	
Delegación o Municipio	Código Postal	Teléfono	Estado Civil	Nacionalidad
Fecha Migratoria	Edad	Ocupación		
En caso de aprobada el crédito la empresa estará representada por			RFC	
2) Nombre				
Domicilio Particular (calle y número)			Colonia	
Delegación o Municipio	Código Postal	Teléfono	Estado Civil	Nacionalidad
Fecha Migratoria	Edad	Ocupación		
ESCRITURAS				
Fecha de Constitución	Curación	Nombre y Número de la Notaría		
PARA ARRENDAMIENTO FINANCIERO DE INMUEBLES				
Ubicación del inmueble				
Colonia		Delegación o Municipio	Código Postal	
Vale por Aprobado (Anexo Anexo reciente)				

Empresas Fijas		% de Participación	Ubicación de Inquilinos		
No de empleados	No de obreros	Símbolo al que pertenecen		Lugar que ocupa en el mercado como empresa como grupo	
Principales productos que elabora o servicios que presta					
Monto del crédito requerido		Plazo solicitado 6 meses () 12 Meses () 18 Meses () 24 Meses ()			
CLIENTES PRINCIPALES					
Nombre		Dirección			
Teléfono	Persona encargada de las compras		Monto prom. de ventas mensuales	Plazo de crédito otorgado	
Nombre		Dirección			
Teléfono	Persona encargada de las compras		Monto prom. de ventas mensuales	Plazo de crédito otorgado	
Nombre		Dirección			
Teléfono	Persona encargada de las compras		Monto prom. de ventas mensuales	Plazo de crédito otorgado	
PROVEEDORES					
Nombre		Dirección			
Teléfono	Monto promedio de compras mensuales		Plazo de crédito	Adeudo Actual/Vencimiento	
Nombre		Dirección			
Teléfono	Monto promedio de compras mensuales		Plazo de crédito	Adeudo Actual/Vencimiento	
Nombre		Dirección			
Teléfono	Monto promedio de compras mensuales		Plazo de crédito	Adeudo Actual/Vencimiento	
INSTITUCIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS					
Institución	Sucursal	Escritura de cuenta		Teléfono	Aniquilada
Cta. No.	Tipo de cuenta		Saldo	Límite de Crédito	Vencimiento
Institución	Sucursal	Escritura de cuenta		Teléfono	Aniquilada
Cta. No.	Tipo de cuenta		Saldo	Límite de Crédito	Vencimiento
Institución	Sucursal	Escritura de cuenta		Teléfono	Aniquilada
Cta. No.	Tipo de cuenta		Saldo	Límite de Crédito	Vencimiento
Institución	Sucursal	Escritura de cuenta		Teléfono	Aniquilada
Cta. No.	Tipo de cuenta		Saldo	Límite de Crédito	Vencimiento

Nombre del Aval		R.F.C.		Domicilio Particular	
Ciudad	Delegación	Código Postal	Teléfono	Estado Civil	Nacionalidad
Fecha Migratoria		Edad			
Nombre del Aval		R.F.C.		Domicilio Particular	
Ciudad	Delegación	Código Postal	Teléfono	Estado Civil	Nacionalidad
Fecha Migratoria		Edad			

LA PRESENTE SOLICITUD DEBERA ACOMPAÑARSE DE LA SIGUIENTE DOCUMENTACION:

1. ESCRITURA DE CONSTITUCION Y REFORMAS A LA MISMA, ASI COMO PODERES QUE INCLUYAN LA FACULTAD PARA SUSCRIBIR TITULOS DE CREDITO CON DATOS DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y DEL COMERCIO
2. ESTADOS FINANCIEROS DE LOS DOS ULTIMOS EJERCICIOS Y EL MAS RECIENTE INTERNO, TODOS CON RELACIONES ANALITICAS, FIRMADOS Y CON DICTAMEN DE AUDITORIA SI LO HUBIERA
3. CARATULA DE LA ULTIMA DECLARACION DE I.S.R. Y DE I.V.A.
4. EN CASO DE QUE EL AVALISTA PROPUESTO SEA PERSONA MORAL SE DEBERA INCLUIR SOLICITUD REQUISITADA CON TODOS SUS ANEXOS Y SI ES PERSONA FISICA, RELACION DE BIENES, ANEXANDO COPIA FOTOSTATICA DE ULTIMA (S) BOLETA (S) PREDIAL.

FIRMA DEL APODERADO



ASECAM, S.A. DE C.V.

SOLICITUD DE CREDITO PERSONA FISICA

SOLICITANTE _____

MONTO SOLICITADO _____

PLAZO SOLICITADO _____

DESCRIPCION DEL BIEN (ES) _____

Reforma No. 369-B 3er piso Col Cuauhtemoc 06500 Mexico, D.F. Tels 208-8909 y 208-2128

Cliente Contrato No. _____
 Anexos Vigentes

SOLICITANTE	APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		NOMBRE(S)		R.F.C.	
	DOMICILIO CALLE Y NUMERO				COLUMNA		DELEGACION O MUNICIPIO	
	CODIGO POSTAL		TELEFONO		FAX		EDAD	
					NACIONALIDAD		ESTADO CIVIL	
	¿ALQUILA O CASA PROPIA?		¿OJEN?		DOMICILIO		TIEMPO DE RESIDENCIA	
	¿ARRENDADA DE FAMILIAR?		NOMBRE DEL ARRENDADOR		DOMICILIO		TELEFONO	
	DOMICILIO ANTERIOR CALLE Y NUMERO SI TENIEMOS DE 2 AÑOS EN EL ACTUAL					COLUMNA		CODIGO POSTAL
	TIEMPO QUE RESIDO		NOMBRE DEL ARRENDADOR		DOMICILIO		TELEFONO	

OCCUPACION	NOMBRE DE LA EMPRESA		PUESTO OCUPADO		TELEFONO		DEPARTAMENTO		ANTIGUEDAD		
	DIRECCION CALLE Y NUMERO				COLUMNA		DELEGACION		CODIGO POSTAL		
	INGRESOS MENSUALES Sueldos		INGRESOS CASERO		NUMERO DE DEPENDIENTES (ESPOSAS, HIJOS)		CATEGORIA DE PUESTO		RANGO O NIVEL		
	COMERCIANTE		SI		ESTIMOS DE 10 A 20 DIAS		MATERIA		MUNICIPIO		
	OJEN		SI		¿PAGA SI NO SE PAGA?		¿SE PAGA?		¿SE PAGA?		
	TOTAL		SI		NUMERO DE FAMILIARES		CATEGORIA		COSTO FAMILIAR		
	¿CUAL ES EL TIPO DE INGRESOS?										
	EMPRESA EN LA QUE TRABAJA (SI SE TRATA DE UN EMPLEADO)					Ocupacion					
	Tercero		Punto de contacto		Nombre de la persona contacto				Pertenencia		

REFERENCIAS DE CREDITO PERSONALES	¿CUAL ES EL TIPO DE CREDITO?		CANTIDAD		NO. DE CREDITO		FECHA DE EMISION		TIPO DE CREDITO		ESTADO	
	1											
	2											
	3											
	4											
	¿CUAL ES EL TIPO DE CREDITO?											
	Cuenta de Cheques			Sucursal			Nombre			Antigüedad		
	Tarjetas			Sucursal			Nombre			Antigüedad		
	Cuenta de Ahorro y Ahorros			Sucursal			Nombre			Saldo Actual		
	Referencias Personales		Nombre		Domicilio							
1												
2												
3												

Nota: Especificar el tipo de crédito que se solicita.

REFERENCIAS	1. Titulo de propiedad inmueble en Reg. P.R. y número		Fecha	Litro	Volumen	Folio	Número
	2.						
	Ubicación de terreno		Comuna y Municipio		C.P. o Estado		Apellidos y Nombre
	2.						
1. Dirección en su caso y jurisdicción		No. de Contrato		Fecha	Importe	Sede o dirección	
2.							
Tiene arrendamiento a su favor		Si no es así, describa la causa					

APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		NOMBRE SI		E.T.C.	
DOMICILIO CALLE Y NÚMERO				COLONIA		DELEGACIÓN O MUNICIPIO	
CODIGO POSTAL		TELÉFONO	CASA	COTID	NACIONALIDAD		ESTADO CIVIL
PROPIEDAD		ARQUEN		DOMICILIO		TIEMPO DE RESIDENCIA	
CASA PROPIA							
ARRENDADA		NOMBRE DEL ARRENDADOR		DOMICILIO		TELÉFONO	

NOMBRE DE LA EMPRESA		PUESTO OCUPADO		DEPARTAMENTO		ANTIGÜEDAD	
DIRECCIÓN CALLE Y NÚMERO				COLONIA O MUNICIPIO		TEL.	CP
TIEMPO TRABAJANDO		NÚM. DE EMPLEADOS ECONÓMICOS		OTROS DATOS DE INTERÉS			

REFERENCIAS DE CREDITO Y FINANCIAMIENTO	1. Casa de Crédito, Banco, Financiera, CREDITO, préstamo etc.		Domicilio		No. de C.C. o del Estado	Fecha de inicio de crédito	Importe del crédito	Saldo a pagar
	2.							
	3.							
	4. Nombre de institución		Importe		Número		Antigüedad	
	5. Fecha de inicio de crédito		Importe		Número		Saldo a pagar	
	6. Nombre de institución		Importe		Número		Saldo a pagar	
	7.							

REFERENCIAS	1. Titulo de propiedad inmueble en Reg. P.R. y número		Fecha	Litro	Volumen	Folio	Número
	2.						
	Ubicación de terreno		Comuna		Delegación		Código Postal
	2.						
1. Dirección en su jurisdicción		No. de Contrato		Fecha	Importe	Sede o dirección	
2.							
Tiene arrendamiento a su favor		Si no es así, describa la causa					

Siempre que los datos suministrados en este formulario son correctos y autoriza a la respectiva autoridad a su libre uso.

Fecha _____ Firma _____

REQUISITOS

RELACION PATRIMONIAL (ORIGINAL FIRMADA)
ALTA S H C P
COMPROBANTES DE INGRESOS (3 ULTIMOS MESES)
ESTADOS DE CUENTA DE CHEQUES Y/O INVERSION (3 ULTIMOS MESES)
ESTADO DE CUENTA TARJETAS DE CREDITO (3 ULTIMOS MESES)
FOTOCOPIA (S) DE ESCRITURA (S) BIENES RAICES (CON SELLO DEL R P P)
FOTOCOPIA DE IDENTIFICACION (CON FIRMA Y FOTOGRAFIA)
ESTADOS FINANCIEROS DE LOS DOS ULTIMOS EJERCICIOS
(EN CASO DE TENER ACTIVIDADES EMPRESARIALES)

FIRMA DEL SOLICITANTE

podiera ya sea adquirir recursos para obtener bienes, léase más unidades y poder ofrecer al cliente un crédito más barato, menos riesgo para ambos y que aumentara el volumen de sus ventas. Sin embargo esto actualmente ya no es posible, la tan renombrada crisis económica financiera por la que atravesamos hoy en día en México, ha elevado el costo del dinero y las tasas de interés, por tal motivo la gente no tiene acceso a los créditos ya que las instituciones financieras no están operando y si lo hacen es a tasas de interés que simplemente no costea pagar.

Ante esta situación, lo único que puedo recomendar es que los negocios de compraventa de autos sigan otorgando sus créditos como lo han venido haciendo, sin embargo procurando ser un poco más agresivos en la oferta de los mismos, claro sin descuidar la seguridad que debe reinar en toda operación de esta especie ya que si nos ponemos a otorgar créditos sin medida y sin tomar las providencias necesarias para el aseguramiento del mismo, seguramente en poco tiempo tendremos una gran cartera vencida de difícil recuperación y observaremos que nuestra liquidez, nuestra capacidad para reponer los automóviles que vendimos a crédito, se ha esfumado.

Además el comerciante de autos usados debe considerar que ante la competencia tan fuerte y la escasez de clientela, es necesario tomar medidas en materia de reducción de costos operativos, es decir,

bajar al máximo posible los gastos que se generan en la empresa, reducir el margen o porcentaje de ganancia, esto los hará más competitivos y las expectativas de ventas se incrementarán y como último comentario que considero muy importante, es el de elevar la calidad en el servicio que se le presta al cliente a través de un entrenamiento a los vendedores creándoles la idea de que el atender mejor a un cliente aumenta considerablemente la posibilidad de realizar la venta; también es conveniente que los comerciantes en esta rama se preocupen por mantener sus establecimientos y vehículos con una presentación impecable.

No pudiera hablar más sobre el particular ya que, repito, la crisis financiera ha cerrado todo espacio para la adquisición de liquidez y de créditos, además los ha hecho incosteables.

No obstante lo anterior, existe un viso de alivio para los comerciantes en automóviles usados y este es la crisis que ha sufrido la venta de autos nuevos y el aumento excesivo en los precios de los mismos, circunstancia que como veremos más adelante, pudiera convertirse en un factor de recuperación del mercado de compraventa de automóviles usados.

4.3 La crisis en los autos nuevos y su posible repercusión en el mercado de autos usados.

El inicio de este año, en cuanto al sector distributivo de automóviles nuevos se refiere, arrojó cifras sumamente desfavorables para el sector. La crisis económica que vive el país desde los últimos días de 1994 afectó casi de inmediato a la venta de autos nuevos, debido a tres factores fundamentales:

- El incremento en los precios de las unidades.
- El encarecimiento y escasez del crédito y
- La poca capacidad de compra de la población.

Como es de todos sabido, las unidades nuevas han sufrido alzas considerables en sus precios, las cuales han repercutido lógicamente en la disminución de las ventas. Citemos cuatro ejemplos para analizar el porcentaje de incremento en 4 marcas distintas: (3), (4) (5).

Marca y modelo	\$ Nov/'94	\$ Abril/'95	Variación%
Ford Mustang GT Std. Convertible	N\$ 119,304.00	N\$ 240,700.00	101.75 %
Chrysler Spirit 4 ptas. típico	N\$ 53,105.00	N\$ 62,784.00	18.23%
Chevrolet Century Lim. 4 ptas. c/piel	N\$ 96,002.00	N\$ 136,609.00	42.30%
VW Jetta Carat 4 ptas. aut.	N\$ 79,656.00	N\$ 114,187.00	43.35%

El primero de los automóviles es importado y tuvo un incremento considerablemente mayor al de los autos nacionales, sin embargo si consideramos que el poder adquisitivo de la población se vio disminuido con el aumento generalizado de los precios y el mínimo incremento a los salarios, resulta lógico pensar que un alza en los precios de autos nuevos de entre un 18% y un 43% en general, se reflejó de inmediato en la caída de las ventas.

En lo que respecta al encarecimiento y escasez del crédito, afectó de manera singular a las ventas de autos nuevos, ya que antes de la crisis económica y financiera nacional, las agencias otorgaban créditos hasta por veinticuatro meses sin intereses, (sin tomar en cuenta los arrendamientos financieros y los planes bancarios), en pocas palabras, el año pasado los clientes contaban con múltiples opciones para adquirir un vehículo nuevo:

- Los créditos otorgados por las agencias directamente.
- Los planes y programas bancarios.
- Los arrendamientos financieros.
- Los autofinanciamientos.

Todas estas facilidades se vieron forzosamente frenadas ante la crisis financiera, es decir, por una parte, se tuvieron que dejar de otorgar créditos a los clientes y, por la otra, los pocos créditos que hay,

resultan inmensamente inaccesibles y caros para el consumidor por lo que nadie los toma.

Se debe nuevamente hacer referencia a la baja del poder adquisitivo de la población ya que si tomamos en cuenta que los precios en general se inflaron considerablemente y los intereses al pago de créditos también, desde luego la población consumidora vió el reflejo de lo anterior directamente en su cartera y en sus posibles expectativas y presupuestos.

El cuadro número 2 que más adelante se presenta y que fue facilitado por la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles (AMDA), claramente nos muestra la caída en las ventas de autos nuevos, marca por marca, así como los porcentajes parciales y totales de disminución en las ventas de los mismos, procedamos al análisis de la misma.

En el primer trimestre de 1994, cuando el crédito y las facilidades para comprar un auto nuevo estaban a la orden del día, se vendieron tan solo en el primer trimestre de ese año, al menudeo, 109,028 unidades nuevas de las distintas marcas, siendo la número uno *Volkswagen* de México con 39,391 autos vendidos, esa misma firma en el primer trimestre de 1995, tan solo vendió 16,560 unidades, es decir, un decremento del 58% en sus ventas, según los datos

presentados en la tabla, la empresa menos afectada fue *Ford Motor Company* ya que solo muestra una disminución en ventas del 4.5%. En promedio todas las marcas sufrieron una baja de ventas del orden del 46.10%, esto nos trae una pregunta sin respuesta, ¿ como sobrevivirá la industria de comercialización de automóviles nuevos cuando su principal ingreso se ve disminuído casi a la mitad ?, solo el tiempo nos podrá dar la respuesta.

La Gráfica B, nos da una clara idea de la crisis por la que atravieza la venta de autos nuevos.

Observemos pues en el cuadro 3 que el total de vehículos producidos en el primer trimestre de 1994 fue de 106,997 unidades, mientras que en el mismo periodo de este año, tan solo se produjeron 45,980 automóviles nuevos, es decir, la producción se redujo en un 57% durante el primer trimestre de este año con respecto al mismo periodo del año anterior.

Nuevamente *Chrysler* de México, seguida de *Volkswagen* fueron las más afectadas en cuanto a la disminución en la producción y ventas de sus vehículos mientras que *Nissan* Mexicana fue la que menos dejó de producir.

CUADRO 2:

Ventas de Autos Nuevos al Menudeo. 1er. trimestre 1994 y 1995

MARCA	Ene-95	Feb-95	Mar-95	TOTAL	Varisc.	Ene-94	Feb-94	Mar-94	TOTAL
<i>CHRYSLER</i>	2,789	1,909	1,522	6,220	-61.80%	4,803	5,432	6,034	16,269
<i>FORD</i>	5,302	3,036	3,028	11,366	-4.50%	4,063	3,973	3,871	11,907
<i>GENERAL M.</i>	4,616	2,089	2,613	9,318	-51.60%	6,581	5,960	6,715	19,256
<i>NISSAN</i>	6,610	4,703	3,958	15,271	-31.20%	7,963	7,175	7,087	22,205
<i>VOLKSWAGEN</i>	7,458	4,373	4,729	16,560	-58.00%	11,952	13,568	13,871	39,391
Total	26,775	16,110	15,850	58,735	-46.10%	35,362	36,108	37,558	109,028

Fuente: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles A.C. (AMDA)

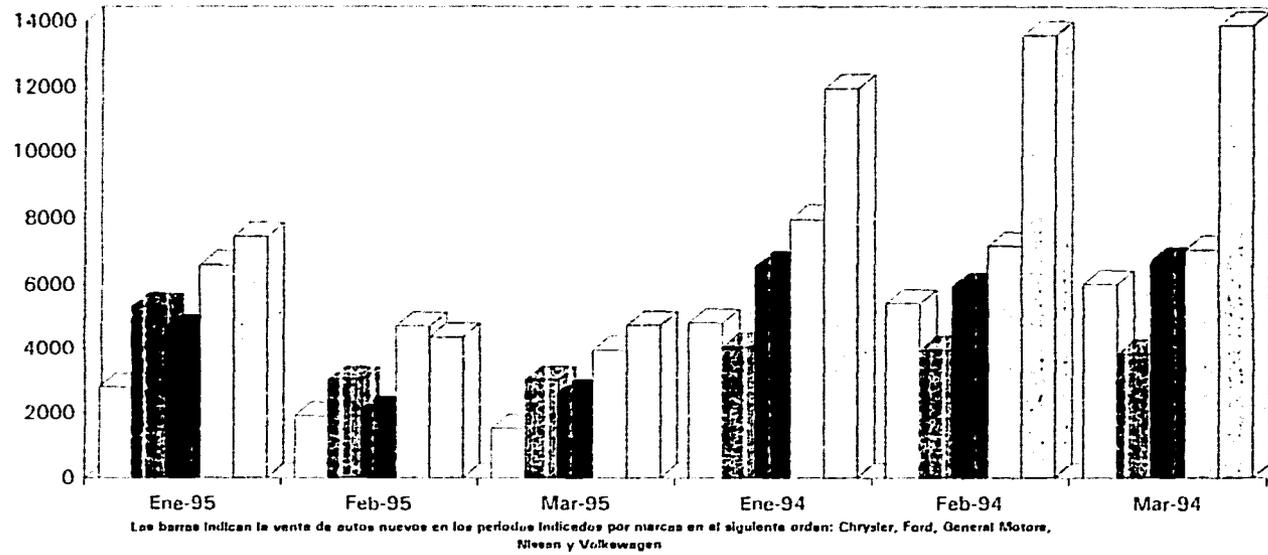
CUADRO 2: Ventas de Autos Nuevos al Menudeo. 1er. trimestre 1994 y 1995

	Ene-95	Feb-95	Mar-95	TOTAL	Variac.	Ene-94	Feb-94	MAR-94	TOTAL
	2,789	1,909	1,522	6,220	-61.80%	2,789	5,432	2,789	16,269
	5,302	3,036	3,028	11,366	-4.50%	5,302	3,973	3,775	11,907
	4,616	2,613	2,613	9,842	-51.60%	4,616	5,960	2,613	19,256
	6,610	3,958	3,958	14,526	-31.20%	6,610	7,175	1,667	22,205
	7,458	4,729	4,729	16,916	-58.00%	7,458	13,568	3,989	39,391
	26,775	15,850	15,850	58,475	-46.10%	26,775	36,108	15,850	109,028

Fuente: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles A.C. (AMDA)

GRAFICO B

VENTA DE AUTOS NUEVOS 1ER. TRIMESTRE 1995/1994



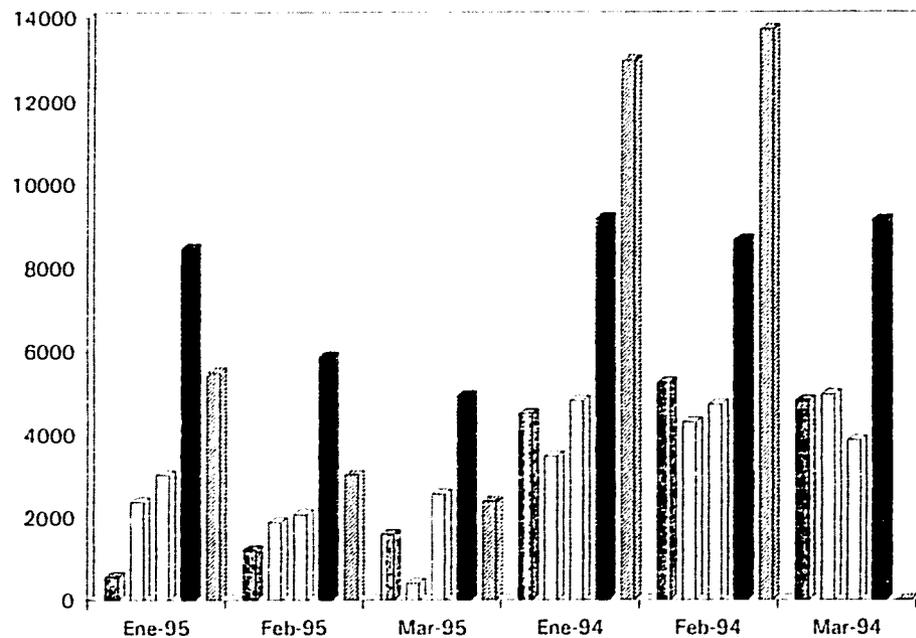
FUENTE: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles A.C. (AMDA)

CUADRO 3: Producción autos nuevos los Trimestres '94 y '95

	Ene-95	Feb-95	Mar-95	Total	Var.	Ene-94	Feb-94	Mar-94	Total
	565	1,392	1,600	3,557	-77.10%	12,543	5,281	7,055	14,683
	2,370	1,070	392	3,832	-63.70%	10,563	4,316	2,107	12,839
	3,043	1,272	2,563	6,878	-43.20%	15,071	4,765	3,081	13,519
	8,457	3,872	4,982	17,311	-28.50%	20,920	8,650	11,591	27,012
	5,506	3,053	2,387	10,946	-71.90%	15,003	13,731	7,251	38,944
	19,941	14,115	11,924	45,980	-57.00%	70,003	36,743	35,123	106,997

Fuente: Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles A.C. (AMDA)

GRAFICA C: Producción de autos nuevos. 1er. trimestre '94 y '95



Las barras indican las marcas Chrysler, Ford, G.M., Nissan y VW respectivamente.

La industria automotriz, comprendiendo la producción, distribución y venta de autos nuevos, genera un sinúmero de fuentes de empleo, las cuales han ido mermando conforme la situación crítica de la propia industria ha ido aumentando, entre paréntesis a manera de reflexión, debemos tomar conciencia de lo que esto significa, si tan solo la industria automotriz ha tenido un decremento en la producción y venta de unidades nuevas, ¿ de qué manera se está afectando el nivel de vida de todos los habitantes de nuestro país ? ¿ cómo recuperará nuestra nación tantas fuentes de empleo perdidas ?, ¿ cuál será el impacto social de la actual crisis económica ?, estas preguntas podrían abarcar cientos de cuartillas de investigación y análisis, me permito dejarlas al aire para que el lector del presente estudio las analice y obtenga sus propias respuestas.

He expuesto la grave crisis por la que atraviesa la industria automotriz dentro del renglón de producción y venta de autos nuevos pero, lo que interesa a este estudio es, cómo afectará o beneficiará la problemática de los autos nuevos al mercado de autos usados.

Recapitulando, hemos observado que la falta de poder adquisitivo de la población, el encarecimiento del producto y la escasez de créditos al consumo de autos nuevos, han afectado gravemente su comercio de autos nuevos. Pues bien, todos estos factores pueden llegar a beneficiar a la industria del comercio de automóviles usados,

¿en que medida?, pongamos el ejemplo de un consumidor que pensaba comprar un Tsuru 1995 típico, cuatro puertas nuevo en alguna distribuidora Nissan, se encuentra con que el precio de la unidad es de: N\$ 67,833.00, topa con una realidad, el producto se encareció un 40% aproximadamente, con respecto a la misma unidad el año pasado y que además no hay créditos suficientes o bien son muy caros y estará pagando una fuerte suma de intereses.

Ante esta situación, el consumidor probablemente acudirá a un Socio ANCA y encontrará que el precio promedio de una unidad de ese tipo, pero modelo 1993, es de N\$ 29,300.00*, además casi todos los negocios establecidos que venden autos usados aceptan un 50% de enganche y financian el resto entre 12 y 24 meses.

A continuación presento un cuadro comparativo entre los precios de vehículos nuevos a precio de lista y el precio de un vehículo usado (6) de similares características pero de uno o dos años de antigüedad, sigue a este comparativo la Gráfica D que muestra claramente la banda de diferencia de precios tan elevada con respecto de los dos factores en análisis:

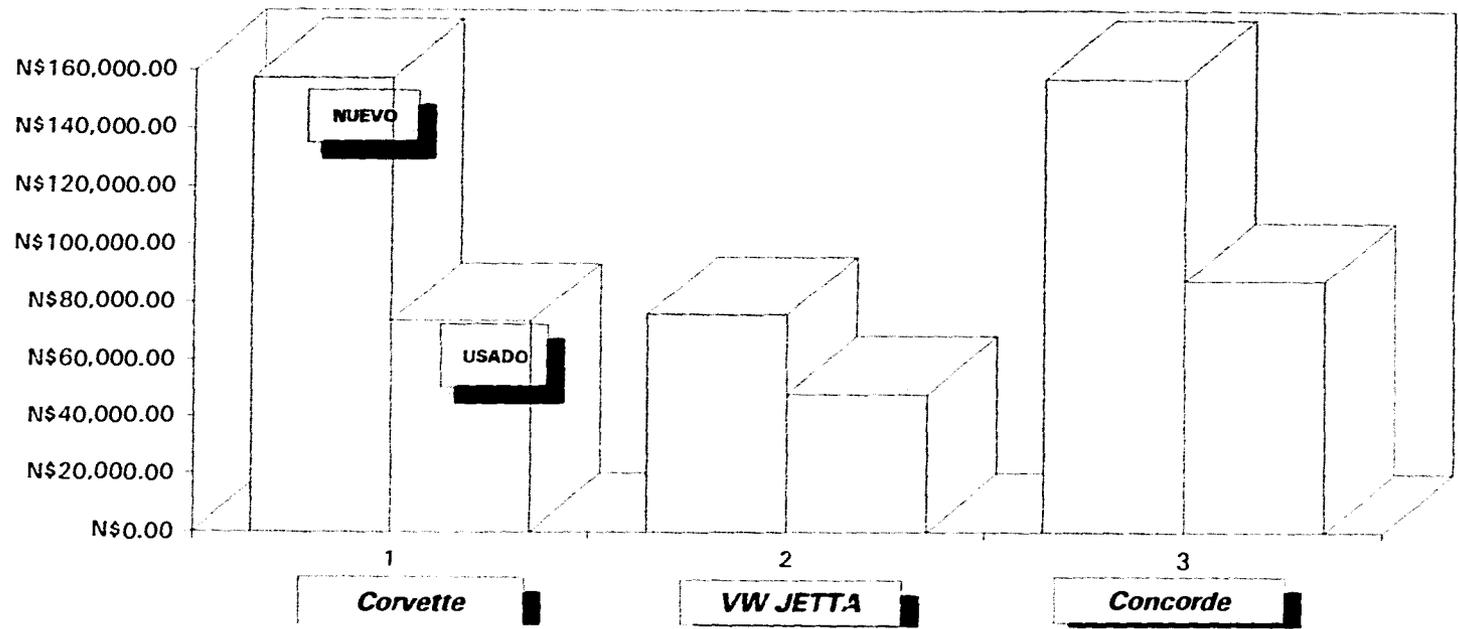
* Precio en promedio a mayo de 1995.

Marca y Estilo	Precio Nuevo	Precio usado	Año	Variación %
<i>Chevrolet Corvette</i>	N\$ 157,300.00	N\$ 73,000.00	1992	- 115.48%
<i>VW Jetta</i>	N\$ 75,364.00	N\$ 48,000.00	1993	-57.01%
<i>Chrysler Concorde</i>	N\$ 157,000.00	N\$ 87,900.00	1994	-78.61%

Si comparamos a fondo la diferencia de precios entre los autos nuevos y los semi nuevos con uno a tres años de antigüedad, encontramos con que varían entre un 55 y un 120 porciento más, es decir, ahora a un cliente le costará estrenar un auto en lugar de comprar un seminuevo probablemente más del doble de su precio.

Este aumento tan increíble en los precios de los autos nuevos obviamente no se dio en la misma medida en los autos usados los cuales tuvieron incrementos del orden del 10 al 20 por ciento.

Aquí radica la posibilidad de resurgimiento del comercio automotriz de usados ya que, quien deseaba adquirir una unidad nueva, muy probablemente comprará una seminueva o usada, es decir, la banda de diferencia entre un auto nuevo y un semi nuevo es ya tan grande que resultará materialmente imposible adquirirlo para el grueso de la población consumidora.



Sin embargo no todo es tan optimista, México enfrenta una falta de liquidez aguda, es decir, la población no tiene dinero, incluso si a veces no puede comprar lo indispensable para vivir, mucho menos decidirá adquirir un automóvil nuevo o usado o bien cambiar el que ya tenía, de hecho la crisis es tal, que la gente ya no se para en los negocios de autos usados a comprarlos, vamos, ni siquiera a verlos o a curiosear, se detiene a vender su unidad para poder pagar su tarjeta de crédito o simplemente para sobrellevar la situación debiendo utilizar el tan ponderado y criticado sistema de transporte colectivo de nuestra metrópoli o de cualquier entidad de nuestra República Mexicana.

Debemos entonces concluir que, a manera de proyección a futuro, la industria del comercio de autos usados, se verá beneficiada por la crisis en la distribución y venta de autos nuevos, sin embargo debemos esperar a que la situación nacional permita el flujo interno de capital en líquido a fin de que la población consumidora cautiva posea dinero para poder adquirir los automóviles usados, porque mientras esta liquidez siga brillando por su ausencia, ni el comercio de autos usados ni el de nuevos podrán apreciar recuperación alguna.

Capítulo 4

- (1) Periódicos *La Jornada*, *Reforma* y *El Financiero* de los meses de Diciembre a Junio de 1995.
- (2) Díaz Bravo Arturo, *Contratos Mercantiles*. Ed. Harla, México 1994. pp. 119-129
- (3) Revista: "*El extra de AMDA*". Vol. IV Año IV No. 30, México, Marzo 1995. pp. 1,3 y 4.
- (4) *Guía EBC*. Año XII No. 19, México, Octubre 1994
- (5) *Guía de precios ANCA*. México, Febrero, 1995.
- (6) Revista "*4 Ruedas*". No. 8, México, Mayo, 1995. pp. 40 a 43.

CONCLUSIONES

1.- La compraventa es un contrato cuya característica esencial es la de transmitir un bien ya sea mueble o inmueble e inclusive a veces incorpóreo como los derechos o marcas, sus antecedentes se encuentran desde los tiempos más remotos con la aparición del trueque como instrumento de cambio de mercancías y a través de las diferentes culturas y edades de la humanidad. La compraventa ha tenido regulación jurídica y evolución de la misma hasta llegar a lo establecido en los códigos y leyes vigentes.

2.- La Asociación Nacional de Comerciantes en Automóviles Nuevos y Usados A.C. (ANCA), es un organismo de existencia necesaria, de presencia nacional y antigüedad que le dan carácter de agrupación serie y con sólidos objetivos, que agrupa a un sector del desarrollo económico nacional dedicado a la compraventa de automóviles usados principalmente, su función es la de promover las relaciones interpersonales entre sus socios para crear nexos de amistad y negocio formando un frente común para la defensa mutua de los intereses particulares y del gremio en caso de cualquier eventualidad jurídica, económica, social o de alguna otra índole.

3.- La compraventa es un contrato en el que intervienen dos sujetos, el comprador y el vendedor cuyo fin primordial es el de transmitir la propiedad de un bien, a través del pago de un precio cierto y en dinero, tal es pues la esencia de la compraventa, no obstante existen diversas modalidades que en su oportunidad se explicaron. La que interesa al presente estudio es la compraventa con reserva de dominio, en la cual el vendedor se reserva el dominio de la cosa vendida, en este caso un automóvil, hasta en tanto el comprador no lo liquida según lo establecido en el contrato respectivo.

4.- El contrato de compraventa con reserva de dominio que generalmente utilizan al vender los comerciantes en automóviles y que les es proporcionado por la ANCA, constituye un instrumento de prueba importante en el que se establecen las condiciones en que se vende la unidad, tales como precio, enganche, gastos, intereses, mensualidades, garantía, etcétera. Resulta importante que quienes a esta actividad se dedican, conozcan a la perfección los términos y alcances de dicho contrato ya que, en realidad los socios ANCA no lo conocen como se debe.

5.- La compraventa de autos usados constituye una importante rama del comercio nacional. Posee gran trascendencia ya que genera una considerable cantidad de recursos económicos y fuentes de empleo, de ella viven gran número de familias mexicanas a través del

empleo directo y tienen su sustento otras tantas mediante el gasto que los comerciantes establecidos hacen al adquirir o emplear bienes y servicios en un volumen importante.

6.- Los comerciantes en automóviles no establecidos o mejor conocidos como "coyotes", constituyen en primer lugar una competencia desleal para los comerciantes establecidos ya que no pagan impuestos, luz, teléfono, agua, empleados, etcétera, lo que disminuye sustancialmente sus costos. En segundo lugar, el coyotaje de autos, se traduce en un elemento nocivo para la sociedad ya que se presta a la comisión de delitos múltiples al no estar debidamente regulados e identificados. Los compradores que caen en manos de estos sujetos se ven jurídicamente desprotegidos al no tener el respaldo de un negocio establecido, regulado, identificado y que además puede ser sujeto de reclamación ante la PROFECO en su calidad de proveedor, lo que no sucede con los "coyotes" que están fuera de la protección de esta procuraduría ya que, al ostentarse como particulares, no se da la relación comerciante - consumidor sino solo una relación contractual de compraventa casuística entre dos particulares.

7.- Es necesario que el comerciante en automóviles usados conozca, por lo menos superficialmente, cuáles son las relaciones

jurídicas que se derivan de su actividad ya que, por lo general, los comerciantes en automóviles están ignorantes de las mismas.

8.- El comercio de automóviles usados tiene diversidad de facetas jurídicas, dentro de las cuales, el sujeto que desarrolla esta actividad se puede encontrar, es decir, puede ser proveedor en tanto se habla del derecho de protección al consumidor, actor en un juicio ejecutivo mercantil, patrón en el derecho del trabajo, contribuyente en el derecho fiscal, probable responsable o indiciado en el derecho penal, arrendatario en el derecho civil, socio de una sociedad mercantil, y tantas personalidades como el derecho le atribuya en el ejercicio de su actividad comercial.

9.- Es de vital importancia que el comerciante en automóviles usados conozca los principios jurídicos que rigen su actividad, pero especialmente los relativos al derecho de protección al consumidor ya que en la práctica, los compradores de automóviles hacen uso de este derecho y la PROFECO requiere a los proveedores para seguir el procedimiento, por lo tanto, dichos comerciantes deben conocerlo y allegarse de un abogado que los auxilie en el trámite ante esta dependencia, ya que de lo contrario pudieran hacerse acreedores a sanciones pecuniarias importantes por seguir defectuosamente el procedimiento que, a simple vista parece, sencillo y sin embargo se debe llevar con pulcritud y eficiencia.

10.- Los comerciantes en automóviles deben constituir una Sociedad Anónima de Capital Variable a efecto de establecer su empresa ya que este tipo no requiere de más trámite que presentarse ante un notario, otorgar tres nombres posibles, aportar el capital que exige la ley, y el notario se encargará de los trámites y de la protocolización del acta constitutiva correspondiente. Además es la más utilizada en nuestros días por sus beneficio, extensión y sencillez, por otro lado protege el patrimonio personal de cada uno de los socios ya que estos responden tan sólo hasta el monto de sus acciones y la sociedad como persona jurídico colectiva, responde con sus bienes. En caso de que también se constituya como una S.A. de C.V., pueden los socios aumentar o disminuir el capital social de la misma al así requerirlo las finanzas de la sociedad.

11.- El título de crédito más recomendable para ser utilizado por los comerciantes al otorgar sus créditos es el pagaré, ya que es un título que trae aparejada la ejecución, es decir, si el cliente no lo liquida a su vencimiento, simplemente se presenta la demanda y el C. Juez ordena que se embarguen bienes suficientes para cubrir el pago, sin notificación previa al deudor, lo que constituye una eficaz arma para el cobro judicial, además, en él, a diferencia de otros títulos, se pueden pactar intereses moratorios convencionales, es decir, al tipo que las

partes convengan, por otro lado, el pagaré no requiere del "protesto", como la letra de cambio para que sea pagado.

Otra característica que hace del pagaré un título de crédito ideal, es que si cualquiera de los pagarés no es liquidado a su vencimiento, podrán darse por vencidos todos los demás y será exigible toda la serie que no ha sido cubierta, los intereses moratorios que se pactaron y los gastos y costas del juicio.

Es importante resaltar que el contrato de compraventa con reserva de dominio que manejan los comerciantes establecidos y miembros de la ANCA, establece que la deuda queda garantizada con una serie de pagarés, otro factor que apoya las ventajas de utilizar este título de crédito al financiar directamente sus unidades.

12.- Existe una laguna legal dentro de la fracción primera, párrafo segundo del artículo 400 del Código Penal para el D.F. que señala lo relativo al delito de encubrimiento que menciona que si el que recibió la cosa bajo cualquier concepto, no tuvo conocimiento de su procedencia ilegítima por no haber tomado las precauciones necesarias para tal efecto, la pena se disminuirá hasta en la mitad. La laguna de este precepto radica en que no establece cuales son las providencias o precauciones que debió tomar el que, en este caso, adquirió un auto de procedencia ilegal, por lo que, cuando un

vehículo llama a la agencia que lo vendió, se cerciora de que no tiene reporte de robo, revisa los números de serie, motor, registro, etcétera y no observa ninguna anomalía, a mi juicio ya tomó las precauciones necesarias para cerciorarse de que la procedencia de la unidad es legal, entonces, si posteriormente aparece que el auto tiene una procedencia ilegítima (como en la práctica se ha dado el caso), el comerciante que adquirió la unidad no comete el delito de encubrimiento.

No obstante lo anterior, cuando se ha presentado esta situación a algunos comerciantes en autos, son citados como presuntos o probables responsables del delito de encubrimiento, inclusive, como referencia práctica, un C. Agente del Ministerio Público indicó a un comerciante cuyo nombre se omite por así solicitarlo, que debió llevar el vehículo controvertido a las instalaciones del departamento de recuperación de autos robados, ubicada en la cabeza de Juárez en la delegación Iztapalapa, a efecto de que un agente de la policía judicial lo revisara y dictaminara si la procedencia era legal o no, lo cual resulta imposible ya que de ser así, dicha dependencia solo se podría dedicar a estas cuestiones por el número de operaciones que diariamente se realizan tan solo en nuestra ciudad capital y los comerciantes dedicarían gran parte de su tiempo en acudir a este trámite, es más, de hecho, tal dependencia no proporciona este servicio, únicamente, a

través de ANCA, se informa a los socios si la unidad que están adquiriendo tiene reporte de robo o no.

Ante esta laguna legal, la Procuraduría General de Justicia del D.F., (PGJDF) debe normar sus criterios y establecer que los comerciantes en automóviles usados, afiliados a la ANCA, no son responsables del multicitado delito ya que, si toman las precauciones necesarias para establecer la legalidad o ilegalidad de la procedencia de la unidad.

Finalmente, los comerciantes en automóviles deben, en realidad, tomar las precauciones aludidas en la parte final del tercer capítulo de este estudio ya que así evitarán perder la unidad y verse implicados en el trámite del procedimiento a que haya lugar, ya sea ante la PGJDF o bien ante un juzgado penal.

11.- La situación financiera y económica nacional desencadenada a fines de 1994 y principios de 1995, ha generado que el comercio automotriz, tanto de la rama de autos usados como la de autos nuevos, se haya visto afectada económicamente al tener un mínimo desplazamiento de unidades, en virtud del poco o nada circulante que existe actualmente en nuestro país, al incremento indiscriminado en las tasas de interés, al aumento del dólar y de los

precios de autos nuevos y usados, situación observable en los distintos cuadros y gráficas del cuarto capítulo del presente estudio.

12.- Las altas tasas de interés, la escasez del crédito y la falta de liquidez de la población, hacen imposible proponer recursos o técnicas que pudieran mejorar la situación de venta de los negocios que comercian con automóviles, ya que estas propuestas se basan en la consecución de créditos triangulables a los clientes, es decir, que el propietario de un negocio de compraventa de autos consiga recursos económicos a fin de otorgar mayores facilidades al cliente que adquiere un auto usado orientado a aumentar ventas, o bien, como otro elemento de elevar el volumen de desplazamiento de unidades está el arrendamiento financiero, sin embargo, nuevamente la situación financiera crítica por la que atraviesa México, impide a las empresas dedicadas a otorgar créditos de este tipo efectuar sus operaciones normales, además de que los intereses son tan altos que resulta incosteable para los consumidores el adquirir cualquiera de dichos créditos.

En conclusión, los negocios dedicados a la compraventa de autos usados deben en primer lugar, reducir sus costos bajando en la medida de lo posible sus gastos de operación como empleados, luz, teléfonos, agua, etcétera; así lograrán ofrecer su producto a un precio menor aumentando las posibilidades de vender mayor volumen.

En segundo lugar, los tiempos actuales exigen al comerciante sacrificar el porcentaje de ganancia ya que al bajar los precios es más probable que su volumen de ventas sea mayor.

En tercer lugar, los comerciantes de automóviles deben procurar ofrecer al cliente ciertas facilidades, hasta donde la capacidad económica del negocio lo permita y procurando siempre conceder créditos garantizados y de bajo riesgo, es decir, hay que otorgar créditos con un aval con bienes raíces, verificar la solvencia económica del cliente y del avalista, su arraigo domiciliario y en el empleo, etcétera, esto se logra fácilmente mediante la contratación de una empresa dedicada a efectuar investigaciones crediticias y comerciales. Un crédito bien otorgado implica una buena recuperación del mismo: a veces es preferible dejar de vender una unidad que tener problemas posteriores para la recuperación del adeudo.

En cuarto lugar, es de resaltar la necesidad actual para los comerciantes de brindar al cliente un servicio de excelencia a través de una atención cordial, el mantenimiento de las unidades en perfectas condiciones, limpias, del mejoramiento estético de sus negocios, del cuidado de la presencia, educación y pulcritud de empleados y vendedores, de la hospitalidad al cliente, etcétera. La competencia es

tanta y los tiempos tan difíciles que es necesario buscar la excelencia en el servicio, se debe hacer sentir al cliente como en casa.

13.- La producción y comercialización de automóviles nuevos según cifras proporcionadas por la AMDA, demuestra que esta industria atraviesa por una grave crisis. Por otro lado, el aumento tan increíble en los precios de vehículos nacionales e importados nuevos, han creado una banda de precios demasiado ancha entre las unidades nuevas y las seminuevas tal y como se demostró en su oportunidad en el desarrollo del cuarto capítulo de este trabajo.

Estos factores a mi juicio, producirán que un porcentaje elevado de consumidores se encuentre imposibilitado para la adquisición de un auto nuevo, por ende, el comercio automotriz de usados, se verá beneficiado con la captación del mercado que antes tenían las agencias de autos nuevos, sin embargo, esto se logrará, entre otros factores, en el momento en que exista cierta recuperación económica nacional y comience a haber mayor dinero circulante en nuestro país.

14.- La compraventa de automóviles usados es un negocio con alcances jurídicos diversos, la realización de este trabajo me ha llevado a la conclusión de que quienes a esta actividad se dedican, deben conocer a fondo dichos alcances.

La complejidad jurídica en el manejo de una empresa de compraventa de autos usados o nuevos, y la cantidad de trabajo que existe en este campo, hacen posible que en el desarrollo profesional, un abogado se pueda dedicar exclusivamente a atender los asuntos de las diferentes empresas con esta actividad, logrando alcances económicos y profesionales con excelentes resultados.

La industria automotriz requiere de profesionales del derecho preparados y con conocimientos suficientes para hacer frente a las dificultades y situaciones que se derivan de esta actividad, pero sobre todo que conozca a fondo el manejo de este tipo de empresas para poder proponer soluciones eficaces a las controversias que se presenten.

BIBLIOGRAFIA

- ARCE Y CERVANTES José, *De los bienes*. 1ª edición, Ed. Porrúa S.A. México, 1990.
- ARELLANO GARCIA Carlos, *Teoría General del Proceso*. 3ª edición, Ed. Porrúa S.A. México, 1989.
- ARELLANO GARCIA Carlos, *Práctica forense Mercantil*. 3ª edición, Ed. Porrúa S.A. México, 1989.
- ARELLANO GARCIA Carlos, *Práctica forense mercantil*. 6ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1992.
- ASTUDILLO URSUA Pedro, *Los Títulos de Crédito*. 2ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1988.
- BAILON VALDOVINOS Rosario, *Formulario del juicio ejecutivo mercantil*. 2ª edición, Ed. Pac S.A. de C.V. México 1991.
- BEJARANO SANCHEZ Manuel, *Obligaciones civiles*. 9ª edición, Ed. Harla, México 1990.
- BRAVO GONZALEZ Agustín y BRAVO VALDEZ Beatriz, *Segundo curso de derecho romano*. 2ª edición, Ed. Pax, México 1987.
- BURGOA ORIHUELA Ignacio, *Derecho Constitucional Mexicano*. 16ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1989.
- CERVANTES AHUMADA Raúl, *Títulos y operaciones de crédito*. 14ª edición, Ed. Herrero S.A. México 1988.
- COLIN SANCHEZ Guillermo, *Derecho mexicano de procedimientos penales*. 12ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1990.

- DAVALOS José, *Constitución y nuevos derecho del Trabajo*. 1ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1988.
- DAVALOS José, *Derecho del trabajo I*. 3ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1988.
- DE LA GARZA Sergio Francisco, *Derecho financiero mexicano*. 16 edición, Ed. Porrúa S.A. México 1990.
- DE PINA Rafael y DE PINA VARA Rafael, *Elementos de derecho mercantil mexicano*. 24ª edición. Ed. Porrúa S.A. México 1994.
- DE PINA VARA Rafael, *Diccionario de derecho*. 15ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1988.
- DIAZ BRAVO Arturo *Contratos mercantiles*. 4ª edición, Ed. Harla S.A.
- FIX SAMUDIO Hector, *Ensayo sobre metodología, docencia e investigación jurídicas*. 1ª edición, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1981.
- GALINDO GARFIAS Ignacio, *Derecho Civil primer curso*. 9ª edición, Ed. Porrúa S.A. México , 1989.
- GARCIA RAMIREZ Sergio, *Introducción al derecho mexicano*. 1ª edición, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México 1981.
- GOMEZ GRANILLO Moisés, *Teoría económica*. 4ª edición, Ed. Esfinge S.A. México 1987.
- GOMEZ GRANILLO Moisés, *Breve historia de las doctrinas económicas*. 14ª edición, Ed. Esfinge S.A. de C.V. México 1987.
- JIMENEZ HUERTA Mariano, *Derecho penal mexicano*. 7ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1986.

- PALLARES Jacinto, *Derecho mercantil mexicano*. Edición facsimilar de la 1ª edición. Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1987.
- PAVON VASCONCELOS Francisco, *Manual de derecho penal mexicano*. 9ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1990.
- PAZOS Luis, *Ciencia y Teoría Económica*. 17ª Edición, Ed. Diana S.A. de C.V. México, 1991.
- PEREZ FDEZ. DEL CASTILLO B, *Contratos civiles*. 2ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1994.
- RAMOS ALVAREZ Oscar Gabriel, *Trabajo y seguridad social*. 1ª edición, Ed. Trillas S.A. México 1991.
- RANGEL COUTO Hugo, *El derecho económico*. 4ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1986.
- VAZQUEZ DEL MERCADO Oscar, *Asambleas, fusión y liquidación de sociedades mercantiles* 3ª edición, Ed. Porrúa S.A. México 1987.
- WITKER V. Jorge, *Derecho Económico*. 6ª edición, Ed. Harla, México 1990.

HEMEROGRAFIA Y DOCUMENTOS

Revistas

- EL EXTRA DE AMDA.* Responsable Sergio M. Velázquez, Ediciones de los meses de enero a abril de 1995. México 1995.
- NOTI ANCA* Responsable Luis Muñoz, Ediciones de los meses de octubre de 1994 a mayo de 1995. Méxco 1995.
- PROCESO* Responsable Julio Sherer Jaramilla, Ediciones de los meses de enero a abril de 1995.

Periódicos

- EL FINANCIERO* Ediciones diarias de los meses de Diciembre de 1994 a Junio de 1995.
- LA JORNADA* Ediciones diarias de los meses de Diciembre de 1994 a Junio de 1995.
- REFORMA* Ediciones diarias de los meses de Diciembre de 1994 a Junio de 1995.

Noticiarios

- PARA EMPEZAR* Responsable Pedro Ferriz de Con. Tres ediciones diarias de los meses de Diciembre a Junio de 1995.

Documentos

Cifras, estadísticas y gráficas facilitadas por la Asociación Nacional de Distribuidores de Automóviles AMDA.

LEGISLACION

CODIGO CIVIL. 12ª edición, Ed. Delma S.A. México, 1994.

CODIGO DE COMERCIO. 10ª edición, Ed. Delma S.A. México, 1993.

CODIGO DE PROCEDIMIENTOS CIVILES. Ed. Berbera S.A. de C.V. México 1994.

CODIGO PENAL para el D.F. en materia común y para toda la República en materia federal, edición comentada, Ed. Sista, México 1994.

CODIGO PENAL. 7ª edición, Ed. Delma S.A. México, 1993.

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADO UNIDOS MEXICANOS. Ed. Porrúa, México 1994.

LEY FEDERAL DE PROTECCION AL CONSUMIDOR. 1ª edición comentada por José Ovalle Fabiea, Ed. Mc. Graw Hill, México 1995.

LEY FEDERAL DEL TRABAJO. 1ª edición, Ed. Alco S.A. de C.V. México 1990.

LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES. 8ª edición, Ed. Delma S.A. México, 1994.

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO. 8ª edición, Ed. Delma S.A. México, 1994.