

300609

UNIVERSIDAD LA SALLE

1

FACULTAD DE DERECHO

209

INCORPORADA A LA U.N.A.M.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN
DE METALES NOBLES

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
CARLOS A. CEBALLOS DE LA MORA

LIC. NELSON MONZALVO LAGUNA
DIRECTOR Y ASESOR

MÉXICO, D.F.

1996.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

TESIS

COMPLETA

TESIS

COMPLETA

INDICE

INTRODUCCIÓN

i

PRIMERA PARTE ASPECTOS HISTORICOS

CAPÍTULO PRIMERO

LA PREHISTORIA

1. Edad de la piedra pulida. 3
2. Edad de los metales. 3
- 2.1 Edad de cobre. 3
- 2.2 Edad de bronce. 11
- 2.2.1 Expansión de la civilización en la Edad de bronce. 14
- 2.2.2 Culminación de la Edad de bronce. 17
3. Edad de hierro. 24

CAPÍTULO SEGUNDO

LA ÉPOCA PREHISPÁNICA

1. Origen y desarrollo de la orfebrería. 29
2. Los metales y sus herramientas. 30
3. Regiones orfebres en América. 31
4. Orfebrería y sociedades indígenas. 31
5. El oro como tributo en la Época Prehispanica. 33

CAPÍTULO TERCERO

LA COLONIA

1. Indicios de riqueza metalífera. 36
2. El oro como tributo indígena en la época peninsular. 37
3. Cortés y la primera audiencia. 38
4. La Segunda audiencia. 42
5. Las Ordenanzas y los gremios en la Nueva España. 45

SEGUNDA PARTE
COMERCIALIZACIÓN DE LOS METALES NOBLES

CAPÍTULO CUARTO

RELACIÓN COMERCIAL ENTRE EL ESTADO Y LA INDUSTRIA JOYERA

1. La compra de metales nobles por la industria joyera.	58
2. Vicios en la compra venta de metales nobles.	97
3. Ordenamientos jurídicos que debe observar la industria joyera.	105
3.1 La norma oficial mexicana.	106
3.1.1 ¿Quién la emite?	108
3.1.2 Antiguas normas oficiales mexicanas que regularon los metales nobles.	113
3.1.3 Decreto por el que se abrogan diversos ordenamientos que declaran obligatorio el uso de marcas en diversos artículos.	123
3.1.4 El proyecto de norma oficial mexicana nom-033-scfi-1993.	124
3.1.5 La Norma Oficial Mexicana NOM-033-SCFI-1994.	128
3.1.6 Un nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana	133
3.1.7 Sanciones por incumplimiento.	136
3.2 Las marcas reguladoras de la pureza de los metales nobles.	139
3.2.1 Obligación de marcar los artículos elaborados con metales nobles.	140
3.2.2 Tipos.	144
3.2.3 ¿Quién imprime esas marcas en las joyas?	146
4. Los laboratorios de prueba.	148
5. La certificación oficial.	149

CAPÍTULO QUINTO

RELACIÓN COMERCIAL ENTRE EL JOYERO Y EL CONSUMIDOR.

1. Ofrecimiento de joyas al público en general.	151
2. La adquisición de joyas por parte del consumidor.	153
3. Vicios en la compraventa de joyas.	162
4. Ordenamientos jurídicos protectores del consumidor.	169
5. Los laboratorios acreditados ante el sistema nacional de acreditamiento de laboratorios.	175
6. Los organismos de certificación.	178

CAPÍTULO SEXTO

Terminología	183
--------------	-----

CONCLUSIONES	189
---------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	206
---------------------	-----

INTRODUCCIÓN

Seleccioné el tema *Irregularidad jurídica en la comercialización de metales nobles* por una razón, de mis 28 años de vida, 19 de ellos han convivido con la crisis más aguda en la historia de México, 11 años de trabajo con mis Señores Padres en la industria de la joyería me enseñaron que una de las formas -hay varias- de protegerse de la devaluación del peso mexicano frente a otras divisas, es invertir el excedente en oro, plata o en gemas.

De las tres formas de protección del poder adquisitivo enunciadas, sólo analizaré las inversiones en oro, por representar un mayor movimiento en el mercado; la plata, ligada al oro, la abordaré como referencia.

En el análisis, demostraré que las actuales formas de control en la manufactura de efectos en oro y de protección al inversionista o consumidor, son inefectivas. Algunas de las razones de violación a las formas de control en la manufactura de efectos en oro son: la evasión al fisco, buscar una mayor ganancia o al verse el joyero afectado por una fuerte devaluación del peso mexicano -aumentando el valor del oro- y con la necesidad de cumplir con sus compromisos, baja el peso y el quilataje (pureza de oro) a las piezas.

Estas violaciones a las normas jurídicas, dificulta el uso de la inversión en efectos manufacturados en oro, los problemas se relacionan con el quilataje, el peso, la distinción entre oro-ley y oro-comercial, y la separación del valor oro y el valor trabajo de las piezas al momento de vender. Agravándose el caso con alguna de las siguientes variantes:

- a. Se carece de una factura o certificado que garantice la calidad, peso y precio de la pieza;
- b. Se dictamine el quilataje con métodos rudimentarios e imprecisos, con el fin de confundir;

La industria de la joyería, durante la Colonia, contó con el ensayador, el marcador y cuatro señales marcadas en las piezas; estos controles fueron excesivamente estrictos, al igual que las formas establecidas por el gremio para pasar de aprendiz a oficial y de oficial a maestro, otorgando al consumidor una garantía de lo que estaba comprando; estructura desecha por las guerras internas y las nuevas leyes. El gobierno buscando la forma de

proteger al consumidor retoma la figura colonial del marcaje con variantes, como la norma oficial mexicana y los controles fiscales, variantes inadecuadas, la primera variante observa fallas como: no contar con la figura del ensayador (representante del gobierno), y el marcaje como el quintado de la pieza sean practicados por el joyero.

La relación comercial nacida entre el consumidor y el joyero es tan importante y necesaria para el estudio del problema; la inexistencia de una compra o de una venta no permitirían demostrar que las actuales normas jurídicas reguladoras de la industria de la joyería son ineficientes si no retomamos la figura del ensayador oficial y el uso de las cuatro señales o marcas de la Colonia.

PRIMERA PARTE

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

CAPÍTULO PRIMERO

LA PREHISTORIA

Tiene como propósito recordar el primer encuentro del hombre con el metal, las primeras formas de trabajarlo, sus herramientas, el descubrimiento de otros metales, su comercio, los primeros trabajos en oro y el control por parte de los gobernantes o sacerdotes; se divide en:

1. Edad de la piedra pulida.
2. Edad de los metales.
 - 2.1 Edad de cobre.
 - 2.2 Edad de bronce.
 - 2.2.1 Expansión de la civilización en la Edad de bronce.
 - 2.2.2 Culminación de la Edad de bronce.
3. Edad de hierro.

1. LA EDAD DE LA PIEDRA PULIDA.

Alrededor de 6000 años antes de Cristo una raza mediterránea introdujo en Europa el uso de utensilios en piedra pulida. Este período precede al descubrimiento de los metales.

2. LA EDAD DE LOS METALES.

2.1 EDAD DE COBRE.

Nadie sabe con seguridad el lugar en que los primeros metalistas empezaron su actividad. Los metales pronto llegaron a ser tan valiosos que se convirtieron en artículos de cambio y viajaron ampliamente, llegando a ser materia prima importada.

El profesor Friedrich Benh comenta:

“El círculo cultural del Occidente Europeo recibe su carácter por la gran riqueza de mineral que hay en su región de origen y que ha determinado durante toda la antigüedad el papel histórico de la provincia Ibérica. Antes que en ningún otro sitio encuentranse aquí objetos de metal, pequeñas hachas y breves puñales triangulares hechos de cobre, con amplia base, en unión de otros instrumentos de piedra”¹

La ciencia comparada del lenguaje reconoció ya hace un siglo la afinidad entre muchos idiomas europeos y asiáticos. Esta afinidad supone la procedencia común de un idioma primario, con ella la existencia de un pueblo primigenio, recibiendo el nombre de ‘Indogermánico’.

No existe palabra común para metal

“cuyas denominaciones se reconocen como palabras ajenas que peregrinan con la cosa misma; el nombre del cobre en germánico primitivo (arut) y en babilónico urud) son idénticos, y en todo caso, sin cambio de la coval radical”²

¹ Que sucedió en la Historia;
V. Gordon Childe,
Editorial Leviatán, 1987.

² Que sucedió en la Historia;
V. Gordon Childe,
Editorial Leviatán, 1987.

Los pueblos indogermánicos primitivos no conocían el metal antes de su separación, encontrándose en el estadio de la cultura premetálica que acabamos de describir.

Depositarias de una cultura del cobre fueron España, los Alpes Orientales, Hungría y la 'Isla de Cobre' Chipre; que proveyó la parte oriental de los países mediterráneos. De Chipre se enviaba el cobre en barras en forma de doble hacha, antiguo símbolo Cretense de la divinidad y su peso era la mina cretense de 618 gramos; también se exportaba el cobre en productos manufacturados.

En comunidad neolíticas, los arqueólogos han hallado materiales traídos de largas distancias. En Sialk (ciudad en el norte de Paquistán) se hacían pequeños adornos con el cobre nativo que había sido acarreado a través de unas 100 millas.

La revolución neolítica tuvo lugar, en una vasta extensión, limitada al oeste por el desierto de Tahúr y los Himalaya; al norte el espinazo montañoso eurasiático (Balcanes, Cáucaso, Elburz, Híndu-Kush); y al sur por el trópico de Cáncer.

Su situación geográfica ofreció estímulos para una organización social intensa y recompensa para una cooperación en gran escala. Brindó facilidades de comunicación, con lo cual, se pudo mancomunar conocimientos nuevos, reunir y concentrar materiales esenciales.

El registro arqueológico comienza en los pequeños oasis de las estepas y mesetas. La cultura más primitiva fue la sociedad de Sialk (Sialkot, ciudad en el norte de Paquistán). El cobre se considera piedra superior y se trabaja golpeando en frío.

El siguiente conjunto de poblados, fue construido por un grupo con tradiciones diferentes; los arqueólogos los llaman halfianos, por el lugar Tel Halaf, sobre el Khabur; donde sus típicos productos fueron identificados por primera vez. Dan paso a una nueva cultura Al'Ubaid, trabajan el metal por el método del vaciado, sobre grandes moldes de piedra labrada.

Comunidades como Sialk III y otras de Siria, Asia menor, Chipre y la Grecia peninsular; poseían todos los conocimientos técnicos. Durante el lapso de más de mil años los pueblos del cercano Oriente habían llevado a cabo descubrimientos de consecuencia revolucionaria: la metalurgia y el bronce. Significando cuatro descubrimientos:

1. Maleabilidad del cobre;

2. Fusibilidad del cobre;
3. Reducción del cobre de los minerales;
4. Aleaciones;

En Susa, ciudad de Elam, que fue en tiempos del Imperio Persa, residencia de Darío y de sus sucesores; ya es conocido el cobre a contar del año cuatro mil y que el bronce se descubriera en esa misma fecha en Mesopotamia.

Antes del tres mil se propagaron los conocimientos por lo menos hacia el Egeo, Turquestán y la India; el Occidente ignora el uso de los metales, probablemente hasta un período comprendido entre los años 2500 y 2000 antes de la era Cristiana.

Hacia 1900 llegó a China y Bretaña, apareciendo los pueblos históricos: los ligures en Italia y en Francia, los iberos en España.

El vaciado es más fácil y el producto obtenido de mejor calidad, si al cobre se le añade estaño; las ventajas de esta dan lugar al Bronce; excepto dos centros localizados en México y Perú, donde se trabaja con bronce, ninguno llegó al Nuevo Mundo.

Las ciencias aplicadas a la metalurgia son más difíciles de comprender que las empleadas en la agricultura o en la alfarería. El cambio químico provocado por la fundición es mucho más sorprendente que aquel que transforma la arcilla en alfarería. La conversión de minerales verdes o azules, cristalinos o quebradizos; en cobre, rojo, duro es una verdadera sorpresa. El paso del estado sólido al líquido y viceversa, verificado en la fundición, es apenas menos asombroso. Las mismas manipulaciones son todavía más intrincadas y difíciles que las que exigen la alfarería, el hilado o la construcción de canoas.

No es sorprendente que en las sociedades primitivas los metalúrgicos sean siempre especialistas, siendo un oficio y una técnica. Los forjadores y mineros poseen una habilidad peculiar y han sido iniciados en los 'misterios'. Su saber era transmitido por los métodos concretos de precepto y ejemplo; pero no se divulgan a todos los miembros de la comunidad. Las operaciones de la minería, la fundición y el vaciado, son demasiado complicados y exigen una atención continua para ser efectuados a intervalos.

Como los artesanos eran los transmisores prácticos de las tradiciones científicas de la barbarie, su capacidad de emigrar contribuyó a la difusión de los descubrimientos. Los conocimientos metalúrgicos son la primera aproximación a la ciencia internacional.

El conocimiento de un oficio debe ser secreto. Se transmite de padre a hijo y de maestro a aprendiz. Los artesanos tienden así a formar gremios o clanes que guardan celosamente los misterios del oficio. Entre los bárbaros encontramos clanes de oficios hereditarios, organizados sobre la misma base de 'parentesco' que los clanes salvajes.

La adopción de herramientas de metal dará paso a una nueva clase que carecía de lugar en una economía neolítica pura; cada habitante sacrifica su independencia por cuanto considera necesarias las herramientas de metal, adquiriéndolas al forjador por medio del trueque.

Lo mismo sufre la aldea neolítica, el cobre no es común, debió ser importado, implica un comercio en realidad; en adelante, debe producir un excedente por encima de sus propias necesidades domésticas.

Casi siempre la materia prima, debió ser importada; su uso regular implica el comercio en realidad. Tan pronto como el metal es considerado una necesidad y no un lujo, la unidad local, por ese mismo hecho, se torna dependiente de los materiales importados. La sociedad debe intensificar su producción de alimentos para mantener a los especialistas que se dedican a explotar las mina, extraer y elaborar los nuevos materiales necesarios.

Merced a la relativa escasez de cobre y a la absoluta de estaño, por las dificultades en el transporte de materiales pesados, se requiere un gran excedente para mantener a los especialistas esenciales. El equipo de bronce exige un intenso trabajo social, por lo tanto es inevitablemente caro.

Otra serie de descubrimientos e inventos independientes había simplificado la satisfacción de la demanda, al reducir el costo del transporte. Tras haber domesticado el ganado dieron con la idea de dejar a cargo de los bueyes parte de sus pesadas faenas. El primer paso, debió inventarse un yugo y un arnés. Los documentos escritos o inscritos atestiguan el uso de arados en la Mesopotamia y Egipto más o menos por el año 3000 a.C. y en la India no mucho más tarde. Así, en el año 1000 a.C. el arado, al igual que el bronce, había alcanzado los límites de su difusión antigua.

En Asia anterior y sobre las nieves de Europa septentrional las cargas podían ser transportadas en trineos; ese transporte había sido revolucionado por la aplicación del movimiento rotativo, por la invención de la rueda, cuyo uso estaba ya generalizado antes

del año 3000 a.C. Carros como esos se emplean todavía en Cerdeña, Turquía y Sind. Alrededor del año 2000 a.C. se usaban vehículos con ruedas desde el valle del Indo a las costas sirias. En Egipto, sin embargo, no se usaron antes del 1600 a.C. Pero el invento había llegado a Creta en 2000 a.C., y antes de terminar el segundo milenio, se conocía desde China a Suecia. Entre tanto, al cruzarse con otros inventos el transporte con vehículos se había acelerado considerablemente.

En Sialk, Irán y Anau, Turquestán; se han encontrado huesos de caballos del cuarto milenio. En esta dirección se halla probablemente la zona de donde procedían los caballos, siendo tal vez el oasis Merv el centro de su domesticación.

Los grabados en hueso del año 3000 a.C., provenientes de Susa, Elam, muestran con nitidez jinetes, pero lo que no aparece tan nítido es el animal montado. El ir a caballo, como un medio de acelerar los viajes y facilitar el comercio, es un factor que debemos calcular; pero tocante al alcance de la equitación y del uso de caballos en general antes del 2000 a.C., lo que sabemos es aún problemático.

Por lo tanto, antes de finalizar el cuarto milenio a.C. la energía de bueyes, caballos y asnos, por un lado y la rueda por otro, habían aportado a las sociedades orientales una fuerza motriz y un equipo para el transporte por tierra, que no fueron reemplazados hasta el siglo XIX. Y en el año 3000 a.C. el viento proporcionó fuerza motriz para el transporte por agua; la prueba más antigua de la existencia de navíos la brindan los dibujos de los jarrones egipcios, que son algo anteriores al año 3000 a.C. Merced a este invento, el hombre utilizó por primera vez una fuerza inorgánica para proveerse de energía motriz, que, en tal sentido, siguió siendo única hasta la invención de la rueda hidráulica al final del primer milenio a.C.

El comercio de la antigüedad, en cuanto trabaja con mercancías baratas y populares a granel, fue principalmente marítimo. Los nuevos medios de transporte que acabamos de describir, al simplificar la distribución de mercancías, promovieron por supuesto el nacimiento de la nueva clase de artesanos que dependían de los materiales importados.

Los sellos, son al principio amuletos que confieren maná a sus afortunados portadores. Apretando su amuleto-sello contra la arcilla pegada sobre la tapa de un cántaro,

un individuo podía imprimirle parte de su personalidad y marcarlo como propiedad suya; indica, presumiblemente, el reconocimiento de los derechos de propiedad.

La metalurgia, la rueda, el carro tirado por bueyes y el buque de vela constituyen los cimientos de una nueva organización económica. Las importaciones, según lo destacamos eran fundamentales para poder vivir en una llanura aluvial. Alrededor del año 3000 a.C. el cobre o el bronce, la madera de construcción, la piedra, por lo menos para molinos de mano y huecos de puerta, se habían convertido en necesidades para la población urbana. El oro, la plata, el plomo y otras sustancias preciosas fueron consideradas también necesidades de los dioses. Estos y otros materiales se importaban con bastante regularidad, a juzgar por las cantidades encontradas en las ruinas, y más aún en las tumbas. El cobre llegaba sobre todo de Omán, en el golfo Pérsico, pero probablemente también de las montañas orientales, los montes Tauto constituían una importante fuente de plata y plomo. En verdad el comercio era tan intenso y activo que traía de las ciudades del valle del Indo artículos manufacturados: sellos-amuletos, perlas y quizá hasta jarrones de alfarería.

En consecuencia, el transporte resultaba caro. Los comerciantes necesitaban, además de las mercaderías, víveres y un equipo para el viaje, medios de compra y defensa.

En puntos terminales debieron establecerse agencias semipermanentes para la recaudación de los fletes y cargamentos, de la misma manera que las empresas europeas han establecido 'factorías' y colonias en las costas de África y China o en las ciudades del Levante y Estambul. Han quedado muchos documentos y cartas comerciales a comienzos del segundo milenio en la meseta de Asia Menor, y dedicada a la exportación de cobre, plata y plomo desde las minas turcas. Referencias que hallamos en epopeyas posteriores denotan que existía ya alrededor del año 2500 a.C.

Después del año 2500 a.C. el comercio en metales, vital para la industria de ornamentos, se transformó, al menos por períodos y en teoría, en un monopolio real. De todos modos, el rey, como el Estado, era el comprador principal de metal y artículos similares, dominando así el mercado.

La invención de un sistema de escritura fue precisamente un acuerdo sobre los significados que la sociedad debía asociar a los símbolos que usaba para sus objetivos

comunes, podemos llamarlos pictogramas. También las abreviaturas especiales usadas como caracteres fueron sugeridas a veces por los grabados de los sellos.

Ahora bien, los dibujos no podrían representar convenientemente muchas cosas que había que registrar.

Superada esta dificultad resolviendo adjudicar a un dibujo significado completamente arbitrario. Por ejemplo se escogió un jarro con pico para designar una determinada medida de volumen, digamos un gur. Dibujando trazos en el cuerpo del jarro, podían distinguir un gur de cebada (dos trazos) de un gur de cerveza (tres trazos). Esto se realizaba ya en el Cuarto Milenio a.C.

Debido a su carácter convencional, el sistema de escritura y cálculos tuvo que ser perpetuado a través de la educación. Las actividades mercantiles de las corporaciones sacerdotales y comerciales particulares, requirieron la unificación de pesos y medidas, acuerdos concluidos por la sociedad para el uso de unidades comunes. Pero para sus simples necesidades, bastan las normas concretas de comparación que la naturaleza suministraba ya hechas: el largo del dedo, la palma o el antebrazo, el peso de un grano o de una jarra llena. El codo personal o natural (antebrazo) debe ser reemplazado por un codo social o convencional aceptado por todos como norma de comparación. Tenía que ser inscrita en patrones de madera o metal. Se halló conveniente hacer del codo convencional un simple múltiplo (en la práctica quintuplo) del 'codo', unidad de medida inmediatamente menor, y parte alícuota (un sexto) de la unidad inmediatamente superior, y así sucesivamente.

Las nuevas unidades convencionales de peso estaban relacionadas numéricamente en la misma forma simple que las unidades de longitud, representadas por pesas talladas de hematita, tales como las que se encuentran a menudo los excavadores. De paso, digamos que antes de que estas normas pudieran establecerse y utilizarse, debió haber sido inventada la balanza.

La complicada economía demandó una aritmética y una geometría. Los escribas sumerios necesitaban saber -por lo menos con aproximación- qué cantidad de semilla debía reservarse para sembrar los campos de la divinidad; la unidad de superficie era una medida de cereal, la palabra equivalente a 'volumen' significa literalmente 'montón de tierra'.

La misma forma de anotación numérica habrían ilustrado gráficamente las reglas de cálculo más sencillas si no las hubiera tornado familiares el sistema de contar con los dedos. La multiplicación no es más que una suma repetida '22 por 4' significa 'sumar 4 veces 22'. Antes del año 2500 a.C. los sumerios habían advertido los resultados de tales sumas y trazado tablas de multiplicar, semejantes a las que aprendemos en la escuela.

La nueva economía había acrecentado tanto el intercambio de mercancías y servicios, que llegó a demandar una norma común en función de la cual pudieran ser medidas y valuadas las distintas clases de mercancías. esta norma convencional de valor constituía al mismo tiempo un medio de intercambio con el cual podían recompensarse todos los servicios (es decir, pagarse los salarios) y comprarse toda clase de artículos. La primera norma aprobada socialmente fue la cebada, sostén vital que todos necesitaban y para cuyo logro debían trabajar y producir mercancías; aún en el período dinástico primitivo los salarios y rentas se pagaban principalmente en cebada.

Pero ya el metal -plata y, para pequeñas sumas, el cobre- había sido aceptado en general como el medio y la norma más conveniente, y continuaron siéndolo en la Mesopotamia durante dos milenios. Pero las unidades no eran monedas, garantizadas en cuanto a calidad y peso por un Estado, sino cantidades pesadas para cada transacción de acuerdo con las normas metálicas convencional equivalente a la transición hacia una economía monetaria a partir de lo que se denomina economía natural. En ésta un objeto era permutado por otro; ahora a todos se les podía poner precio (tanto ciclos de plata o grus de cebada), estableciéndose una comparación cuantitativa.

La riqueza puede valorarse ya no en alimentos, esclavos y mercancías susceptibles de ser consumidos, usados y poseídos, sino en función de la mercancía de mercancía, el medio abstracto general que no puede ser consumido pero sí cambiado por cualquier mercancía consumible o servicio útil. En consecuencia, la producción para el mercado de objetos que se vendían por dinero puede empezar a sustituir la producción para el uso de mercancías deseadas por el fabricante mismo, o encargadas por alguien que las desee y promete al fabricante una inmediata y adecuada retribución.

Además, se considera que la nueva riqueza generalizada posee la propiedad de multiplicarse y reproducirse, inherente a sus formas primarias: el cereal y el ganado. Al

igual que el grano y el ganado en pie, puede ser tratada como capital y usada para asegurarse un aumento: la ganancia. En consecuencia, se cargará un interés por cualquier préstamo. En la sociedad mesopotámica, la clase comerciante -en gran parte semítica-, que desde los días de Sargón era cada vez más conspicua y próspera, desarrolló y explotó de modo brillante estas ideas, que estaban destinadas a tener efectos revolucionarios, ahondando el resquebrajamiento de la organización gentil, engendrando una nueva clase media y aceitando la maquinaria de la producción. En la sociedad sumeria de la era dinástica primitiva el proceso disolvente recién comenzaba.

2.2. EDAD DE BRONCE.

En el valle del Nilo la revolución urbana, sólo puede ser estudiada después de su culminación. ésta coincidió con la unión de todo Egipto bajo el mando absoluto de un rey soberano, suceso comparable a la unificación que Sargón llevó en la Mesopotamia, pero anterior en más de cinco siglos.

Al sur del Cairo el estrecho valle que cruza la meseta árida y desierta guarda analogía con Sumeria. Estaba ocupada también por una cadena de marismas. A través de las marismas el Nilo proporciona una vía perfecta para el transporte. En el valle no había maderas de construcción ni metales.

El desierto brindaba pedernal para cuchillos y hachas. En estas fajas se establecieron los llamados egipcios predinásticos. Los tótem, animales, platos y objetos naturales de los cuales los aldeanos se creyeron descendientes, se convirtieron en los emblemas y estandartes de las provincias o nomos en que Egipto se dividió durante el período histórico. Los aldeanos conocían el oro y el cobre, aunque veían en el metal una clase superior de piedra, no apreciaban las ventajas que le confería su fusibilidad.

Los implementos y armas de cobre fundido y los nuevos materiales importados - muchos, como el lapislázuli, de origen asiático- comenzaron a llegar al alto Egipto. Visitaron las aldeas meridionales naves que enarbolaban estandartes, las cuales en la época histórica pertenecían a las provincias del Delta y de la época mediterránea. Los nuevos materiales denotan con certeza la afluencia de nuevas ideas; emergen nuevas técnicas, se descubre la química del vidrio y se elabora mayólica.

Finalmente en la fase seminiana las tumbas reales están abarrotadas de jarras de piedras y metales preciosos, ornamentos de oro, armas y artículos de tocador de cobre. Todo ello prueba la concentración de una riqueza extraordinaria, la existencia de una multitud de artesanos especializados y expertos, un amplio comercio exterior.

'Menes', jefe del clan del halcón e identificado mágicamente con su tótem, ha conquistado al resto del valle y del delta, uniendo las aldeas y clanes independientes en un solo estado, casi podríamos decir en una sola unidad doméstica. A medida que la población y la riqueza aumentaban, crecía también la grandiosidad y solidez de las tumbas, hasta alcanzar su máximo con Keops de la dinastía IV. Los faraones enviaron expediciones a Sinaí para extraer cobre, apoyadas por el ejército real.

Así, alrededor del año 3000 a.C., se produjo una revolución económica que no sólo brindó a los artesanos egipcios medios de subsistencia y materias primas, sino que suscitó también la escritura y la ciencia erudita y originó un estado.

A los artesanos especialistas alojados en la gran 'casa' del faraón, se les aseguró los medios de subsistencia provenientes del excedente recogido en los graneros reales, y se les proporcionó herramientas de metal y materias primas de la provisión del rey. En la Edad de las pirámides encontramos joyeros vinculados a los establecimientos mortuorios y a las propiedades de los nobles. Es de suponer que los artesanos disfrutaban de una escasa libertad económica; probablemente, como los cultivadores, cambiaban de dueño junto con la finca donde trabajaban. Los oficios ejercidos eran los mismos que en la Mesopotamia, pero sus productos individuales muy diferentes. Hasta las herramientas egipcias de cobre más simples se distinguen fácilmente de las sumerias. Según parece, el bronce de estaño era desconocido.

Los materiales extranjeros que se requerían -cobre de Sinaí, oro de Nubia, lapislázuli y otras gemas mágicas de Asia- eran traídos principalmente por las expediciones que enviaba el estado, el campo de acción para los mercaderes era mucho menor en Egipto que en la Mesopotamia.

Dentro de las 'casas' reina una economía natural; los metales (oro y cobre) eran reconocidos socialmente como normas de valor, y en ciertas transacciones los anillos servían como moneda corriente.

El comercio de exportación absorbió relativamente pocos productos industriales, porque las importaciones eran introducidas en calidad de tributo, sin pago o pagadas en oro.

Antes del año 2500 a.C. había surgido en la India una tercera civilización de la Edad del Bronce, simbolizada por populosas ciudades, industrias sumamente especializadas, un comercio de vastos alcances y una escritura pictográfica. En las llanuras regadas por las crecientes del Indo y sus cinco tributarios (el Penjab).

El registro arqueológico atestigua la misma variedad de oficios especializados y a menudo en ambos países los procedimientos son idénticos, los forjadores aleaban cobre con estaño para hacer bronce, los artículos de los artesanos son muy diferentes. Hasta las más sencillas herramientas de metal hechas en la India se distinguen a primera vista de los productos sumerios o egipcios.

Las materias primas para la industria tenían que ser importadas desde lugares muy distantes; el cobre, de Rajaputana y quizá de Beluchistán; el estaño, el oro y diversas piedras preciosas, inclusive el lapislázuli eran traídos de regiones extrañas por completo a la India. Las manufacturas de las ciudades indias llegaron hasta los mercados del Tigris y el Éufrates.

Parcería deducirse que los artesanos de las ciudades indias producían en gran medida 'para el mercado'. No es factible determinar con certeza la forma de moneda circulante -si la hubo- y la norma de valor aceptada por la sociedad para facilitar el intercambio de mercancías. Los depósitos adyacentes a muchas casas particulares espaciales y cómodas indican que sus dueños eran comerciantes. Su número y dimensiones hablan de una fuerte y próspera comunidad mercantil.

En las ruinas se ha recogido una sorprendente riqueza de ornamentos de oro, plata, piedras preciosas y mayólica, vasijas de cobre batido e implementos y armas de metal. La mayoría parece provenir de las casas atribuidas a 'comerciantes ricos'. Pero en los barrios obreros de harppa apareció una acumulación de herramientas de cobre y ajorcas de oro, nada de esto nos habla de tesoros reales.

De todos modos la sociedad del valle del Indo creó una escritura convencional y una anotación numérica (sobre una base decimal), y normas de pesas y medidas (diferentes de las sumerias y egipcias).

2.2.1 EXPANSIÓN DE LA CIVILIZACIÓN EN LA EDAD DE BRONCE.

Las cunas aluviales de la civilización importaban muchas de las materias primas requeridas por las industrias urbanas y los artículos de lujo que llegaba a ser necesidades. No es sorprendente encontrar los productos de los talleres urbanos en los territorios bárbaros desde donde o a través de los cuales debían venir las importaciones indispensables. En Beluchistán, entre las ruinas de aldeas, Stein halló enseres de metal y alfarería exportados desde las ciudades del valle del Indo. Sellos semejantes a los que estaban de moda en la Mesopotamia durante la fase Jemdet Nasr antes del año 3000 a.C., han aparecido en sitios tan lejanos como Asia Menor y el archipiélago griego. Las manufacturas egipcias eran llevadas a las costas sirias septentrionales y a Creta, y allí se fabricaban imitaciones.

En realidad, no sólo se difundieron los objetos de la industria urbana, sino que también debió extenderse la nueva economía que los producía. Para persuadir a sus dueños que cambiaran las materias primas necesarias por manufacturas, debían inducirlos no sólo a demandar tales manufacturas, sino también a acomodar sus economías para estar en condiciones de absorberlas. En la práctica, las manufacturas que debían ser exportadas a través de largas distancias en las condiciones del transporte terrestre de la Edad del Bronce, eran principalmente artículos de lujo de volumen reducido, que atraían a una pequeña clase poseedora de un excedente concentrado de riqueza. A fin de venderlas, los jefes o dioses de las tribus bárbaras debieron ser incitados a arrancar de sus adeptos y adoradores un excedente de sustancias alimenticias para mantener a leñadores y mineros, por un lado; y a cortes y templos, por otro. Y esto fue lo que sucedió, según todas las evidencias.

Lo mismo debe haber ocurrido en toda la Mesopotamia. Después del año 2000 a.C. encontramos una cabala colonia de mercaderes semitas (asirios) establecidos alrededor de la corte del príncipe hitita de Kanesh en la cuenca del Halys, en el centro de Asia Menor. Se dedicaban a intercambiar metales por tejidos mesopotámicos y otras manufacturas. Las cartas comerciales que de ellos nos quedan ofrecen un vivo cuadro de las caravanas de asnos de carga que cruzaban periódicamente las estepas sirias y los montes.

Otra manera de procurarse las materias primas necesarias consistía en alzar las nuevas armas de metal contra las sociedades que poseían dichas materias primas, y

arrebatárles lo requerido en calidad de tributo. Los egipcios, que comerciaban amigablemente con los gibilitas, al igual que con los árabes y etíopes, 'asolaron a los desgraciados nómadas' que habitaban en torno de las minas de cobre de Sinaí. Los faraones enviaron expediciones armadas para extraer los minerales, los cuales han dejado inscripciones bélicas en las rocas de la montaña. Conquistaron la región aurífera de Nubia y obligaron a los nativos a pasarles oro como tributo. Pero aparte de esto, los egipcios evitaron emprender aventuras imperialistas fuera del valle del Nilo hasta el año 1600 a.C.

Las expediciones que éstos enviaban para obtener piedra y madera pueden haber sido aventuras tendientes a consolidar un imperialismo económico. Los reyes traían de vuelta un inmenso botín. Sus victoriosos soldados participaban de los despojos. De este modo la distribución forzosa de la riqueza acumulada en los tesoros conquistados, aumentó el poder adquisitivo de la Mesopotamia y estimuló la producción. Al mismo tiempo los prisioneros de guerra engrosaron las filas de los productores serviles. En la colocación del botín y los tributos los mercaderes pudieron obtener grandes ganancias. Por consiguiente la clase media, que ahora comprendía tanto a los veteranos como a los mercaderes y liberados de las viejas 'casas divinas', sacó provecho del imperialismo. La economía monetaria se difundió hasta tal punto que la tierra era comprada y vendida como cualquiera otra mercancía.

No obstante, el comercio del metal se convirtió en un monopolio imperial. La resistencia al imperialismo engendra una 'economía de la Edad del Bronce', dependiente del comercio, por lo menos en lo que se refiere a armamentos para superar el autoabastecimiento neolítico. El mar, por ejemplo, ofrecía ahora nuevos medios de subsistencia a los pueblos del Mediterráneo y también del golfo Pérsico, sin duda.

Surgieron aldeas, hasta en islas diminutas totalmente desprovistas de tierra cultivable, pero poseedora de un buen puerto. Se dispuso de un excedente para mantener a forjadores, carpintero, orfebres, joyeros y grabadores de sellos. Los artesanos, comerciantes y capitanes marítimos se enriquecieron al punto de necesitar sellos en los cuales están talladas las herramientas de su oficio o sus barcos a remo, de alta proa.

Se importaba oro, plata, plomo, obsidiana y mármol; también llegaron a la isla manufacturas egipcias y asiáticas en forma de jarrones de piedra y abalorios de mayólica.

Mas en la costa occidental el comercio pirata bajo la dirección de jefes militares condujo a la acumulación de la riqueza; las ganancias atraían ahora a la corte del jefe a los orfebres adiestrados en escuelas asiáticas y expertos en obras de filigranas. El comercio y el pillaje aseguraron provisiones de cobre, estaño, plata y oro.

Por lo tanto, en torno del Mediterráneo surgieron culturas marítimas en las cuales la economía de subsistencia de la barbarie estaba matizada con la especialización industrial y el comercio propios de la civilización. Ellas forjaron nuevas tradiciones de saber marítimo y geográfico, y transmitieron al acervo oriental el conocimiento de nuevos territorios, materiales y técnicas.

Estas comunidades parcialmente urbanizadas, donde las ideas civilizadas se difundieron hacia el oeste y hacia el norte. Las manufacturas del este del Mediterráneo fueron transportadas hasta Sicilia y Malta.

El conocimiento técnico necesario llegó a Europa central desde Troya, y a Gran Bretaña desde España, probablemente. Así poco después del año 2000 a.C. ó 1000 años antes, según otros, comenzó una Edad del Bronce en Europa Central y Gran Bretaña. Un comercio regular en metal fusionó a todos el centro de Europa. Tal comercio fue ejercido por artífices ambulantes que manufacturaban o por lo menos 'terminaban artículos de metal por encargo; pero el metal continuó siendo escaso y muy caro durante siglos; fue empleado casi exclusivamente en armas de cobre y bronce y ornamentos en oro y plata. Las únicas herramientas de metal especializadas de uso corriente eran las de los mismos metalúrgicos. La nueva industria del bronce no absorbió una proporción apreciable de la población rural. Además, por lo menos en Dinamarca y el sur de Inglaterra, el costoso armamento de bronce simplemente consolidó la autoridad de los grupos dirigentes, tal como lo hizo la armadura del caballero de la Edad Media.

Però ahora los jefes secundarios poseían armas no sólo para lograr la obediencia de súbditos, sino también para conducirlos a conquistar las nuevas tierras que erigía su economía rural, todavía neolítica, y a saquear las ricas civilizaciones que ingenuamente los habían armado. En adelante, pesan sobre la civilización reiteradas amenazas de matanzas por parte de las bandas de guerra bárbaras, impelidas tanto por la incapacidad de su propia economía para mantener a una población, como por la envidia que en ellas suscitaban las

riquezas de la civilización. Las bandas guerreras de Europa, cuyas armas, la arqueología nos permite observar tan claramente, quizá no habían alcanzado aún las fronteras de reducido mundo civilizado. Pero el proceso revelado en Europa pudo haberse repetido en Asia.

2.2.2. CULMINACIÓN DE LA EDAD DE BRONCE.

Poco después del año 2500 a.C. se desintegraron las imponentes organizaciones estatales que acabamos de describir y los sistemas económicos que ellas dominaban. En la India la civilización misma parece haberse extinguido. En Egipto y la Mesopotamia pronto resurgen, liberada de algunas de las trabas de la barbarie más plenamente a las nuevas clases de la sociedad. Sobrevivieron los artesanos aunque tenían que trabajar para amos bárbaros, tropezando quizá con el obstáculo de cierta merma de materias primas. El comercio, sobre todo, nunca se paralizó por completo. También los bárbaros necesitaban metal para sus armamentos y algunos artículos de lujo propios de la civilización.

En verdad, así como la clase mercantil se había beneficiado con el saqueo de las provincias conquistadas, de igual manera podía hacerlo con el botín de los palacios y propiedades del lugar. Además, como la economía urbana se extendía, los negociantes encontraron un campo de acción mayor aún. Alrededor del año 2100 a.C. los monarcas sumerios habían recobrado por lo menos una parte tal del Imperio de Sargón, que pudieron dominar a Elam y Asiria y fundar ciudades tan occidentales como Qatna, entre Homs y Damasco. Iniciaron la organización de una administración imperial profesional y la codificación de las leyes consuetudinarias. Pero su imperio también se derrumbó antes del año 2000 a.C., y con él se extinguió la clase dirigente sumeria.

En la siguiente Edad de las tinieblas, la segunda, los semibárbaros amorreos, semitas del oeste, se infiltraron en la Mesopotamia. El rey Hamurabi no sólo transformándose en un dios del imperio, sino dándole un servicio civil de gobernadores y jueces designados por el rey u un código unificado de leyes que reemplazó a los códigos tradicionales independientes, observados hasta entonces en cada ciudad.

En Egipto los grandes terratenientes, los gobernadores provinciales que se habían convertido en dignatarios hereditarios, fueron los autores de la destrucción del antiguo

reino. Escritas de un período posterior han dejado rastro del caos de la Edad de las Tinieblas. 'Faltan las materias primas para los artesanos; ya no trabaja ningún obrero; los enemigos han saqueado los talleres'.

Pero en el Nilo, como en el Tigris y el Eufrates, los artesanos y la artesanía sobrevivieron, aunque la falta de materiales provocara desocupación.

Finalmente, los comerciantes particulares podían hacer lo que había hecho el Estado al importar materia prima. Las diversas cortes independientes podían competir entre sí por mercancías y por la mano de obra artesana. Esta multiplicidad de compradores rivales amplió las oportunidades de una clase media de artesanos, sacerdotes y mercaderes con respecto a la venta de su oficio, su magia y sus productos. De esta manera también en Egipto las técnicas de la civilización y muchas de sus supersticiones se conservaron intactas.

Las civilizaciones rejuvenecidas de la Mesopotamia y Egipto del Segundo Milenio difieren profundamente de sus precursores del Tercero, por la mayor preponderancia de una clase media de comerciantes y artesanos expertos, ya no reclusos en las 'grandes casas', sino que subsistiendo independientes al lado de éstas.

La separación parcial de las grandes propiedades y el pillaje cometido en el campo habían acentuado el valor de los bienes metálicos convencionales e incorruptibles (oro y plata). En periodos de invasión y anarquía el empobrecimiento o la destrucción de las 'grandes casas', donde reinaba una economía natural, había promovido la difusión de una economía monetaria. Desde luego, el oro o la plata ganados con la usura, el comercio, el saqueo o aún el trabajo manual parecen tan buenos como los obtenidos por la posesión de tierra o la agricultura. Con la difusión de la economía monetaria se hizo más común la producción para el mercado. Los comerciantes podían ganar dinero y encontrar formas de invertirlo como compradores. Los soldados, al volver de la guerra traían plata, oro o mercancías vendibles.

En Egipto y la Mesopotamia, un ejército de funcionarios letrados designados por el Estado, disfrutaron de firmes ingresos en dinero y los sacerdotes como resultado de la generosidad con la que los faraones victoriosos sostenían los templos, preveía sus

necesidades 'yendo de compras'; de aquí que los artesanos ya no necesitaran atarse a las grandes casas, sino que tenían un mercado público para sus productos.

Bajo este régimen aumentó por cierto la circulación de mercancías, la producción industrial se expandió las importaciones se multiplicaron. Aparecieron en el mercado nuevas manufacturas de lujo, que pronto llegaron a ser necesidades para la clase media.

El desarrollo de la clase media se reflejó en el derecho y la religión. Códigos de leyes universalmente válidos y jueces nombrados por el rey reemplazaron a las leyes locales consuetudinarias administradas por los ancianos o los nobles. En verdad el reinado del derecho comenzó a limitar el absolutismo de los monarcas.

Luego la nueva economía monetaria se convierte en instrumento de concentración de la riqueza. Ni los artesanos y productores primarios, ni tampoco los comerciantes viajeros y minoristas, fueron los principales beneficiarios de la nueva moneda corriente de metal. Los deudores insolventes se sumaron a los cautivos de guerra que abastecían el mercado de esclavos, degradando así la situación de los trabajadores manuales y reduciendo su percepción. El artesano libre dependía del comerciante, tanto en lo que respecta a las materias primas como a la venta de sus productos, y tal dependencia fácilmente podía engendrar deudas.

Puede decirse que el derecho babilónico, tal como fue codificado por Hamurabi, 'aseguró al acreedor contra el deudor y consagró la explotación del pequeño productor por el poseedor de dinero'. A la vez, los productores deben haberse visto afectados en su capacidad de consumidores por las fluctuaciones de precio consecutivas a la introducción de dinero en metálico. En la Mesopotamia el precio del alimento de consumo general, la cebada, subió firmemente durante toda la Edad del Bronce, un gur de cebada cuesta un siclo en los Imperios de Akkad y de Ur, dos siclos en la época de Hamurabi, tres y un tercio quizá con los kassitas.

Finalmente, la economía monetaria se difundió y la clase media se desarrolló a la sombra de la monarquía teocrática absoluta. Ninguna acumulación particular de plata y oro podía quizá competir con las reservas de los tesoros imperiales. Aún en la Mesopotamia los reyes se encargaron de mantener a raya a los capitalistas privados. El sello de un mercader asirio de Asia Menor es tal vez sintomático de la imposición del comercio en la

Mesopotamia; su inscripción dice: 'N, siervo del Rey de Ur'. No se presentaba el caso de que los Estados solicitaran préstamos a los capitalistas privados como ocurre en Europa y ocurría en la Grecia helénica, el comercio en metal siguió siendo un monopolio real, o por lo menos permaneció estrictamente regulado. La relativa escasez de cobre y estaño no opuso demasiado obstáculo a esto.

Los fenicios aprovecharon tanto la experiencia egipcia como la sumerio akkadia, adoptaron las técnicas y tradiciones mesopotámicas y nilíticas y copiaron los productos. Situados en una estrecha llanura costera, mas apta para el desarrollo de árboles frutales y viñedos que una salida para el exceso de población. Boblos ofreció un destacado ejemplo de las posibilidades del comercio marítimo con los ricos mercados de Nilo. Debido al costo relativamente bajo del transporte por mar -un barco a remo podía llegar al Nilo en ocho días y el viaje de regreso, con viento a favor, se cumplía en cuatro- podían venderse allí, ventajosamente, artículos baratos para el consumo popular. las pinturas en las tumbas del Nuevo Reino muestran a los fenicios intercambiando dijes, desde sus barcos, con los campesinos de las aldeas situadas a orillas del Nilo. Se dedicaban a la industria y al comercio una proporción mucho mayor de la población fenicia que en los estados predominantemente agrícolas de Egipto, Babilonia, Asiria y Hatti.

En Creta, los artesanos especialistas acudieron a los palacios; para su administración los minoicos inventaron y simplificaron una escritura pictórica. Los restos de la escritura minoica, son casi exclusivamente tabletas de contabilidad. los príncipes minoicos financiaron obras públicas, las más sobresalientes, puertos y puentes que facilitaron el comercio. Las tiendas y talleres se destacan mucho más, empleándose la balanza para el intercambio. Estas peculiaridades de la economía urbana en Creta influyeron de una manera interesante en la industria y comercio minoicos.

La piratería debe haber amenazado siempre la seguridad del comercio cretense. La tradición griega posterior atribuye a Minos su represión. Pero si su imperio apostó vigilancia en las rutas marítimas y expulsó a los rivales de la isla, parece que, en última instancia, la centralización resultante debilitó en una provincia de la cultura micénica semibárbara que había surgido en el continente griego.

La penumbra de la barbarie de la Edad del Bronce se expandió más allá y entre las nuevas y dilatadas provincias de la civilización urbana. Las migraciones de pueblos hacia el este y el comercio pacífico contribuyeron a difundir más algunas artes de la civilización. Desde Grecia y Bulgaria, a través de las mesetas de Asia Menor e Irán, ciertos tipos de sellos y alfileres se hallan diseminados a lo largo de la famosa ruta que, hasta la era del ferrocarril, fue seguida por las caravanas que cruzaban Asia Central en viaje hacia China y la India. Estas mercancías indican de qué manera las ideas e inventos del oeste han podido ser transmitidos incluso hasta la China, fecundando la civilización del río Amarillo.

Sea como fuere, en la barbarie europea, durante el Segundo Milenio, penetraban cada vez más las radiaciones de la civilización oriental. Al norte, los túmulos reales en el valle del Kubán, abundantes en manufacturas de la Mesopotamia (objetos de oro y plata), y materiales de Asia Menor (espuma de mar) prueban la existencia de un intercambio entre Europa y Asia anterior a través del Cáucaso, intercambio que fecunda una Edad del Bronce iletrada en la cual la riqueza se concentró en manos de jefes guerreros bárbaros. Los viejos pueblos fueron reconstruidos; todavía se practicaba la metalurgia, aunque orientados más que entonces a la manufactura de armamentos. Luego, desde 1600 a.C. en adelante, Grecia fue inundada por productos y técnicas cretenses. Las aldeas helénicas se convirtieron en las ciudades de los jefes guerreros. Mediante el trueque o el pillaje obtuvieron los primeros productos minoicos: armas, ollas y artículos de lujo. Luego persuadieron u obligaron a los artesanos minoicos -orfebres, escribas- a establecerse en sus cortes. Finalmente los continentales se hallaron pertrechados como para anexarse también a Creta, y la civilización micénica continental usurpó el dominio de la minoica en todo el mundo Egeo. Continuación del minoico después de 1400 a.C., el comercio micénico tuvo contornos aún más populares.

Pero el comercio se orientaba principalmente hacia la Europa bárbara, con lo cual ésta se hallaba capacitada para hacer contribuciones directas a la principal corriente cultural. Cuentas de mayólicas del este del Mediterráneo, como las que estaban de moda alrededor del año 1400 a.C., llegaron al sur de Inglaterra. Es muy probable que a cambio de ellas se trajera a Grecia oro de Irlanda.

Sea como fuere, mucho antes de que acabara el Segundo Milenio, métodos más adelantados de extracción y fundición que permitían incluso la explotación de los profundos yacimientos de minerales de los Alpes Austríacos y quizá de otras minas; procedimientos superiores para el vaciado y el forjado, y una reorganización del comercio en metal tendiente a asegurar la escrupulosa recolección para uso de la chatarra, habían abaratado considerablemente el bronce, primero dentro del sistema económico de Europa Central, luego también en Gran Bretaña, Dinamarca, Sicilia y Cerdeña. Por último fueron asequibles herramientas especializadas de metal para la carpintería y unos cuantos oficios más, así como armas y ornamentos. Si la revolución ocurrida en la industria metalúrgica no produjo una civilización urbana que absorbiera a los hijos excedentes de los labriegos, les proporcionó al menos escudos y espadas para los renovados y furiosos ataques contra el mundo civilizado.

Los progresos del transporte aceleraron las comunicaciones por mar y tierra. Bajo el Reino Medio los egipcios pudieron ya construir naves hasta de 204 pies de largo, con un bao de 68 pies y capacidad para 120 hombres. Los barcos cretenses contemporáneos no excedían probablemente de 70 pies de largo, pero llegaron a 100 en el periodo mecánico. En la estación adecuada, un viaje desde los puertos del Delta hasta Biblos sólo requería de navegación a vela, pero el viaje de vuelta, en el que tenían que emplearse los remos, tardaba de 8 a 10. En las estepas sirias, una caravana viajaba a razón de 30 millas por día.

No obstante, comparados con las brillantes realizaciones del Cuarto Milenio y la organización de la civilización, los descubrimientos originales de la ciencia genuina y los adelantos técnicos llevados a cabo durante los 15 siglos de la plena Edad del Bronce, defraudaban por su escasez. Aparte de las mejoras observadas en el transporte y el armamento, digno de mención especial: un procedimiento económico para explotar el hierro, ocurrido en una tribu no identificada de Armenia.

Esta proeza de resultados no sorprende en realidad; a pesar del nacimiento de una clase media, la enseñanza permaneció divorciada de la artesanía, aunque estaba más firmemente vinculada al comercio. La unión de la escritura y el comercio engendró quizá las nuevas matemáticas babilónicas y con certeza el alfabeto fenicio.

En una ciudad fenicia aún no identificada, se convino en un alfabeto diferente, apropiado para escribir sobre papiro, cuyo uso había sido introducido en Biblos por los egipcios (de aquí la palabra griega que designa 'libro'; nuestra Biblia es el libro). Veintidós signos fueron elegidos para denotar simples consonantes, las vocales no se escribían, el alfabeto resultante es el padre de las escrituras griega, romana y sus ramas europeas.

El pequeño tendero o buhonero pudo aprender fácilmente a firmar su nombre, por lo menos, y a llevar sus cuentas. La nueva idea prendió con tanta rapidez que nadie puede decir con precisión dónde brotó; fue en realidad un cuerpo internacional de comerciantes el que sancionó por el uso de las nuevas convenciones; fue su actividad la que difundió y popularizó el sistema en la Edad del Hierro. Se ha demostrado repetidamente cómo las peculiaridades de las civilizaciones y culturas bárbaras descritas estaban condicionadas por el elevado costo del único metal usado para la fabricación de herramientas y armas. El costo, a su vez, era debido a la relativa escasez de los elementos constitutivos, el cobre y el estaño. El hierro, en cambio es uno de los elementos más comunes en la corteza terrestre. Puede ser extraído de sus gangas por el mismo procedimiento químico que el cobre y otros metales: por reducción calentándolo con carbón. Pero a las temperaturas obtenibles en la antigüedad (sin una fragua mecánica) el hierro no se fundía y la reducción sólo dejaba una masa esponjosa. Ésta tenía que ser purificada de escoria y comprimida en un lingote mediante un prolongado martilleo. Ni aun entonces el metal podía ser forjado, es decir, configurado a golpes de martillo.

En el Tercer Milenio se habían usado ocasionalmente en Egipto y la Mesopotamia algunos implementos de hierro forjado, pero los forjadores neolíticos y los mesotámicos no habían ideado -ni tenían incentivo alguno para ello- métodos eficaces y económicos para producir hierro de buena calidad en masa. Aparentemente una tribu bárbara que vivía entre las montañas armenias, en lo que los hititas llamaban Kizwadana, inventó por primera vez un procedimiento adecuado. Los gobernantes arios de Mitanni que incorporaron a los trabajadores del hierro a su monarquía militar, apreciaron el valor del nuevo metal, pero guardaron el secreto de su elaboración y fiscalizaron la producción total en virtud del monopolio estatal corriente sobre el comercio del metal. Los hititas que sucedieron a los arios mantuvieron la política del secreto. Los reyes arios habían enviado a los faraones

objetos de hierro a título de regalo. Pero cuando un faraón, hacia fines del siglo XIV, escribe para pedir al rey hitita una provisión de hierro, éste despide a su 'hermano' con excusas y envía solamente una daga. Por el contrario, se suministra armas de hierro al ejército hitita; y con el tiempo, los mercenarios bárbaros que servían allí aprendieron y divulgaron el secreto de su elaboración.

Por último, métodos eficientes y económicos de trabajar el hierro abarataron el metal. En Babilonia, durante el reinado de Hamurabí, en el siglo XVII a.C., un siclo de plata equivalía a 120 ó 150 siclos de cobre o quizá 14 siclos de estaño (en Asia Menor, en esta fecha equivalía a 40 siclos de hierro). Mil años después con un solo siclo de plata se adquirían no menos de 225 siclos de hierro; el precio del cobre también había descendido de 150 a 180 por uno de plata, como consecuencia del ahorro que significó el uso de herramientas de hierro baratas en la explotación y la manufactura de vehículos y vasijas.

El artesano común podía ser dueño de un juego de herramientas de metal que lo independizaba de las casas de los reyes, dioses y nobles.

3. EDAD DE HIERRO.

En la edad del hierro la civilización no sólo se extendió sobre una zona más vasta que en la edad del bronce. sino también más en profundidad; fue más popular. Y esto se debió a que utilizó dos invenciones 'populares' ya mencionadas -el hierro y el alfabeto- a las cuales pronto se sumó una tercera: la moneda acuñada.

Dos graves dificultades sufrió el comercio primitivo. La primera prevenía de que en cada transacción la cantidad de plata que representaba el precio tenía que ser pesada -y era muy fácil falsificar las pesas-; y la segunda consistía en que el metal pagado podía ser adulterado con fines fraudulentos. Poco después del año 800 a.C. los reyes asirios y sirios comenzaron a marcar las barras de plata garantizando la calidad del metal. Se eliminó así el segundo defecto de la vieja moneda de la edad del bronce. Las monedas, piezas de metal de forma fija y peso uniforme, marcadas y garantizadas por el estado en cuanto a calidad y peso, eliminaron también la primera. La tradición griega atribuye a Cresos de Lidia -reino limítrofe que debía su prosperidad al comercio de tránsito- la iniciación de esta práctica,

alrededor del año 700 a.C. Simplificó inmensamente todas las operaciones comerciales, pero en sí mismo no fue absolutamente revolucionaria.

Las monedas lidias más antiguas eran de electro, una aleación natural de oro y plata de valor relativamente elevado. Las primeras monedas de plata griega y el sistema monetario de oro de Persia eran también para denominaciones altas. Pero poco después del año 600 a.C. los estados griegos de Egina, Atenas y Corinto comenzaron a emitir cambio chico, monedas de cobre o plata, lo cual trajo consecuencias realmente revolucionarias. Ahora bien, sin duda había sido un estorbo para el mayorista tener que viajar con balanzas y pesas, barras de metal y sacos de granos; para el minorista era una desventaja perjudicial. Un gran terrateniente, al vender su cosecha o sus bueyes, quizá haya refunfuñado por la molestia de pesar la plata y por las astutas prácticas del vendedor que intentaba adulterar su plata con plomo. Pero ¿cómo iba a pagar el pequeño campesino un nuevo cacharro, un arado de hierro o un dije para su esposa? En una economía natural estos pobres hombres, por lo general, deben haber sido engañados cuando regateaban con un buhonero ambulante.

Asimismo el operario a quien se pagaban en especie, tenía pocas alternativas para disponer de su salario.

El cambio fraccionario corrigió estas deficiencias. El campesino puede convertir su pequeño excedente de productos agrícolas en un medio de intercambio fácilmente divisible y volver a convertirlo en artículos manufacturados de cualquier clase y cantidad. El operario ya no está condenado a absorber todo su salario. El pequeño productor o el minorista puede cambiar sus artículos por monedas, las cuales, acumuladas, suman valores substanciales. Así, a la larga, la acuñación colocó al alcance de los pequeños productores primarios y de los artesanos una variedad creciente de los refinamientos posibilitados por la tecnología civilizada.

Al mismo tiempo el transporte por tierra era todavía disparatadamente costoso. Es cierto, claro está, que los caminos, construidos originariamente por los asirios y los persas con propósitos administrativos y militares simplificaron los viajes. Además, para el tránsito de las caravanas a través de los desiertos se utilizaban en forma intensa camellos y dromedarios, si bien no es mucho lo que puede cargar un camello. Pero sólo podían ser

transportados lejos, con resultados provechosos, artículos de lujo de alto precio, o mejor dicho lo que era transportado de ese modo se transformaba en un artículo de lujo.

Con una economía rural y una industria del transporte constituida de esta manera, la economía urbana que ellas sustentaban debía seguir las conocidas líneas de la Edad del Bronce. A medida que aumentaban las grandes propiedades podían mantener a más nobles, y en consecuencia, a una clase media más amplia, integrada por mercaderes, artesanos, escribas, artistas y aun maestros que compartían el excedente reunido por los terratenientes.

Además, la variedad de oficios ejercidos, las mercaderías manufacturadas y los materiales importados y usados, se habían multiplicado grandemente. Al construir su nuevo palacio en Susa, Darío trajo oro de Sardes, Asia Menor; plata y cobre de Egipto (quizá en realidad a través de Egipto desde España y Gran Bretaña, puesto que en Egipto no hay cobre ni plata).

El emplear artesanos egipcios, griegos, indios, babilónicos y medos, como Darío dice que hizo, era propio de tradiciones igualmente antiguas. En verdad, tal como en la Edad del Bronce, el mismo artesano iba al mercado en lugar de enviar allí productos. Además muchos artículos de lujo exótico se estaban transformando en necesidades. Por ende, las caravanas y las flotillas llevaban al mundo mediterráneo perfumes, especias, drogas, marfil y joyas de África Central, Arabia y la India, oro, pieles o productos forestales de Siberia y el centro de Rusia.

De esa manera se difundieron los materiales y las manufacturas y también las personas. La esclavitud, en su desarrollo helénico-romano, llevó al gran mercado internacional, víctimas de España, Etiopía, del sur de Rusia, Marruecos, Irán; griegos, judíos, armenios, germanos, negros, árabes que debían ser distribuidos a Seleucia, Antioquia, Cartago, Roma, Atenas o Pérgamo. Un ganado humano, en verdad, pero que comprendía a médicos instruidos, hombres de ciencia, artistas, escribas y artesanos.

Así pues la economía de la Europa bárbara durante toda la fase de la Edad del Hierro estaba aún dominada por la agricultura de subsistencia, completada por un mínimo desarrollo de la industria especializada y por el comercio en metales, sal y unos cuantos artículos de lujo, de clase no diferente a los que se habían intercambiado desde los comienzos de la Edad del Bronce.

CAPÍTULO SEGUNDO

LA ÉPOCA PREHISPÁNICA

Narra las formas de obtención del mineral, cómo se trabajó, su significado divino, los orfebres y sus principales regiones, el comercio y el tributo en oro, compuesto por:

1. Origen y desarrollo de la orfebrería.
2. Los metales y sus herramientas.
3. Regiones orfebres en América.
4. Orfebrería y sociedades indígenas.
5. El oro como tributo en la Época Prehispánica.

Oro, mágica palabra. Su sonido empujó a los españoles y a otros europeos desde los tiempos de la conquista; no vacilaron en adentrarse en territorios inexplorados, desapareciendo muchas expediciones en las selvas del Orinoco y del Amazonas. La búsqueda del precioso metal excitó la codicia de algunos hasta el punto de protagonizar los más terribles episodios de la conquista, en los que el asesinato, la traición, la tortura, el pillaje y el saqueo de templos y tumbas se justificaban con el fin de conseguir el metal.

La existencia del oro fue trágica para los indios, que vieron sus poblados destruidos, sus jefes muertos, sus posesiones saqueadas y ellos mismos reducidos a la esclavitud por el afán que tenían los conquistadores.

Para los indígenas americanos, el metal amarillo tuvo un valor mucho más simbólico que material. Es indudable que fueron conocidas sus propiedades de maleabilidad, incorruptibilidad y perdurabilidad, lo que hizo que fuera algo muy apreciado. Su valor material también fue considerado, incluso atesorado por personajes destacados; reservándose su uso para determinadas clases sociales, pero no fue usado como valor de cambio, y su peculiar color y brillo se identificó como un don divino, el sudor del Sol.

El oro se utilizó con fines prácticos, se hicieron anzuelos, agujas, punzones, pinzas para depilar e incluso armas -propulsores de dardos- e instrumentos musicales. se confeccionaron objetos preciosos, ofrendas para los dioses, distintivos de rango en forma de adorno personales para los jefes y objetos para el ajuar de los difuntos importantes.

La apariencia y el acabado de los objetos fue siempre primordial, al margen del contenido real de oro. El uso arqueológico del oro está atestiguado desde el México Central hasta el norte de Chile; en menor medida, en las Antillas. En estado nativo se encontraba en importantes cantidades en Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, destacando como centros productores las cercanías del lago Titicaca, en el altiplano andino, y del valle del Cauca en Colombia.

En la mayoría de las regiones se trabajaba el oro de procedencia aluvial, obtenido de la arena de los ríos y de la ribera de las costas que se lavaban en bateas de madera, del mismo modo que los buscadores de oro lo hacen en las películas del Oeste. En algunos lugares, la tierra se sacaba removiendo el lecho de los ríos con un palo en época de sequía o desviando el curso de los mismos. En Colombia y Bolivia se obtenía mineral de las entrañas de la tierra por medio de minas en forma de estrechos pozos que cortaban los filones de cuarzo o de cuevas angostas practicadas en el cauce de los ríos a media altura.

En Colombia, el mineral obtenido se molía en morteros de piedra separando luego el oro por lavado. Se fundía el metal en crisoles de cerámica colocados dentro de hornillas también de arcilla, cuya forma peculiar permitía la colocación de uno o dos crisoles en su parte superior. En las regiones andinas meridionales el mineral se desmenuzaba con golpes

de piedra de sílex y se fundía en las huayras. Estos hornos de cerámica tenían forma troncocónica y sus paredes, horadadas con agujeros circulares, permitían la libre circulación del viento, que avivaba el fuego y colaboraba en el proceso.

Era común la fundición del metal en bruto, para separar el metal puro y facilitar su transporte en forma de tejuelos de peso y contenido variable. La plata, el oro blanco para los aztecas, las "lágrimas de la Luna" para los antiguos peruanos, despertó menos pasiones en la imaginación de los españoles, a la larga, la explotación de las minas americanas de dicho metal proporcionó a España una riqueza mayor que la obtenida a través de la explotación del oro.

En Norteamérica había plata en la región de los Grandes Lagos y Tennessee, solamente se trabajó de forma nativa, no pudiendo hablarse allí de orfebrería. México y Perú fueron las dos grandes áreas productoras de orfebrería argentífera, habiéndose registrado los comienzos del trabajo de la plata en fechas algo anteriores a la Era Cristiana en la costa de Perú. En el altiplano las fechas se retrasan hasta casi un siglo, mientras que en México la plata hace su aparición en el primer milenio d. de C. En Colombia, el trabajo de la plata fue casi inexistente, habiéndose encontrado pocos objetos de este metal en el sur del país, en la región de Nariño, influidos por Perú y Ecuador, tanto en sus formas como en sus técnicas metalúrgicas.

En las zonas argentíferas, se concedió a la plata tanta importancia como al oro, trabajándose en mayor cantidad, como el caso del Perú. Sus características semejantes a las del oro, aunque de color distinto, su valor como objeto de ofrendas y como material de adornos de rango fue similar, se utilizó, por tanto, para fabricar ornamentos de todo tipo, ajuares funerarios y objetos de uso ritual. En virtud de su color, su importancia simbólica fue distinta a la del oro, asociándose en general con la Luna.

La plata debió de utilizarse primero en estado nativo, se obtenía de los ríos por el procedimiento del lavado. La mayor parte de la plata precolombina se obtuvo de hoyos abiertos y de minas poco profundas, excavando con utensilios rudimentarios.

Minas indígenas de plata se han localizado en Pachuca, Hidalgo; y cerca de Río Grande, en Tepic; Tetela del Río, Ixmiquipán, Michoacán y especialmente en la región de Taxco, en Guerrero, la mayor productora de plata mexicana.

1. ORIGEN Y DESARROLLO DE LA ORFEBRERÍA

En los años cincuenta, cuando los objetos de oro más antiguos conocidos, pertenecientes al estilo Chavín peruano de la Sierra Norte del país, se fechaban en el 800 a. de C., el origen de esta técnica y su posterior proceso de desarrollo se veían de forma poco clara. Los objetos de Chavín, de oro martillado y repujado, en forma de pectorales,

narigueras y diademas, eran ya producto de una técnica avanzada, sin antecedentes locales conocidos. En este sentido, algún autor, muy dentro de las tesis que dominaban en la época, postuló un origen asiático para la metalurgia precolombiana, afirmando que la introducción del trabajo del oro en Perú se hizo desde China, en forma de influencias que posteriormente fueron reemplazadas por las de la cultura Dongson de Indochina, navegantes que fueron atraídos por la importante presencia de metales preciosos en América.

Lejos de poder considerar ya resuelto el problema, nuevos hallazgos arqueológicos han arrojado luz adicional sobre este tema. Hoy día, las evidencias más tempranas del trabajo del oro se remontan al 1500 a. de C. y proceden del yacimiento de Waywaka, en la región de Andahuaylas, en la Sierra Sur de Perú. Se trata de minúsculos trocitos de oro laminado.¹

Este hallazgo de Andahuaylas hasta la producción de obras de arte en oro existe aún una gran escasez de información. Las primeras obras importantes de oro son las ya mencionadas de Chavín. Proceden también de enterramientos y fueron descubiertas por casualidad en 1920, en Chongoyape, en el valle de Lambayeque, y son adornos personales que indican ya importantes diferencias de orden social. Pertenecientes a los últimos siglos antes del comienzo de la Era Cristiana, se conoce el suficiente número de obras de arte como para sugerir un creciente conocimiento de las posibilidades artísticas que representan los metales preciosos y un desarrollo de la sofisticación técnica en su trabajo. Es quizá durante esta época cuando la tecnología del oro se difunde hacia el norte, a lo largo de los Andes.

Otros objetos de oro fueron llevados por comercio a Mesoamérica, algunos desde Centroamérica, pero otros desde el sur de Colombia y Ecuador. Hacia fines del primer milenio d.de C., México tenía ya su propia orfebrería, aunque la tecnología fue importada.

2. LOS METALES Y SUS HERRAMIENTAS.

El hallazgo de herramientas más antiguo para el trabajo del metal es del yacimiento de Waywaka, en Andahuaylas, sierra sur peruana, junto con los restos más antiguos de oro trabajado. Fechados en el 1500 a. de C.; se trata de instrumentos para la técnica del martillado, concretamente tres pequeños martillos cilíndricos y un yunque algo más grande, en forma de hongo y finamente trabajado. Los utensilios se encontraron dentro de dos tazones de piedra blanda, tufo volcánico, sirviendo el uno de tapadera al otro. El yunque, de pórfido verdoso de grano fino debía sujetarse entre las piernas del orfebre. Los martillos,

¹ Orfebrería Precolombina y Colonial,
Emma Sánchez Montané,

uno de forma cónica y los otros cilíndricos, eran de diferentes tipos de piedra dura, la diversidad de peso sugiere que pudieron utilizarse de modo progresivo, en la medida en que la lámina de oro se iba afinando.

Las descripciones que han llegado hasta nosotros mencionan que los antiguos yunques eran de piedra, en general de forma mas o menos cilíndrica y con la superficie convexa. Los martillos se hacían de piedra, siendo su forma, tamaño y peso variante en relación con la finura del trabajo a realizar.

3. REGIONES ORFEBRES EN AMÉRICA

La orfebrería se extendió en América por regiones que comprenden Perú, Ecuador, Colombia, la región ístmica de Panamá, Costa Rica y México. Se trata de regiones con un desarrollo cultural denominado Jefaturas o Estados.

Las regiones que nos ocupan desarrollaron una amplia tradición, desde mediados del segundo milenio a. de C. hasta el siglo XVI, cuando se interrumpe el trabajo indígena a causa del impacto de las culturas occidentales. De este amplio panorama geográfico pueden destacarse tres regiones orfebres.

La primera podría ser Perú; la segunda Colombia hasta el lago Maracaibo, en Venezuela. México es la tercera región orfebre, solamente en época tardía, en período postclásico, a partir del año 1000 d. de C. Su estilo y su estética son propios y diferentes de otras regiones. Es abrumadora la presencia de los orfebres mixtecos de Oaxaca, cuyo impacto se detecta hasta la época azteca; labraron adornos de oro con una fineza y delicadeza tales que no han sido igualadas en ningún otro lugar.

4. ORFEBRERÍA Y SOCIEDADES INDÍGENAS.

El Estado indígena tenía una organización jerarquizada y centralizada. Su base económica de agricultura intensiva, permitió una especialización y el desarrollo de actividades comerciales, como el surgimiento de ciudades que solían estar habitadas por especialistas no productivos. Los excedentes económicos, recogidos por el estado en forma de tributos o impuestos, sólo en una mínima parte revertía directamente sobre la sociedad. Es indudable que la nobleza se reservaba los adornos de metales preciosos utilizados como distintivos de rango para marcar visual y manifiestamente, la distancia que separaba a la élite de la gente común.

El istmo centroamericano es ruta obligada de paso entre los continentes Norte y Sur, tanto comercial como de movimientos de población. La influencia cultural se manifiesta en ambas direcciones: por un lado Mesoamérica, que alcanza hasta el noroeste de Costa Rica;

por otro del Área Intermedia, que se refleja en Panamá, centro y oriente de Costa Rica. En estas últimas regiones aparece una tradición orfebre.

En términos arqueológicos, el área cultural de Mesoamérica comprende gran parte del actual México, excepto el lejano Norte, Guatemala, Belice, El Salvador y parte de Honduras y Nicaragua. En esta área el trabajo de orfebrería aparece tarde, entre el 900 y el 1000 d. de C., siendo inexistente en algunas regiones, alcanzando en la Mixteca sofisticación en el trabajo.

Entre los mayas, cuya orfebrería propia es carente, existía una importante red comercial con Centroamérica, uno de cuyos puertos terminales se encontraba en Chetumal. Otra posible vía de intercambio pudo ser la costa pacífica, desde Ecuador y Colombia, hacia las Costas de México y Guatemala, por vía marítima.

Entre la escasísima orfebrería maya habría que mencionar los discos extraídos del cenote de Chichén Itzá. Se debería hablar en todo caso de una orfebrería con ciertas reservas, ya que los discos fueron aparentemente importados desde Panamá, luego decorados por artistas locales con una fina labor de repujado. De estilo mayo-mexicano son las representaciones de escenas de guerra y de sacrificios, donde los toltecas mexicanos tienen un papel predominante.

Los dos grandes centros productores de orfebrería en Mesoamérica fueron las serranías occidentales de Oaxaca, en manos de los mixtecas y el Azcapotzalco azteca, en el valle de México, aunque de este último centro apenas quedan ejemplos, ya que fue totalmente saqueado en el siglo XVI. Ambos, cercanos a los lugares donde existe materia prima. Habría que mencionar a México-Tenochtitlán, su estilo de trabajo fue claramente mixteco y los metales preciosos eran importados en su totalidad.

"En el valle de México no hay depósitos naturales de metales preciosos. Todo el oro entraba por comercio y por el tributo de regiones donde existían metales nobles. El propio Moctezuma mencionó a Cortes como regiones tributarias de oro el Oriente de Oaxaca y el Sur de Veracruz. En la Matrícula de Tributos y en el Códice Mendocino se registran pictográficamente las nóminas de tributos de las diversas regiones sometidas a los aztecas. El oro en bruto venía de la región tlapaneca, en el occidente de México -el actual Guerrero- que pagaba anualmente veinte jícaras de oro en polvo y diez láminas de cuatro dedos y un pergamino de gruesa. La Alta Mixteca, al noroeste de Oaxaca, pagaba veinte cazuelitas de oro en polvo y lo mismo la Mixteca Baja y diversos pueblos del valle de Oaxaca, junto con veinte tejuelos de oro fino del tamaño de un plato de grosor del dedo pulgar. Algunos lugares del noreste de Oaxaca y sureste de Veracruz tributaban objetos ya elaborados,, como un adorno de oro para la cabeza, dos collares de

cuentas y cuarenta bezotes de ámbar y de cristal de roca engarzados en oro.

Toda la mercancía llegaba al gran mercado de Tlatelolco, donde había puestos para los vendedores de polvo y pepitas de oro, así como para objetos elaborados.²

5. EL ORO COMO TRIBUTO EN LA ÉPOCA PREHISPÁNICA.

Por lo que toca a esta época, poseemos bastante información acerca de quiénes pagaban el tributo, el destino que se le daba y las prestaciones en que consistía; poca sobre su cuantía, lo cual impide determinar el grado de su peso sobre el macehual.

En los pueblos indígenas mexicanos, el tributo tuvo su origen y fundamento en la creación de los oficios y los servicios necesarios para la existencia colectiva. En los tiempos inmediatamente anteriores a la conquista, aunque el tributo se muestre como exigencia arbitraria de los señores, todavía estaba erigido sobre la división de clases y conservaba su raíz funcional, teniendo como destino el sostenimiento de magistraturas y servicios.

A los señores particulares y a los principales, los macehuales entregaban productos de la tierra procedentes de sementeras que solían hacer en común o minerales que en ella se extraían. En concreto, de lo que los indios tributaron a los señores particulares sabemos muy poco, por ser rarísimos los documentos que contienen pormenores sobre las prestaciones de aquéllos a éstos.

De lo que tributaban a sus señores universales sabemos bastante más, gracias sobre todo al Libro de Tributos. Esta relación de las cargas que pesaban sobre los pueblos vasallos de Moctezuma nos informa cumplidamente de las especies en que los tributos consistían, que eran variadísimas: cacao, águilas (vivas), pieles (de tigres, venados y pájaros), copal, oro, cobre, piedras preciosas, etc.

Los señores de Texcoco recibieron también múltiples especies de sus pueblos vasallos. Según Pomar, "los de las costas del Mar del Sur les daban oro en polvo, tejuelos, barretillas, bezotes y orejeras de lo mismo". La información que nos proporcionan únicamente permite conocer cuantías tributarias parciales de algunos lugares; las cuales, se relacionan con el número de habitantes, sólo averiguables imprecisamente, y con el resto de las cargas, cuya cuantía se ignora, pero que regularmente existían, pueden darnos una idea algo real del peso que tuvieron algunos tributos parciales conocidos.

El libro de los Tributos del Códice Mendocino es uno de los pocos documentos que especifica la cuantía de los tributos pagados a un señor universal, Moctezuma.

²Op. cit.

CAPÍTULO TERCERO

LA COLONIA

Contiene el choque de las dos culturas hasta la búsqueda de una vida independiente, descubriendo porqué se descuido el arte de la joyería, la abolición del monopolio de la industria joyera y el otorgamiento de la libertad en el ejercicio de cualquier profesión acabando con el gremio y la cofradía, en detrimento de la seguridad del consumidor; integrado por:

1. Indicios de riqueza metalífera.
2. El oro como tributo indígena en la época peninsular.
3. Cortés y la primera audiencia.
4. La Segunda audiencia.
5. Las Ordenanzas y los gremios en la Nueva España.

1. INDICIOS DE RIQUEZA METALÍFERA.

Los primeros españoles que pisaron las tierras de México fueron seis náufragos de la expedición de Valdivia que partió del Darién para la Española; se refugiaron en las costas de Yucatán. De los seis sobrevivieron dos: Jerónimo de Aguilar, clérigo, y un soldado: Gonzalo Guerrero. Siete años más tarde, en 1519, Aguilar fue rescatado por la expedición de Cortés.

Las expediciones para la conquista de México partieron de la isla de Cuba: la de Francisco Hernández de Córdoba y Antón de Alaminos, en 1517, muriendo el primero a consecuencia de las heridas que recibió en Campeche, en lucha contra los indios; la de Juan de Grijalva y el propio Antón de Alaminos, que salió de Cuba el 5 de abril de 1518, y la de Hernán Cortés, al que acompañó también Antón de Alaminos y que zarpó de Santiago de Cuba el 19 de febrero de 1519.

Cortés relata a Carlos V la información de Moctezuma sobre minas de oro:

"Después que yo conocí dél (Moctezuma) muy por entero tener mucho deseo al servicio de vuestra alteza, le rogué que, porque más enteramente yo pudiese hacer relación a vuestra majestad de las cosas de esta tierra, que me mostrase las minas de donde se sacaba el oro; el cual, con muy alegre voluntad, según mostró, dijo que le placía. E luego hizo venir ciertos servidores suyos, y de dos en dos repartió para cuatro provincias, donde dijo que se sacaba; e pidíome que le diese españoles que fuesen con ellos, para que lo viesen sacar; e asimismo yo le dí a cada dos de los suyos otros dos españoles. E los unos fueron a una provincia que se dice Zuzula (Zacatula) que es ochenta leguas de la gran ciudad de Temixtitán (Tenochtitlan), e los naturales de aquella provincia son vasallos de dicho Mutezuma; e allí les mostraron tres ríos, y de otros me trajeron muestra de oro, y muy buena, aunque sacada con poco aparejo, porque no tenían otros instrumentos más de aquel con que los indios lo sacan, y en el camino pasaron tres provincias, según los españoles dijeron ... Los otros fueron a otra provincia que se dice Malinaltebeque (Malinaltepec) que es otras setenta leguas de la dicha

gran ciudad, que es más hacia la costa de la mar (Océano Pacífico). e asimismo me trajeron muestra de oro de un río grande que por allí pasa. E los otros fueron a una tierra que está en este río arriba, que es una gente diferente de la lengua de Culúa, a la cual llaman Tennis (Tenich), y el señor de aquella tierra se llama Coatelicamat, y por tener su tierra en una sierras muy altas y ásperas no es sujeto al dicho Mutezuma, los mensajeros... se determinaron a entrar solos, e fueron muy bien recibidos, y les mostraron siete y ocho ríos de donde dijeron que ellos sacaban el oro, y en su presencia lo sacaron los indos y ellos me trajeron muestra de todo; y con los dichos españoles me envió el dicho Coatelicamat ciertos mensajeros suyos, con los cuales me envió a ofrecer su persona y tierra al servicio de vuestra sacra majestad, y me envió ciertas joyas de oro... Los otros fueron a otra provincia que se dice tuchitebeque (Tuxtepec) que es casi el mismo derecho hacia la mar, doce leguas de la provincia de Malinaltebeque, donde ya he dicho que se halló oro; e allí les mostraron ríos, de donde asimismo sacaron muestras de oro.¹

Dice López de Gómara, que Cortés:

...hizo, asimismo, buscar oro y plata por todo lo conquistado y halláronse muchas y ricas minas que hinchieron aquella tierra.²

2. EL ORO COMO TRIBUTO INDÍGENA EN LA ÉPOCA PENINSULAR.

El primer tributo que con destino al erario español conocieron los indios de América, fue el impuesto por Colón a los naturales de Santo Domingo, después del primer levantamiento de éstos:

"Como el Almirante mismo escribió a los reyes -dice las Casas- allanada la gente de la isla,... hubo obediencia de todas los pueblos en nombre de

¹ Cartas de Relación,
Hernán Cortés,

² El tributo en la Nueva España,
José Miranda,

*sus altezas y como su Visorey, y obligación de cómo pagarían tributo cada rey o cacique, en la tierra que poseía, de lo que en ella había; y se cogió el dicho tributo hasta el año de 1496.*³

A esta primera imposición tributaria se refieren Pedro Mártir, las Casas y otros. Pedro Mártir la presenta como un pacto entre Colón y los caciques de la isla:

*"Viendo... el almirante a los indigenas en ansiedad y perturbados sus ánimos, y no pudiendo refrenar a los nuestros de violencia y rapiña mientras se hallasen entre aquéllos, habiendo convocado a muchos de los principales de las comarcas colindantes, convinieron en que el almirante no dejara vagar a los suyos por la isla, pues so pretexto de buscar oro y otras cosas insulares, nada dejaban intacto. Ellos prometieron todos y cada uno, desde los 14 años hasta los 70, darían al almirante el tributo que quisiera de los productos de la región, y que observarían lo que se les mandara. Hízose pacto de que los habitantes de los montes cibanos enviarían a la ciudad cada tres meses... cierta medida de oro que les fuera señalada."*⁴

Las Casas da más pormenores sobre la cantidad y otros puntos:

*"Impuso el almirante a todos los cercanos a las minas, todos los de 14 años arriba, de tres en tres meses, un cascabel de los de Flandes, digo lo hueco de un cascabel, lleno de oro, llena, que pesaba tres marcos que montaban y valen 150 pesos de oro, o castellanos."*⁵

3. CORTÉS Y LA PRIMERA AUDIENCIA.

Hernán Cortés, en sus Cartas de Relación, refiere que:

"...algunos pocos días después de la prisión de Cacamatzin (señor de Texcoco), Moctezuma hizo llamamiento y congregación de todos los señores de las ciudades y tierras allí comarcanas, y les dijo; que así

³ Op. cit.

⁴ Op. cit.

⁵ Op. cit.

como hasta aquí a mí me habéis obedecido por señor vuestro, de aquí adelante tengáis y obedezcas a este gran rey, pues él es vuestro natural señor, y en su lugar tengáis a éste su capitán; y todos los tributos y servicios que hasta aquí a mí me hacíades, los haced y dad a él, porque yo asimismo tengo que contribuir y servir con todo lo que me mandare; y demás de hacer lo que debéis y sois obligados, a mí me haréis en ello mucho placer.”⁶

Respondiendo:

“...que ellos lo tenían por su señor y habían prometido de hacer todo lo que les mandase; y que por esto y por la razón que para ello les daba, que eran muy contentos de lo hacer; y que desde entonces para siempre se daban ellos por vasallos de vuestra alteza, y desde allí todos juntos, y cada uno por sí, prometían, y prometieron, de hacer y cumplir todo aquello que con el real nombre de vuestra majestad les fuese mandado, como buenos y leales vasallos lo deben hacer, y de acudir con todos los tributos y servicios que antes a dicho Moctezuma hacían y eran obligados, con todo lo demás que le fuese mandado en nombre de vuestra alteza.

Pasado este auto y ofrecimiento que estos señores hicieron al real servicio de vuestra majestad -sigue diciendo Cortés, hablé un día a Moctezuma, y le dije que vuestra Alteza tenía necesidad de oro.... Y así se hizo, que todos aquellos señores a que él envió dieron muy cumplidamente lo que se les pidió, así en joyas como en tejuelos y hojas de oro y plata, y otras cosas de las que ellos tenían, que fundido todo lo que era para fundir cupo a vuestra majestad del quinto treinta y dos mil cuatrocientos y tantos pesos de oro, sin todas las joyas de oro y plata, y plimajes y piedras y otras muchas cosas de valor, que para vuestra

⁶ Cartas de Relación,
Hernán Cortés,

*Sacra Majestad yo asigné y aparté, que podrían valer cien mil ducados y más suma.*⁷

La versión que de esta primera exacción tributaria de Bernal Díaz, aunque no difiere esencialmente de la de Cortés, la aclara y rectifica en algunos extremos. Escribe el autor de la Historia Verdadera:

"Pues como el capitán Diego de Ordaz y los demás soldados por mí ya nombrados vinieron con muestras de oro y relación que toda la tierra era rica, Cortés, con consejo de Ordaz y de otros capitanes y soldados, acordó de decir y demandar al Moctezuma que todos los caciques y pueblos de la tierra tributasen a Su Majestad, y aquél mesmo, como gran señor, también diese de sus tesoros. Y respondió quél enviaría por todos los pueblos a demandar oro, mas que muchos dellos no lo alcanzaban, sino joyas de poca valía que habían habido de sus antepasados. Y de presto despachó principales a las partes donde había minas y les mandó que diese cada pueblo tantos tejuelos de oro fino, del tamaño y gordor de otros que le sollan tributar, y llevaban para muestras dos tejuelos, y de otras partes no le traían sino joyezuelas de poca valía."

En 1528, la Corona parece decidida a resolver el problema de la atribución del impuesto a los indios. Y ordena a la primera audiencia nombrada para la Nueva España, obtener información y utilizarlos en el momento en que decretase con acuerdo del consejo de Indias el repartimiento perpetuo de los indios entre la Corona y los españoles; cuya base y procedimiento fijaba el monarca. Base: a la Corona debía señalar la audiencia las cabeceras y lugares siguientes:

*"Tamazula donde hay minas de la plata con su tierra y Cuilapa, que es la cabecera con su tierra: donde van las buenas minas de oro."*⁸

Poco es lo que se refiere al tributo indígena en las provisiones e instrucciones dadas a la primera audiencia. Respecto de él, sólo se ordenaba a este alto tribunal:

⁷ Idem.

⁸ Ordenanzas de Gremios de la Nueva España, Francisco del Barrio.

*"...con mucho cuidado platicaréis entre vosotros, qué forma es la que se debe tener en las provincias y cabeceras que quedaren señaladas para nos y nuestra corona real, así en la administración de la justicia en los dichos pueblos particulares, como de nuestro patrimonio y hacienda dellos, y con qué cantidad de oro o de otras cosas podrán los indios naturales y moradores en las dichas provincias de servirnos en cada un año, recibiendo de nos y de las personas que por nuestro mandado tuvieren cargo de ellos todo buen tratamiento y sin agravio..."*⁹

La regulación real de los servicios que los indios prestaban a los encomenderos era continuada por las Ordenanzas del emperador don Carlos para el buen tratamiento de los indios, de 4 de diciembre de 1528. Uno solo de los preceptos de estas ordenanzas se refiere a las especies dadas por los indios como tributo; es el que reitera la prohibición ya establecida por Cortés de que los indios diesen oro contra su voluntad:

*"...mandamos y defendemos que...ninguna persona pida ni tomo de los dichos indios que tuviere encomendados oro alguno, más de ellos que ellos de su voluntad sin premia alguna les quisieren dar..."*¹⁰

Este precepto incluye además una breve y muy notable norma general sobre la determinación de las especies en que puede consistir el tributo, que se convertirá a la larga en fundamental:

*"...ni otra cosa alguna (sigue diciendo aquel precepto) salvo aquéllas tan sólomente que en el lugar donde ellos moran hubiere..."*¹¹

Un último añadido de la misma prescripción se refiere a la cuantía:

*"...y esto sea (termina) en aquella cantidad que son obligados y no más..."*¹²

Se encaminaba a evitar que los encomenderos pidiesen a los indios más de lo fijado en los conciertos, lo cual fué -como ya señalé- frecuente en los primeros tiempos.

⁹ Idem.

¹⁰ El tributo en la Nueva España,
José Miranda,

¹¹ Idem.

¹² Idem.

4. LA SEGUNDA AUDIENCIA.

Con la segunda audiencia, comienza a abrirse firme cauce legal al tributo indígena. La Corona, emite los preceptos fundamentales, establece una junta constituida por hombres justos pone todo su esfuerzo en darles cumplimiento.

Dos de sus principales encargos nos interesan: Uno, que fué el de poner en la cabeza real todos los indios vacos que la audiencia anterior había encomendado a parientes, criados y amigos del presidente y los oidores y a otras personas:

"...a quienes no se debieren dar..."¹³

Señalando a dichos indios los tributos que le pareciere:

"...pueden y deben pagar buenamente."¹⁴

Otro, que es el expresado en el siguiente párrafo de la Instrucción secreta y en lo demás:

"...proveréis (se le dice a los miembros de la audiencia) como se dé a entender a los indios que ninguna otra cosa por pequeña que se dé a entender a los indios que ninguna otra cosa por pequeña que sea han de dar a los que los tuvieren a su cargo, ni a nuestros oficiales, ni a otra persona alguna, más de lo que así por nosotros fuere señalado que han de darnos, lo cual ha de ser en las mismas cosas que ellos tuvieren según la calidad de la tierra."¹⁵

Para tasar y moderar los tributos la audiencia tomo en cuenta, conforme al mandato real, lo que los indios daban en tiempo de Moctezuma; ateniéndose a dos normas emanadas de la Corona:

"...la posibilidad de los indios -lo que buenamente pueden hacer y cumplir- y la producción de los lugares -lo que pueden hacer sin vejación especialmente grave, además de la producción de la tierra."¹⁶

¹³ Las artes industriales en la Nueva España,
Manuel Romero de Ferreros,

¹⁴ Idem.

¹⁵ Idem.

¹⁶ El tributo en la Nueva España,
José Miranda,

El no disponer de reglas o pautas seguras para la tasación de los tributos fue otra dificultad que preocupó no poco al presidente y los oidores. Pues aquellas con que los proveyó la Corona dependían en su virtualidad de una información o un conocimiento de que en general todavía se carecía y cuya obtención estaba subordinada a la realización de operaciones en las cuales, era seguro que intervinieran el engaño y el fraude. ¿Cómo saber lo que los indios daban a Moctezuma y a sus señores y cómo conocer la posibilidad de los pueblos sin recurrir a los naturales, y cómo evitar que éstos diesen datos falsos para que el tributo fuese lo menos gravoso posible?

La norma de que los indios de lo que tuvieren en sus tierras pareció demasiado rígida al presidente de la audiencia, Ramírez de Fuenleal, quien pudo apreciar directamente los inconvenientes que su aplicación ofrecía, y sobre ello escribió al monarca:

Por un capítulo de instrucción manda V.M. que los indios contribuyan de lo que cogen, y al tiempo que se hizo la instrucción se tuvo santa intención y lo que convenía; ahora parece que en algunos pueblos quieren más el maíz y mantas para contratar, u dan de mejor gana el oro, porque con sus tratos ganan para el tributo y para su mantenimiento; y por esto y porque el bien de esta tierra es encaminar entre los indios el trato y hacer que el que saca oro lo lleve al mercader lo que ha menester, y el que tiene algodón haya por él oro, debía V.M. modificar esta instrucción, diciendo que, si pareciese que con más voluntad quisieren dar oro que no de lo que cogen, que queriendo los indios, se les moderase en oro su tributo, porque después que viene con dos pueblos se ha hecho, porque no se pudo acabar otra cosa con ellos, y decían que del maíz y las otras semillas y ropa ellos la tenían para su trato, y que viven de mercaderes, y que compran el oro y lo dan a menos costa de los macehuales, que son los pecheros, que no darían de lo que cogen..."¹⁷

Obraba aquí un motivo económico, un cambio operado en la constitución económica de la colonia: el aumento de la moneda, que hacía posible esa preferencia de los

¹⁷ Idem.

indios. No quisieron dar oro mientras les fué difícil obtenerlo por el trabajo; cuando ya les resultaba fácil conseguirlo por el comercio de sus frutos, preferían darlo como tributo en lugar de éstos. Para el tributo, el aumento de la moneda fue de enorme significación, cambió su fisionomía: la economía natural de enorme significación, cambió su fisionomía: la economía natural impuso el tributo en especie y servicios; la economía mixta natural impuso el tributo en especie y servicios; la economía mixta que la seguirá, monetaria y natural, el tributo mixto, en moneda y especies.

La segunda audiencia dió los primeros pasos firmes hacia la solución definitiva. Con la autoridad del rey y las regulaciones ya emitidas por la Corona fraguó e impuso un sistema, todavía rudimentario, eso sí, pero que es el embrión de casi todos los desarrollos del régimen tributario indígena.

Tasó los tributos de gran parte de los pueblos de la Nueva España, abrió un libro para el registro de las tasaciones realizadas, no consintió que se hicieran repartimientos ni derramas sin su licencia, y fijó, también mediante tasa, la comida que los indios daban a los corregidores, la cual debía ser rebajada del tributo. En el libro de tasaciones o matrícula de tributos que aún se conserva en el Archivo General de la Nación de México, cabe apreciar la obra llevada a cabo por la audiencia en punto a la tributación. En las inscripciones correspondientes a su época vemos cómo la audiencia procede, con arreglo a los preceptos reales y a su propia experiencia, a colocar la tributación indígena en un plano de derecho, levantado sobre principios de justicia y normas legales, y en el cual encontrarían las partes, principalmente la más débil -los indios-, procedimientos regulares y garantías jurídicas; en pocas palabras, protección contra la arbitrariedad y el desafuero. Dadas las circunstancias, todavía el sistema que implanta no llega a amparar a todos y es bastante imperfecto. Pero la obra tiene ya un cimiento sólido y sobre él comienza a levantarse paulatinamente el resto de la fábrica.¹⁸

¹⁸ Idem.

5. LAS ORDENANZAS Y LOS GREMIOS EN AL NUEVA ESPAÑA.

En Grecia, lo mismo que en la antigua Roma, existieron desde tiempos remotos las corporaciones de artesanos, para defender sus derechos, reclamar privilegios o ponerse al amparo de alguna divinidad. En la Edad Media las corporaciones adquirieron un carácter más definido.

El humilde artesano reclama ciertos privilegios que lo protegían de la competencia desleal, de los obreros improvisados que vendían mercancías de dudosa elaboración. La asociación de trabajadores trae consigo la vigilancia del oficio y la redacción de ciertas cláusulas que conceden obligaciones y derechos a los congregantes.

*"El gremio, ya reglamentado, se encuentra por primera vez en el Norte de Francia, en Alemania y en Flandes, desde antes del siglo XII. En este tiempo se reglamentar también los oficios en París y en las ciudades de Worms, Würzburg y Colonia, lo mismo que en otras poblaciones de Alemania. En el siglo XIII hay ya corporaciones en Provenza, Montpellier, Marsella, Aquitana y el Rosellón."*¹⁹

A medida que las asociaciones de trabajadores van adquiriendo más fuerza, van reclamando para sí la exclusividad del trabajo; dentro del gremio paulatinamente se va admitiendo la jerarquía. No puede tener los mismos privilegios el aprendiz que el maestro.

"En los libros que mejor describen la organización corporativa de la Edad Media, está la obra de Esteban Boileau, preboste de París, que a mediados del siglo XIII escribió Le livre des métiers, obra admirable, posiblemente realizada por indicación de San Luis Rey.

La obra de Boileau nos habla de las tres categorías fundamentales del gremio: aprendiz, oficial y maestro; en las Ordenanzas gremiales, a partir del siglo XIV, se indica la prueba o el examen de aptitudes, puente

¹⁹ Las artes y los gremios en la Nueva España, Francisco Santiago Cruz,

*difícil por donde debería pasar todo aquel que deseaba recibir el título de maestro.*²⁰

Los obreros se agrupan por la fe, en las cofradías; y por la ley, en los gremios. La cofradía es el complemento del gremio o viceversa, pero sucede que puede existir la primera sin haber ningún gremio. La cofradía nace como asociación libre, como simple reunión de artesanos que honran algún santo del cielo y que se prestan auxilios entre sí. Aparece en el Norte de Europa en el siglo XII, pero pronto adquiere demasiada fuerza, tiene injerencia en la vida municipal y en ocasiones es prohibida por las autoridades, como ocurrió en Francia en 1306, pero es un tipo de asociación que resiste persecuciones y zozobras a través de los tiempos.

Con los primeros conquistadores llegaron los primeros artesanos peninsulares. Orozco y Berra, en su Relación de Conquistadores, cita a Alonso Hernando, Bartolomé González, Francisco Gutiérrez, Juan García y a otro de nombre Lázaro, como herreros de oficio. Después de la toma de Tenochtitlán principió la organización civil de la ciudad, a semejanza de la Metrópoli, con lo cual se publicaron varias disposiciones oficiales para reglamentar la vida económica de la nueva sociedad. En esta reglamentación no podían faltar las Ordenanzas de los diversos artesanos que por entonces principiaban a trabajar, como en España. Fue así con el Cabildo Metropolitano, reunido en la casa de Cortés expidió el 15 de marzo de 1524, la primera Ordenanza para los herreros. Fue la primera de una serie de reglamentaciones de los más diversos oficios, que fueron asentadas en los libros de actas del cabildo de la ciudad de México.

Las Ordenanzas:

"...como materia legislativa, son, en su género, de lo más minucioso y elaborado; no hay detalle que se escape a sus previsiones, ni en personas, ni en la parte técnica, ni en administración; en las ordenanzas todo está reglamentado punto por punto y en muchos casos con indudable exigencia, llegándose aun a establecer el procedimiento industrial a que estaba sometida el manejo de ciertos materiales de producción, y así por ejemplo, se prevenía a los curtidores que desde e

²⁰ Idem.

día primero de mayo hasta el primero de agosto de cada año, todos los pelambres tuvieran encima cuatro dedos de agua, bajo pena de cuatro pesos en oro de minas. La resistencia, el aspecto y las dimensiones de los materiales eran objeto de nimias prevenciones, y se penaba severamente la falsificación de los artículos de consumo.”²¹

Una vez que el Cabildo de la ciudad de México expedía las Ordenanzas, pasaban a la aprobación del virrey para que tuvieran entonces, fuerza de obligar. Algunas de ellas fueron copiadas de las españolas.

Hubo gremios a los cuales se les asignaron ciertas calles de la ciudad. Tal cosa aconteció con el de los plateros, por ejemplo, ya que el 30 de octubre de 1536 se ordenó que se congregaran en la calle de San Francisco y fuera de ella no pudieran tener sus tiendas, de manera que las dos calles (hoy Madero) más cercanas a la Plaza Mayor tomaran el nombre de Plateros, como las clásicas de Valladolid, Santiago de Compostela y otras ciudades españolas.

En la redacción de las Ordenanzas necesariamente se tenían que tomar en cuenta las castas, máxime si se considera que éstas contribuían a formar la nueva sociedad de la Nueva España. Fácil es distinguir los privilegios que las Ordenanzas concedieron al español. Al indio se le dieron ciertas prerrogativas, pero en cambio se le prohibió trabajar en calidad de maestro en algunos oficios. A los negros y a los mulatos o de color quebrado, como entonces se les llamaba, se les prohibió pertenecer a los gremios, con excepción del de curtidores de pieles. En las Ordenanzas expedidas por el cabildo de la ciudad de México el 19 de octubre de 1585, claramente se indica el motivo.

En la Ordenanza de Tiradores de Oro y Plata se asentaba con relación a los artesanos:

“Que el que examinare ha de ser español y ha de haber aprendido el arte por escritura, con maestro examinado que tenga tienda pública.”²²

²¹ Las artes industriales en la Nueva España, Manuel Romero de Terreros,

²² Idem.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

En los gremios había tres categorías: aprendices, oficiales y maestros, cada quien con sus obligaciones y derechos. El lugar de residencia era el taller.

*"Parece que al ingresar un aprendiz en el oficio con determinado maestro y antes de hacer el contrato respectivo ante notario público, permanecía un corto tiempo, en el cual el maestro podría apreciar sus aptitudes y el aspirante, definir su oficio."*²³

Pasado el tiempo que las Ordenanzas indicaban, el aprendiz, a juicio de los veedores, se convertía en oficial. Acompañado del maestro acudía a escribir su nombre en el libro de oficiales, puesto al cuidado del Fiel de Fechas. Iniciaba así su vida como asalariado, durante cierto tiempo que variaba según fuese la artesanía, para que pudiera presentar su examen de maestro; solicitando por escrito al Cabildo, probando los años que había trabajado como laborante. Los exámenes estaban formados de dos partes: teórica y práctica. Cada Ordenanza especificaba con el mayor cuidado y detalle las pruebas del examen.

El examen tenía lugar en el taller de alguno de los maestros o bien en el ayuntamiento. Principiaba por la parte teórica: preguntas relacionadas con la artesanía, dibujos, cálculos, presupuestos de obras, preparación de los materiales, etc. Si el oficial salvaba este escollo, pasaba a la parte práctica, a la ejecución de la pieza de examen, bajo la vigilante mirada de los veedores o jueces del gremio; el oficial quedaba atenido exclusivamente a sus conocimientos y pericia manual; nada de ayuda de sus compañeros ni falsificaciones posible. Las Ordenanzas determinaban la pieza de examen, la cual, una vez ejecutada, pasaba al análisis de los jueces. Si recibía su aprobación, al oficial se le daba el "espaldarazo" de maestro.

Hay un detalle que nos permite apreciar hasta dónde llegó el cuidado y esmero en el trabajo de aquellos tiempos. En la carta de examen, entre otras cosas, se asentaba el nombre y la figura, letras o marcas que el maestro pondría en sus obras, para identificarlas por su calidad o por el hecho de que hubiera faltado a los dispuesto por las Ordenanzas. Caso típico es el de los loceros que grababan una letra o figura al reverso de cada pieza.

²³ Las artes y los gremios en la Nueva España, Francisco Santiago Cruz,

¡Dichosos tiempos aquellos en que el público estaba al margen de fraudes y falsificaciones en la piezas de artesanía que compraba!

La autoridad del gremio estaba constituida por los mayores, por los alcaldes y por los veedores. A los veedores se les encomendaba:

*"...controlar la fabricación y venta de los productos."*²⁴

Entre las atribuciones del maestro estaba la de poseer tiendas, en donde exhibía las obras de su taller. Esto beneficiaba especialmente a los plateros, por ejemplo, ya que el público podía negociar con ellos directamente o encargarles el trabajo que fuese de su agrado. El maestro que tenía tienda depositaba una fianza, para responder de la calidad de las obras que vendía. En las Ordenanzas de batihojas, leemos por ejemplo:

*"Que el que fuese examinado para poder tener tienda ha de dar fianza ante los oficiales reales, de guardar fidelidad en labrar, remachar y fundir la plata, con las penas que en las tales fianzas se le pusiere."*²⁵

Los gremios florecieron y se multiplicaron en la Nueva España durante los siglos XVI, XVII y primera mitad del siglo XVIII: Tuvieron preponderancia económica y social. Cada gremio reclamaba para sí las labores que le correspondían, fijaba precios y calidad. La producción del artesano libre quedaba prácticamente reducida al contrabando y a las ventas ilícitas. El número de los gremios ascendió a más de doscientos y agrupó en su seno casi a la totalidad de los artesanos, en su diferente oficios y jerarquías. Mas a partir de la segunda mitad del siglo XVIII, tuvo lugar una profunda transformación económica y social en la Nueva España, por muy diversas causas, las unas nacionales y las otras llegadas de ultramar. Basta recordar lo que para España significó el reinado de Carlos III, bajo la autoridad de sus ministros, entre los cuales figuraron los nombres de los Condes de Aranda y de Floridablanca, Los gremios no podían escapar en la Nueva España a esta transformación, dada su enorme importancia económica y social. La causa de su decadencia en parte se debió a su exclusivismo y a las ideas revolucionarias de fines del siglo XVIII.

²⁴ Op. cit.

²⁵ Op. cit.

Pronto los señores del fisco descubrieron que de las enormes ganancias que obtenían los plateros, a las arcas reales no entraba ninguna moneda por concepto de impuestos, lo cual motivó que se prohibiera a los orfebres que trabajaran los metales en casas particulares.

El gremio, al reclamar todo el trabajo que según sus Ordenanzas le correspondía, se convirtió en una asociación de carácter exclusivista, que impedía que el obrero pudiese trabajar libremente. Dentro de su estructura cayó en el gravísimo error de dar preferencia a los artesanos españoles. A partir de la segunda mitad del siglo XVIII el gremio tuvo como adversario al comerciante en calidad de "acaparador". Prefirieron mejor trabajar para el "acaparador" a cambio de entregarle después y a un precio previamente convenido, toda su mercancía.

Conviene recordar que por aquellas últimas décadas del siglo XVIII el comercio de ultramar creció considerablemente. Con permiso oficial o no, a nuestra playas arribaban barcos españoles, franceses, ingleses y de otras nacionalidades trayendo mercancías europeas de magnífica calidad, que al entrar de contrabando hacían seria competencia a las nacionales.

Para la sagacidad del Virrey Revilla Gigedo no podía pasar inadvertido el retraso o decadencia que durante su gobierno hubo en los gremios, según se deduce de su Instrucción reservada al Marqués de Branciforte:

*"Los oficios y artes se hallan en el mayor atraso, por falta de una educación propia de los artesanos. En otros tiempos, se conoce que hubo mayor cuidado en esta parte, pues según las ideas que entonces había en las artes, se procuraron hacer sus respectivas Ordenanzas y establecer diferentes gremios. Son cincuenta los que se hallan en esta ciudad, con distintas Ordenanzas de las cuales hay muy pocas de ellas en este siglo (XVIII), muchas en el pasado y la mayor parte en el que le precedió a aquél. Por esta misma razón de su antigüedad están llenas de defectos y disposiciones más propias para atrasar que para adelantar las artes, pues se dirigen en gran parte a estancar la industria y a gravar a los artesanos, con pensiones y diligencias inútiles."*²⁶

²⁶ La minería y la metalurgia en la América Española durante la Época Colonial,

Renglonos después recomienda la educación académica al escribir:

*"El establecimiento de la Real Academia de Nobles Artes de San Carlos ha proporcionado muchas ventajas en esta parte: los plateros, por constitución, envían allí a sus aprendices y esta última providencia pudiera extenderse a otros oficios, a quienes serían muy convenientes los principios de dibujo."*²⁷

Una de las causas de la decadencia de los gremios, fue lo inadecuado de ciertas Ordenanzas por entonces vigentes. Las Ordenanzas redactadas según el adelanto y las condiciones de trabajo de muchos años atrás, impedían aceptar en los gremios cualquier progreso o iniciativa personal, por lo cual varios artesanos pidieron, la modificación de sus legislaciones para su propio beneficio.

En España, al finalizar el siglo XVIII, varios escritores se dieron a la tarea de combatir o defender a los gremios españoles. Entre los primeros estuvo don Gaspar Melchor de Jovellanos en su Informe Dado a la Junta General de Comercio y Moneda Sobre el Libre Ejercicio de las Artes. Como contrincante tuvo a don Antonio Capmany, quien defendió a los gremios por ser, según el, "niveladores de la economía nacional". No fueron estos escritos los únicos que expresaron sus ideas a favor o en contra de las asociaciones de artesanos. En España lo mismo que en Francia y en otros países europeos, no faltaron los ataques a las corporaciones, por considerar que limitaban la libertad del obrero a trabajar en la artesanía que mejor le conviniera.

Las ideas y opiniones de políticos y economistas dieron lugar a que se expidieran en España, a partir de 1760, varias cédulas reales que limitaron el poder de las agrupaciones de artesanos. Un hecho por demás significativo ocurrió por aquellos años: la Asamblea Constituyente de la Revolución Francesa, por decreto de 14 de junio de 1791, concedió a todos los ciudadanos libertad para ejercer cualquier artesanía, sin necesidad de pertenecer a ninguna agrupación. El impacto que tal disposición tuvo en España, principalmente en la España afrancesada de las últimas décadas del siglo XVIII.

Modesto Bargallo,
²⁷ Idem.

Años después, en la sesión del 8 de junio de 1813, las Cortes Extraordinarias de Cádiz concedieron a industriales y obreros la libertad de establecer fábricas y de ejercer cualquier oficio o artesanía. Esta disposición suprimió de manera oficial las agrupaciones gremiales tanto en España como en sus reinos de ultramar. En México, don Félix María Calleja del Rey, dio a conocer este mandato el 7 de enero de 1814. En el bando insurgente, Morelos concedió en la Constitución de Apatzingán, la libertad de los oficios y del comercio, el día 22 de octubre del mismo año de 1814.

A pesar de los decretos en su contra, fue necesario que transcurrieran muchos años para que desapareciera una organización de tanta tradición como la gremial.

La revolución industrial que en Europa provocó la máquina de vapor, se hizo sentir en México a partir de los primeros años de la Independencia, con la llegada al país de capitales europeos, de preferencia ingleses, que vinieron a cambiar o a modificar la industria.

Pero volvamos al tema de los gremios. A medida que los intentos de industrialización progresaban, los artesanos abandonaban sus propios talleres para ingresar a las fábricas. Lentamente pasaron a depender del capitalismo convirtiéndose en simples obreros, más o menos clasificados, según sus propias aptitudes. La jerarquía de aprendices, oficiales y maestros con el tiempo desapareció bajo el membrete común de simples obreros.

El pequeño artesano, al no poder competir con el capital, con la fábrica, pasó a depender de ella, dejando su posición de productor independiente para vestir el "overall" de la nueva industria. Las causas fueron múltiples y complicadas. Se terminó con el exclusivismo de los gremios y con el atraso de sus Ordenanzas, pero hay que admitir también que el obrero, al entrar a la fábrica, perdió su categoría de artesano y el auxilio social que le daba su propio gremio o cofradía, para quedar atado al naciente capitalismo de mediados del siglo XIX. Sufrió entonces el asalto de las jornadas de trabajo de doce y catorce horas y los jornales de miseria.

Los gremios fueron suprimidos en México por los políticos liberales que gobernaron al país durante la quinta década del siglo XIX. La Ley del 25 de junio de 1856 ordenó el expolio de las fincas rústicas y urbanas propiedad de las corporaciones civiles y religiosas. En su artículo primero tuvo a bien decretar lo siguiente:

*"Todas las fincas rústicas y urbanas que hoy tienen o administran como propietarias las corporaciones civiles o eclesiásticas de la República, se adjudicarán en propiedad a los que las tienen arrendadas por el valor correspondiente a la renta que en la actualidad pagan, calculada como rédito al seis por ciento anual."*²⁸

De aquí podemos deducir que los inquilinos, por obra y gracia de tal disposición, se adjudicaron las fincas rústicas y urbanas propiedad de los gremios.

No paró ahí el empeño de los reformistas. Después de despojar a los artesanos de sus bienes, terminaron jurídicamente con los gremios, a juzgar por el artículo cuarto de la Constitución de 1857:

*"Todo hombre es libre para abrazar la profesión, industria o trabajo que le acomode, siendo útil y honesto, y para aprovecharse de sus productos. Ni uno ni otro se le podrá impedir, sino por sentencia judicial cuando ataque los derechos de tercero, o por resolución gubernativa, dictada en los términos que marque la ley, cuando ofenda los derechos de la sociedad."*²⁹

La cofradía tuvo igual o más vida que el gremio, pues era una forma más fácil de asociación entre los artesanos de un mismo oficio. En el transcurso de los años, por su espíritu religioso se vio sujeta a ciertos hechos históricos que terminaron por cambiar su constitución o bien por exterminarla.

A partir de la segunda mitad del siglo XVIII, tuvo lugar en España una serie de cambios políticos y filosóficos que no tardaron en manifestarse en todos los ámbitos de la monarquía española. Por esas décadas varias cofradías perdieron su espíritu religiosos para convertirse en sociedades de carácter laico, con el nombre de montepíos.

En 1783, durante el reinado de Carlos III se suprimieron en España las cofradías de los gremios para convertirlas en montepíos. En 1777, Carlos III aprobó el proyecto que le presentó el gremio de los plateros de la Nueva España, para fundar un montepío, con el

²⁸ Las artes industriales en la Nueva España, Manuel Romero de Terreros,

²⁹ Idem.

propósito de socorrer a los individuos necesitados y a las viudas. El proyecto fue aprobado por las autoridades del Virreinato, aunque con ciertas modificaciones, hasta el año de 1784. No fue éste el único caso en que el espíritu de la época combatió a una de las instituciones más antiguas entre artesanos: la cofradía.

Hay que reconocer que por entonces nuestras cofradías estaban en franca decadencia. Su vida se prolongó durante unas décadas más, hasta que Juárez tuvo a bien firmar la Ley de Nacionalización de los Bienes Eclesiásticos, del 12 de julio de 1859, que en sus artículos 5o. y 6o. dice:

Art. 5o. Se suprimen en toda la República las órdenes de los religiosos seculares que existen, cualquiera que sea la denominación o advocación con que se hayan erigido, así como también todas las archicofradías, congregaciones o hermandades anexas a las comunidades religiosas, a las catedrales, parroquias o a cualesquiera otras Iglesias.

Art. 6o. Queda prohibida la fundación erección de nuevos conventos de regulares, de archicofradías, congregaciones o hermandades religiosas, sea cual fuere la forma o denominación que quiera dárseles.³⁰

Esto significó el fin de las cofradías de artesanos y la nacionalización de sus bienes. A partir de la Independencia, abolidos los privilegios y con ello concedido el libre acceso a los oficios, el arte de la platería en su aspecto popular decayó, al perderse la enseñanza de los antiguos talleres. La modalidad del neoclasicismo no se adaptó a la técnica del platero popular, que falto de maestros y de tradición, cayó en la copia de los modelos antiguos, en donde latían las viejas formas del barroco, De ahí a la repetición de un mismo modelo y a la producción en serie, no hubo más que un paso.

En 1861 el gremio de los plateros fue suprimido. Con ello se perdió una de las más antiguas tradiciones. Seguir las huellas de este arte, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, cae fuera de los límites de estos apuntes.

³⁰ Op. cit.

SEGUNDA PARTE

COMERCIALIZACIÓN DE LOS METALES NOBLES

CAPÍTULO CUARTO

RELACIÓN COMERCIAL ENTRE EL ESTADO Y LA INDUSTRIA JOYERA

Cuando surge la relación comercial entre el Estado y la industria joyera se inician los vicios en la venta de los metales, este capítulo contiene los siguientes puntos:

1. La compra de metales nobles por la industria joyera.
2. Vicios en la compra venta de metales nobles.
3. Ordenamientos jurídicos que debe observar la industria joyera.
 - 3.1 La norma oficial mexicana.
 - 3.1.1 ¿Quién la emite?
 - 3.1.2 Antiguas normas oficiales mexicanas que regularon a los metales nobles.
 - 3.1.3 Decreto por el que se abrogan diversos ordenamientos que declaran obligatorio el uso de marcas en diversos artículos.
 - 3.1.4 El proyecto de norma oficial mexicana NOM-033-SCFI-1993.
 - 3.1.5 Sanciones por incumplimiento de la norma oficial mexicana.
 - 3.2 Las marcas reguladoras de la pureza de los metales nobles.
 - 3.2.1 Obligación de marcar los artículos elaborados con metales nobles.
 - 3.2.2 Tipos.
 - 3.2.3 ¿Quién imprime esas marcas en las joyas?
4. Los laboratorios de prueba.
5. La certificación oficial.

1. LA COMPRA DE METALES NOBLES POR LA INDUSTRIA JOYERA.

La materia prima, la principal, en la elaboración de efecto de joyería, es el oro de veinticuatro quilates, ¿existe el oro puro en el mercado? 'no'; en la naturaleza, en su estado bruto, sí existe el oro puro. El oro, en su estado natural es puro y siempre esta acompañado de minerales. Las toneladas de minerales extraídas de las minas auríferas, se someten a procesos de separación, el oro obtenido es reprocesado o refinado (extrayendo el mayor porcentaje de minerales) disponiendo de un metal de mayor pureza; nunca se lograra el cien por ciento de pureza a nivel mercantil e industrial. No descarto la posibilidad de obtener un grado de pureza cercana al cien por ciento o del cien por ciento en laboratorio, la cantidad de oro sometida será reducida y destinada para usos científicos.

¿Cómo exhiben el oro al industrial o al público general? o ¿Cómo ofrecen el metal las instituciones autorizadas para su venta?. En los metales nobles la pureza se describe por su fineza (partes por 1000), o por la escala de quilates (K); Timothy Green proporciona una tabla de fineza seguida en Europa³; me adhiero a esta escala por ser bastante lógica, México la sigue:

Oro Fino (milésimas)	Quilates
1,000	24
995	London good delivery
916	22 usual para monedas;
750	18 joyería
583.3	14
417.7	10
375	9
333.3	8 baja pureza en joyería;

Debemos recordar que la industria joyera, su escuela y reglamentación son importadas de Europa; ¿a qué me refiero sobre la importación de la reglamentación en la industria joyera?, en la Época Colonial existió la obligación de seguir las instrucciones de España para la elaboración de efectos de joyería en oro, así se menciona en el punto

número cinco, tercer capítulo de esta obra, titulado 'La Colonia', se reproduce uno de sus párrafos:

"Hay un detalle que nos permite apreciar hasta dónde llegó el cuidado y esmero en el trabajo de aquellos tiempos. En la carta de examen, entre otras cosas, se asentaba el nombre y la figura, letras o marcas que el maestro pondría en sus obras, para identificarlas por su calidad o por el hecho de que hubiera faltado a los dispuesto por las Ordenanzas. Caso típico es el de los loceros que grababan una letra o figura al reverso de cada pieza. ¡Dichosos tiempos aquellos en que el público estaba al margen de fraudes y falsificaciones en la piezas de artesanía que compraba!"

Actualmente se adecua la industria mexicana a los requerimientos del comercio exterior, ¿porqué? por la calidad de los productos mexicanos, existen excepciones, como la marca 'Tane' sus productos se elaboran bajo el concepto 'calidad de exportación'; consiste en la adecuación del producto al gusto, exigencia, precio del mercado exterior y al riguroso control de la autoridad. El Señor Carlos Allueva, en su libro *Marketing Internacional de Productos Internacionales*, capítulo dos 'El producto', el punto dos punto tres 'La Calidad', señala la importancia de cubrir los requisitos del mercado internacional para comercializar productos; cuando se somete a un control de calidad en el exterior, debe obtenerse un cien de calificación, si se aprueba, el bien esta al nivel de los productos de menor reconocimiento comercial; debe superar la calificación de cien, rebasar la calidad de los mejores productos del mercado que se intenta conquistar en el extranjeros y realmente competir en los mercados internacionales, sin tener que adecuar la industria al requerimiento del exterior.

El siguiente quilataje existe en el mercado, es el ofrecido a la industria joyera; en nuestro país no esta a disposición del público:

995	London good delivery
-----	----------------------

Quilataje base para obtener los quilatajes expresados en el recuadro. 'Banca CREMI'; única institución bancaria comercializadora de oro de 995 milésimas, el resto de los bancos comercializan metales amonedados; a través de la 'Tarjeta de registro y

autorización para la compra y retiro de metal', es la institución que expide el metal a la industria joyera. ¿Cómo se obtiene esta tarjeta? Se presenta el registro federal de contribuyentes en original y copia, comprobante de domicilio, nombre del responsable y actividad comercial.

Cuando la empresa se presenta en Banca CREMI para adquirir metal, realiza las siguientes operaciones:

1. Se presenta en la ventanilla y solicita una cantidad de oro expresada en kilogramos..
2. Presenta la 'Tarjeta de registro y autorización para la compra y retiro de metal'.
3. El cajero pide un número de autorización (requisito interno del Banco), elaboran la factura, se paga el importe de la operación y se entrega la factura (original y dos copias, una de las copias se queda en la caja que realiza la operación de venta) sirve de comprobante para retirar el metal.
4. El comprador esperar a ser nombrado y pasar a otra ventanilla.
5. En la segunda ventanilla se le solicita el original y copia de la factura, se les impone un sello con la leyenda 'ENTREGADO'.
6. Se entrega en una bolsa de plástico transparente (carente de sellos, logotipo o cualquier otro medio de identificación, abierta) unas láminas irregulares en su tamaño y forma geométrica (conservan rasgos de un rectángulo); esas láminas son de oro.
7. El comprador se retira de la institución con dos objetos: su factura y su bolsa de plástico transparente abierta conteniendo oro laminado.

Estas operaciones encierran una relación, vista por la ciencia jurídica recibe el nombre de relación jurídica en su modalidad de compraventa, debiendo distinguir entre una relación jurídica civil de una relación jurídica mercantil, lo cual, ayudara en la aplicación de la legislación que regulará la vida de esa relación jurídica. Para seguir con el desarrollo del tema es necesario justificar el uso de autores civilistas, términos y artículos del Código Civil en una materia comercial. Felipe de J. Tena en 'Derecho Mercantil Mexicano' escribe que no hay en el Código Civil una institución más interesante que la designada con el nombre de 'El Derecho de las Obligaciones', su influencia trasciende a todas las demás materias ya que 'a la comprobación de un vínculo obligatorio, como ha dicho un recomendable civilista, redúcese cualquier cuestión jurídica; es la cuestión primordial, que todas las otras implican y contienen'. Siguiendo al maestro Tena, este derecho de las obligaciones; constituido por un vasto caudal de nociones fundamentales; es el derecho

común, al cual recurriremos para resolver cualquier cuestión que se suscite sobre la existencia y efectos de una obligación civil o mercantil. He aquí por qué ningún Código de Comercio expone la teoría de las obligaciones mercantiles; ello sería repetición de normas civiles. Estas ideas explican el artículo 81 del Código de Comercio: *'Con las modificaciones y restricciones de este código, serán aplicables a los actos mercantiles las disposiciones del derecho civil acerca de la capacidad de los contrayentes, y de las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos'*. Esto justifica el uso del Código Civil y su terminología, el siguiente paso es distinguir bajo que rama del derecho se someterá la relación jurídica compraventa entre la institución que ofrece el metal y el joyero; alude el autor en estudio:

"Toda relación jurídica mercantil, como toda relación jurídica en general, hállase integrada por los siguientes elementos esenciales y constitutivos: 1º, por los sujetos de la relación;... 2º, por el contenido específico de la misma relación que determina su esencia, esto es, por un derecho subjetivo, que pertenece a uno de los sujetos, y por un deber jurídico, que corresponde a otro. Junto a estos elementos que jamás pueden faltar en la relación jurídica, posible es que exista, eventualmente un tercero: el objeto de la relación, conviene a saber, una cosa del mundo exterior sobre la cual recae."

Felipe de J. Tena hace la siguiente disertación de los sujetos en las relaciones mercantiles:

"Si los actos de comercio no son sino los elementos cuyo conjunto constituye y por los cuales se desenvuelve la industria propia del comerciante; si la calidad de éste presupone esencialmente el ejercicio habitual de tales actos, lógico parece concluir que esos actos han de realizarse necesariamente a título de profesión y que, por lo mismo, un acto de interposición entre productores y consumidores, aunque se inspire en un propósito de lucro y reúna los demás caracteres que hemos dicho, no puede llamarse acto mercantil, ni caer dentro de la esfera de aplicación del Código de Comercio. Este ordenamiento especial no se ha

hecho para favorecer actos aislados de especulación, sino para beneficio exclusivo de los comerciantes, y teniendo en cuenta que el comercio, para decirlo con las palabras del profesor Thaller, tiene necesidad de reglas jurídicas y de instituciones favorables a la rapidez de las transacciones y al desarrollo del crédito.

Mario Bauche Garciadiego, autor del libro 'La Empresa', en su capítulo tercero de los Contratos Comerciales; se adhiere por completo al pensamiento del maestro J. Tena plasmado en su libro 'Derecho Mercantil Mexicano'.

Como se señala, el derecho mercantil no llama acto mercantil la interposición entre productores y consumidores inspirado en el lucro. Mantilla Molina en el libro 'Derecho Mercantil', distingue bajo que tipo de legislación se someterán las partes que intervienen en el nacimiento de compraventa de oro laminado:

"Hay buen número de actos que no son esencialmente civiles ni mercantiles, sino que pueden revestir uno u otro carácter, según las circunstancias en que se realicen, y de las cuales dependerá que sean regidos por el derecho civil o el mercantil;..."

Mantilla Molina enumera los actos de comercio y su clasificación:

a. actos absolutamente mercantiles

b. actos mercantilidad condicionada

1. actos principales comercio

2. actos accesorios o conexos

a. atendiendo al sujeto;

b. atendiendo al fin o motivo;

c. atendiendo al objeto;

Mantilla Molina argumenta que los actos absolutamente mercantiles siempre están regidos por el derecho mercantil, regulados en el artículo 75 del Código de Comercio, y agrega:

"Hay buen número de actos que no son esencialmente civiles ni mercantiles, sino que pueden revestir uno u otro carácter, según las circunstancias en que se realicen, y de las cuales dependerá que sean regidos por el derecho civil o el mercantil; si este último es aplicable, tendremos una segunda clase de actos de comercio que denominaré actos de mercantilidad condicionada."

Para saber que tipo de relación jurídica existe entre las partes del contrato de compraventa de oro laminado de 995 quilates, seguiremos las definiciones de Mantilla Molina relacionada con el cuadro de los actos de comercio arriba enumerados.

"b. actos de mercantilidad condicionada, l. actos principales de comercio, b. atendiendo al fin o motivo; en esta categoría entran: las adquisiciones con el propósito de lucrar con la enajenación... (fracs. I y II del art. 75). Así, no sólo la compra puede ser mercantil, sino también la permuta... Asimismo, las personas son indiferentes para la mercantilidad del acto; quienesquiera que lo celebren será mercantil, si la adquisición tiene la finalidad ya apuntada: ceder la cosa... obteniendo un lucro.

b. actos de mercantilidad condicionada, l. actos principales de comercio, a. atendiendo al sujeto; ...para mí, actos de comercio por razón de alguna de las personas que en ellos intervienen no son los realizados por un comerciante, sino aquellos que sólo se califican de mercantiles cuando interviene una persona con determinadas características; tales son 'la enajenación que el propietario o el cultivador hagan de los productos de su finco o de su cultivo' (frac. XXIII del art. 75).

b. actos de mercantilidad condicionada, l. actos principales de comercio, c. atendiendo al objeto; ...la compraventa; contrato que puede ser civil o mercantil, adquiere esta modalidad en atención al objeto sobre el que recae y no al propósito con que se efectúa."

De lo expresado por Mantilla Molina el contrato de compraventa de oro laminado de 995 quilates que celebran el joyero y Banca CREMI, es un:

"b. actos de mercantilidad condicionada, l. actos principales de comercio, b. atendiendo al fin o motivo;"

El fin o motivo que busca el joyero con la adquisición de oro laminado de 995 quilates es:

"...el propósito de lucrar con la enajenación..."

...del oro laminado de 995 quilates una vez transformado en un efecto de joyería, por lo tanto, la legislación aplicable a este tipo de relación jurídica es la mercantil; la relación jurídica que nace entre el joyero y Banca CREMI es una relación jurídica mercantil, su propósito es lucrar en la enajenación; la vida de ese acto se regulará por el Código de Comercio y se aplicará supletoriamente las leyes del derecho común; quedando fuera de su ámbito de regulación el acto de interposición entre productores y consumidores, relación jurídica que analizaremos en su oportunidad, sólo comentaré que es importante distinguir entre este acto de mercantilidad condicionada con el acto unilateral mercantil, Mantilla Molina nos ayuda en la distinción diciendo:

" Actos unilateralmente mercantiles: Las condiciones de que depende la mercantilidad de los actos que no la tienen absoluta no siempre se dan con respecto a las diversas partes de un mismo acto: puede el vendedor de un objeto estar animado de un propósito de especular, y quien compra, hacerlo para destinar lo comprado a su propio consumo; éste no celebra un acto de comercio. Tales son los actos unilateralmente mercantiles, que plantean el difícil problema de cuál sea la ley que ha de regirlos; problema que sólo parcialmente resuelve el artículo 1050, al declarar, con referencia a tales actos, que el carácter que el acto tenga para el demandado decidirá la aplicación de las normas procesales civiles o la de las mercantiles. En cuanto al fondo del negocio, la ley calla. En mi opinión, las obligaciones de la parte para quien el acto no lo es de comercio, se rigen de modo exclusivo por la ley civil. Para someterlas a la legislación mercantil sería preciso un texto expreso, que en nuestro sistema jurídico no existe; y que aun en caso de existir sería de dudosa validez constitucional, en cuanto implicaría una extensión de la legislación federal a personas que están sometidas a la ley civil, de carácter local."

Ramón Sánchez Medal dice:

" ...la compraventa mercantil es cuando se hace con el propósito directo y preferente de traficar o especular (art. 75-Y y II y 371 del Cód. de

Comercio). Son también mercantiles las que se celebran entre comerciantes (art. 75 fracción XXI del Cód. de Comercio). ...en las compraventas mercantiles no se da la lesión (385 del Cód. de Comercio), a causa del propósito de especulación, expreso o presunto, que persiguen las partes; además, en las compraventas mercantiles, son muy breves los plazos para reclamar los defectos de calidad o de cantidad o los vicios ocultos de las cosas vendidas (Art. 383 del Cód. de Comercio), debido a la mayor rapidez y a la mayor seguridad que reclaman las transacciones mercantiles;..."

Este acto de mercantilidad condicionada cuyo fin es especular con la enajenación se llama 'compra venta'; nace de una oferta de venta al público.

En derecho civil la oferta al público se encuadra en la declaración unilateral de voluntad, segunda fuente creadora de obligaciones; Gutiérrez y González la cataloga como una fuente especial generadora de obligaciones, entiende por ella:

"... la exteriorización de voluntad que crea en su autor la necesidad jurídica de conservarse en aptitud de cumplir por sí o por otro voluntariamente una prestación de carácter patrimonial, pecuniario o moral, en favor de un sujeto que eventualmente puede llegar a existir, o si existe, aceptar."

Continúa el autor:

"...en Derecho Mexicano se trata de una fuente ilimitada de obligaciones; en apoyo de esta postura se tienen los artículos 1860 en relación con el 1805 y 1806..."

El Código reguló en su Libro Cuarto, Primera Parte, Título Primero, Capítulo II, artículos 1860 a 1881 los siguientes casos:

- | | |
|--------------------------------------|---|
| | 1°. Oferta de venta. |
| A. Ofertas al público. | 2°. Promesa de recompensa. |
| | 3°. Concurso con promesa de recompensa. |
| B. Estipulación a favor de tercero." | |

Analizaremos el punto *A. Ofertas al público, 1º. Oferta de venta*. Gutiérrez y González en su libro 'Derecho de las Obligaciones', entiende la oferta al público como:

"...una declaración de voluntad, recepticia, hecha a toda persona que pueda tener conocimiento de ella, con la expresión de los elementos esenciales de una prestación que se ofrezca cumplir, seria y hecha con el ánimo de satisfacer en su oportunidad."

Sobre 'oferta de venta' dice:

"Dispone a este respecto el artículo 1860:

'El hecho de ofrecer al público objetos en determinado precio obliga al dueño a sostener su ofrecimiento'.

Ejemplo claro de esta oferta, se aprecia en todos los escaparates de los locales comerciales, en donde se exhibe un objeto...

Critica al artículo 1860.

Se trata de una norma innecesaria pues basta con que la oferta reúna los requisitos de una policitud... ella es una declaración unilateral de voluntad ...Si en el Código se tienen los artículos 1805 y 1806 que se refieren a las ofertas hechas a personas... es ahí donde encaja del todo. ...los extremos del artículo 1860;... no es sino una repetición del contenido de aquéllos."

Gutiérrez y González señala a la policitud como elemento del consentimiento, definiéndola como:

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

El autor realiza el siguiente análisis del concepto de policitud:

"a. Es una declaración unilateral de voluntad; la ley sanciona como obligatoria la policitud, aunque no se haya aceptado aún."

b. Es recepticia; la declaración de voluntad no surtirá sus efectos hasta que no se recibe y fusiona con la aceptación.

c. Puede ser expresa o tácita; la voluntad del peticionante debe externarse de tal manera, que el destinatario de la propuesta, sepa de manera verbal o por escrito lo que se le propone, o bien que por signos indubitables sepa cuáles son las pretensiones del oferente; el artículo 1803 determina:

'El consentimiento puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos. El tácito resultará de hechos o de actos que lo presuman o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente'.

d. Puede ser hecha a persona presente o no presente.

e. Puede ser hecha a persona determinada o indeterminada; no es esencial que se haga a una persona determinada... puede hacer a toda una colectividad...

f. Debe tener los elementos esenciales del contrato que quiera celebrarse; debe manifestar que tipo de contrato desea celebrar y determinar en su declaración todos los elementos esenciales del mismo contrato.

g. Debe ser hecha en forma seria y con el ánimo de cumplir en su oportunidad."

Ramón Sánchez Medal en su libro 'De los Contratos Civiles', expone:

"La oferta a un destinatario ...constituye en realidad una declaración unilateral de voluntad que es fuente de una obligación a cargo del mismo oferente de mantener ...la correspondiente oferta. ...son conjuntamente la ley y la declaración unilateral de la voluntad la fuente de dicha obligación (Borja Soriano)."

El libro de Jorge Adame Goddard, *El Contrato de Compraventa Internacional*, explica:

" El primero de enero de 1989 entró en vigor en nuestro país la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, que fue aprobada por una conferencia diplomática celebrada en la ciudad de Viena, el 11 de abril de 1980... su objetivo es definir un régimen uniforme para los contratos de compraventa internacional que sea aplicable en lugar de las legislaciones nacionales sobre la materia.... esto es, un derecho que rige relaciones entre personas privadas de diversa nacionalidad. La elaboración de este nuevo derecho común es algo que tiene y tendrá importantes consecuencias prácticas, en tanto que facilita los intercambios de bienes, capitales y servicios en un mundo que tiende a la globalización económica.

La Convención trata de la oferta en sus artículos 14 a 17. En ellos determina los requisitos que debe cumplir.

A. Requisitos (art. 14)

La propuesta de celebrar un contrato de compraventa constituye una oferta, según el artículo 14, si cumple tres requisitos:

a) estar dirigida a una o varias personas determinadas; marca la diferencia entre la oferta simple y la oferta al público. La oferta a una persona determinada no provoca ningún problema de interpretación. Pero la oferta dirigida a 'varias personas determinadas' presenta dificultades de ese tipo. Para superar estas dificultades, es conveniente que la oferta se formule en términos precisos, que manifiesten si es una sola oferta para ser aceptada mancomunada o solidariamente, o se es una sola oferta que será válida con la persona que primera acepte, o si son varias ofertas del mismo contenido, asimismo, debe quedar clara la intención del oferente de obligarse, a fin de eliminar toda posible confusión con la oferta al público.

b) *ser suficientemente precisa; es suficientemente precisa (art. 14-1) 'si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos'.*

Indicar las mercancías significa determinar con precisión el género al que pertenecen, si son bienes fungibles, o determinarlas individualmente si son bienes específicos. A veces puede ser que la determinación precisa de las mercancías requiera mencionar su color, forma o cualidades sobresalientes...

La mención de la cantidad es necesaria para que la oferta se considere firme. Una oferta de vender 'cualquier cantidad' de ciertas mercancías es, en opinión de Eörsi, una oferta precisa, puesto que la cantidad se determinará en la aceptación. Se considera también que la cantidad está indicada, cuando se definen un modo para determinarla, por ejemplo la cantidad de mercancías equivalente a un valor de 10,000 dólares, tomando en cuenta su precio en el mercado. El precio debe determinarse en alguna moneda corriente. Puede también definirse un modo para determinarlo, por ejemplo, el precio corriente en el mercado el día de la entrega. Si no hay determinación expresa o implícita, la propuesta no es una verdadera oferta, de acuerdo con lo que dice el párrafo 1 del artículo 14.

c) *manifestar la intención del oferente de quedar obligado al ser aceptada; cuando alguien duda de la intención del oferente de quedar obligado, lo más conveniente es aclarar la situación preguntándolo por teléfono, carta u otro medio de comunicación. En los casos de ofertas hechas a muchas personas determinadas, en escritos impresos enviados por correo o medios semejantes, es conveniente que el oferente exprese su intención de quedar obligado, con fórmulas como 'ésta es una oferta firme' o 'me comprometo a vender o a comprar'.*⁸

Sobre oferta al público el autor en estudio dice:

" El segundo párrafo del artículo 14 establece que la oferta al público... es una invitación a hacer ofertas, a menos que... 'indique claramente lo contrario'. ...significa que quien ofrece al público no está orientado a aceptar todas las ofertas que su invitación provoque. La oferta al público puede resultar vinculante para el oferente, si 'claramente indica la intención del oferente de obligarse. Esta indicación puede ser una declaración expresa, tal como 'ésta es una oferta firme', o bien inferirse de los términos en que está redactado el anuncio."

En la compraventa internacional los efectos de la oferta son diferentes a los producidos conforme la ley local del lugar en que se realice, Adame Goddard comenta:

" La oferta surte efectos cuando llega al destinatario. Se entiende que la oferta 'llega' al destinatario cuando se le comunica verbalmente, o, por cualquier otro medio... la oferta verbal surte efectos cuando se entrega al destinatario y no hasta que éste la conozca."

Agrega:

" La oferta puede extinguirse por:

a) rechazo del aceptante; El artículo 17 señala que la oferta, aun si es irrevocable, se extingue en cuanto el rechazo del destinatario llegue al oferente. La razón de esta regla es liberar al oferente para que pueda contratar con alguna otra persona;

b) por vencimiento del plazo; si no contenía un plazo predeterminado, por haber transcurrido un plazo razonable, atendidas las circunstancias (art. 18-2). La determinación de lo que es en cada oferta un 'plazo razonable' para aceptarla queda, en primera instancia, al arbitrio de las partes. La decisión que cualquiera de las partes tome, si perjudica los intereses de la otra, podrá ser revisada por el juez o árbitro a quien se plantee la cuestión La convención sólo da dos criterios para orientar esta decisión (art. 18-2): que se tomen en cuenta 'las circunstancias de

las transacción', y, en particular, 'la rapidez de los medios de comunicación enviados por el oferente'.

c) o por el envío de una contraoferta; en este supuesto, el destinatario inicial se ha convertido en oferente, y el oferente original en destinatario. El art. 19, dice, en suma, que la aceptación que modifica los elementos principales de la oferta es, en realidad, una contraoferta que, por consecuencia, extingue la oferta inicial."

Raúl Aníbal Etcheverry, en 'Obligaciones y contratos comerciales, Parte general' escribió sobre la oferta:

" Es una declaración unilateral de voluntad, recepticia, dirigida a la celebración de un contrato, para el orden civil, esa declaración debe ser completa (tipo de contrato, características y modalidades) y tener un destinatario concreto, singular o plural.

La propuesta o promesa de contratar, llamada oferta, según el art. 1148 del Cód. Civil (Argentino), cuya fuente fue el art. 1852, inc. 3º, del Esbozo de Freitas, debe hacerse a persona o personas determinadas, sobre un contrato especial, 'con todos los antecedentes constitutivos de los contratos'.

Con esta norma, la ley civil perfecciona lo dispuesto en el art. 1144: ' el consentimiento debe manifestarse por ofertas o propuestas de una de las partes, y aceptarse por la otra'.

De ahí se puede colegir que la oferta debe ser clara, concreta, completa, vinculante y referida al contrato que el oferente desea celebrar (art. 1148, Cód. Civil Argentino y art. 454, entre otros, Cód. de Comercio Argentino).

Si se aceptan los elementos esenciales de la oferta y ellos coinciden con el modelo legal, habría contrato."

Así como Gutiérrez y González hace una distinción entre oferta y oferta al público y oferta de venta, Raúl Aníbal Etcheverry hace la siguiente observación:

"La oferta al público es, en cambio, típico acto mercantil, que debe tratarse especialmente. En el orden civil, la oferta debe ir dirigida a persona determinada. Pero el empresario que produce o intermedia respecto del mercado, se vale de muchos medios para asegurar gran número y celeridad en sus operaciones. El Código de Comercio en el art. 454: 'Las ofertas indeterminadas, contenidas en un prospecto o en una circular, no obligan al que las ha hecho'."

Concluyo que la oferta de venta de oro es la exteriorización de voluntad de la institución autorizada para su venta, de conservarse en aptitud de cumplir con los elementos esenciales de la compraventa de oro de 995 quilates expedida a granel, fijando su precio el día de su compra en relación a las cotizaciones que se manejen en el mercado, en favor toda persona que pueda tener conocimiento de ella y la acepte, sin presentar una contraoferta.

Cuando un joyero, en la ventanilla bancaria, pide se le venda oro, manifiesta su aceptación a la oferta o policitud de la institución bancaria referida. Gutiérrez y González define la aceptación como:

"Una declaración unilateral de voluntad, mediante la cual se expresa la adhesión a la propuesta, policitud u oferta."

El autor realiza el siguiente análisis de la aceptación:

"a. Es una declaración unilateral de voluntad; ...si se le estima en forma independiente, es en su sentido jurídico una declaración unilateral de voluntad, y produce efectos jurídicos autónomos, aun cuando no conozca al policitante.

b. Puede ser expresa o tácita; debe tenerse cuidado de no confundir la aceptación tácita, con el silencio, este es la ausencia de manifestación de la voluntad, en oposición a la aceptación tácita que es algo real, fundada en hechos o actos inequívocos que así la acreditan.

c. Debe ser hecha a persona determinada; sólo se puede hacer con respecto a la persona que hizo la policitud, propuesta u oferta.

d. Se hace a persona presente o no presente; esa persona a quien se le hace saber la aceptación no necesita forzosa y necesariamente a estar presente, se puede aceptar la propuesta por medio de carta, telegrama etc., en aquellos casos en que la propuesta haya sido hecha por persona no presente.

e. Debe ser seria.

f. Debe ser lisa y llana; debe contener las mismas bases de la propuesta, si lleva otras de más, será una nueva policitud.

g. Implica la adhesión a la propuesta; implica que se adhiere a los términos de la propuesta.

h. se reduce a un 'sí'; ...al no poder llevar más ni menos de lo que lleva la propuesta...se puede reducir a una afirmación."

Para Raúl Aníbal Etcheverry la aceptación:

"...completa el ciclo que llevan al perfeccionamiento del acuerdo. El gran maestro italiano Vivante, exponía las razones por las cuales había que conocer cuándo y cómo un contrato queda perfecto:

1) Porque hasta ese momento cada una de las partes puede revocar su consentimiento.

5) Porque en los contratos traslativos de propiedad ésta y, con ella los riesgos y los peligros de las cosas vendidas, pasan al adquirente apenas queda perfeccionado el contrato.

La aceptación implica el perfeccionamiento del contrato, es decir el paso a la parte ejecutiva o ejecutoria del acuerdo así logrado. La aceptación se forma también mediante una declaración unilateral de voluntad, dirigida al oferente con miras a celebrar el contrato ofrecido; pese a ciertas dudas en la doctrina, para nosotros, es también recepticia.

En el sistema civil todos y cada uno de los puntos propuestos en la oferta deben ser aceptados; cualquier modificación importa la propuesta de un nuevo contrato o como la llama Spota, una contrapropuesta.

...La aceptación total y completa... debe ser clara y hacerse en tiempo, es decir, antes de una eventual retractación"

Adame Goddard entiende que:

"La aceptación de la oferta hace que se perfeccione el contrato de compraventa. La aceptación de la oferta debe consistir en el 'asentamiento a una oferta' (art. 18-1). En principio, debe ser un asentimiento no condicionado a otro acto del oferente o del aceptante."

Adame Goddard dice sobre la aceptación:

"La aceptación de la oferta hace que se perfeccione el contrato de compraventa. La aceptación de la oferta debe consistir en el 'asentimiento a una oferta' (art. 18-1). En principio, debe ser un asentimiento no condicionado a otro acto del oferente o del aceptante.

Si la respuesta que pretende ser aceptación contiene modificaciones que no alteran substancialmente los términos de la oferta, entonces constituye aceptación...

El asentimiento a la oferta puede expresarse en:

a) una declaración (art. 18-1); se expresa por medio de una declaración verbal o escrita;

b) en un acto del destinatario (art. 18-3); consistirá en un acto de ejecución o de preparación para la ejecución del contrato;

c) en ciertos casos, por medio del silencio (arts. 19-2 y 21-2); no constituye aceptación, según lo expresa el mismo párrafo 1 del artículo 18. Pero debe tenerse en cuenta que, de acuerdo con el artículo 6, las partes pueden derogar o variar las disposiciones de la Convención...

Lo que sí impide el artículo 18-1, y con razón es que el oferente determine que si no recibe un rechazo en determinado plazo, considerará aceptada la oferta.

¿Qué efectos produce la aceptación según el autor en estudio?

El efecto principal es perfeccionar el contrato. ...otro efecto es impedir la revocación de la oferta..."

Concluyo que la aceptación es la adhesión a la oferta de la institución autorizada para la venta de oro, consistente en conservarse en aptitud de cumplir con los elementos esenciales de la compraventa de oro de 995 quilates expedida a granel, pagando el precio fijado el día de la compra en relación a las cotizaciones que se manejan en el mercado

Antes de ser aceptada la policitud, quien adhiere su voluntad debe ser una persona capaz, Gutiérrez y González define la capacidad de la siguiente forma:

"La capacidad es la aptitud jurídica para ser sujeto de derechos y de deberes, y hacerlos valer. Hay dos especies de capacidad:

a. De goce; es la aptitud jurídica para ser sujeto de derechos y deberes.

b. De ejercicio; es la aptitud jurídica de ejercitar o para hacer valer los derechos que se tengan, y para asumir deberes jurídicos.

En materia contractual el 1798 dice:

'Son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley'.

Y el 1799 agrega:

'La incapacidad de una de las partes no puede ser invocada por la otra en provecho propio, salvo que sea indivisible el objeto del derecho o de la obligación común'."

Rojina Villegas en su libro 'Teoría General de las obligaciones', abunda:

"...la incapacidad es una causa de invalidez que origina la nulidad relativa del contrato..."

Mantilla Molina dice:

"Toda persona que tiene capacidad de ejercicio de derecho civil la tiene también para realizar por sí misma actos de comercio."

Felipe de J. Tena señala:

" Tiene capacidad legal para ejercer el comercio, nos dice el artículo 5º, toda persona que, según las leyes comunes, es hábil para contratar y obligarse..."

Aceptada la policitación por persona capaz, surge el consentimiento de las partes para la celebración de un contrato.

Gutiérrez y González dice del consentimiento:

" ...es el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, y es necesario que esas voluntades tengan una manifestación exterior..."

Visto como un elemento de validez, Gutiérrez y González agrega:

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

La voluntad de las partes contratantes se puede externar de dos formas, y una manera más que la ley estima equivale a forma:

a) *Expresa*.- Es cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos.

b) *Tácita*.- Es cuando la voluntad resulta de hechos o de actos que la presupongan o autoricen a presuponerla.

c) *Silencio*.- Surte efectos de 'forma' cuando la ley confiere a la abstención total de manifestación de voluntad, efectos para la integración del consentimiento."

Rojina Villegas en su Compendio de Derecho Civil, Teoría General de las Obligaciones, Tomo tres; dice del consentimiento:

" ...es el acuerdo o concurso de voluntades que tiene por objeto la creación o transmisión de derechos y obligaciones... se forma por una oferta y por la aceptación de la misma.

El proceso psicológico que precede a la formación de un contrato comprende la discusión de la oferta y de la aceptación, toda vez que no siempre la oferta es aceptada lisa y llanamente, sin que la aceptación puede darse en forma condicional o introduciendo modificaciones. Si la oferta no es aceptada en los términos en que se haya hecho, desde el punto de vista jurídico, el oferente no está obligado a mantenerla. Si el contrato es entre presentes, la oferta debe aceptarse inmediatamente; si es modificada, el oferente no tiene obligación de sostenerla."

En la compraventa el consentimiento para Rojina Villegas en el Tomo cuatro de su obra 'Compendio de Derecho Civil, titulado Contratos es:

"...un acuerdo de voluntades que tiene por objeto la transferencia de un bien a cambio de un precio."

El consentimiento de las partes no debe estar viciada. Gutiérrez y González entiende por vicio:

"...la realización incompleta o defectuosa de cualquiera de los elementos de esencia de una institución. ...se catalogan como vicios de la voluntad al error, al dolo y a la mala fe, la violencia y la lesión; regulados en el artículo 1812 del Código Civil que dice:

'El consentimiento no es válido se ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo.'"

Rojina Villegas en su libro 'Teoría General de las obligaciones', abunda:

"Para que el consentimiento pueda, existir válidamente, debe ser emitido por persona capaz, en forma cierta, es decir, libre de error de dolo, y en forma libre, no afectado por violencia."

Mario Bauche Garciadiego hace una observación:

"El Código de Comercio, se pronuncia por la teoría de la declaración, que consiste en que el contrato se perfecciona en el momento en que aquel a quien se hace la propuesta contesta aceptándola. Al unirse las dos voluntades, la del oferente (contenida en la misiva) y la del aceptante (contenida en la contestación), se perfecciona el contrato."

Raúl Aníbal Etcheverry, sobre el consentimiento dice:

" El consentimiento nace internamente, pero esto no basta para que produzca efectos jurídicos. En los contratos, ambas partes tienen que colaborar para que el acuerdo se materialice con plena vigencia jurídica; hay que lograr el acuerdo sobre una declaración de voluntad común (art. 1137, Cód. Civil Argentino), que enlace dos voluntades psicológicamente diversas.

El consentimiento no puede presumirse; debe ser claro, y en caso de duda hay que probarlo."

Ramón Sánchez Medel, el consentimiento debe:

" ...entenderse en dos sentidos: como voluntad del deudor para obligarse y como concurso o acuerdo de voluntades... ...en su primera acepción, o sea como voluntad del deudor para obligarse exige que en el deudor haya:

- a) Una voluntad real; (capacidad)*
- b) Que la voluntad sea seria y precisa;*
- c) Que dicha voluntad se exteriorice, sea en forma expresa o tácita (1803);*
- d) Que esa voluntad tenga un determinado contenido;*

...en su segunda acepción no existe cuando no hay coincidencia en las dos voluntades."

Concluyo que el consentimiento se forma por la oferta de venta de oro y por la aceptación de la misma; acuerdo de voluntades o elementos sensibles que revisten exteriormente a las conductas, libre de vicios, que tienen por objeto la transferencia de cierta cantidad de oro de 995 quilates a cambio de pagar el precio fijado el día de la compra en relación a las cotizaciones que se manejan en el mercado. Cuando se reúnen estos elementos se perfecciona el contrato de compraventa de oro de 995 quilates.

Si tenemos un consentimiento libre de vicios y existe un objeto, el contrato se perfecciona. Es importante abordar el tema del objeto del contrato en estudio.

¿Qué es el objeto en un contrato? Gutiérrez y González dice:

ESTADO DE GUAYAMA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
FOLIO 14
LIBRO 10
MAY 19 2011

"El vocablo objeto tiene tres significados a propósito de la materia contractual:

1. Objeto directo del contrato, que es el crear y el transmitir derechos y obligaciones. A él se refiere el artículo 1793.
2. Objeto indirecto es la conducta que debe cumplir el deudor, conducta que puede ser de tres maneras: a) de dar; b) de hacer y c) de no hacer. A este objeto se refiere el artículo 1824 que a la letra dice:

'Son objeto de los contratos:

I. La cosa que el obligado debe de dar;

II. El hecho que el obligado debe hacer o no hacer'.

3. Finalmente se considera también objeto del contrato por el Código, la cosa material que la persona deba entregar."

Raúl Aníbal Etcheverry, manifiesta la necesidad de diferenciar el objeto y el contenido del contrato:

"Contenido es la regulación concreta que el contrato recibe de manos de sus autores; es el establecimiento de los fines prácticos que las partes se proponen alcanzar por medio del contrato, así como los medios y procedimientos que se han de seguir para alcanzarlos."

El objeto indirecto consistente en una conducta de dar; Gutiérrez y González dice:

"Cuando el contrato crea una conducta que tiene por objeto que el deudor dé una cosa, puede esa prestación revestir diversas hipótesis; el artículo 2011 especifica:

'La prestación de cosa puede consistir:

I. En la traslación de dominio de cosa cierta;

II En la enajenación temporal del uso o goce de cosa cierta;

III. En la restitución de cosa ajena o pago de cosa debida:'"

Rojina Villegas en el Tomo cuatro de su obra 'Compendio de Derecho Civil, titulado Contratos; dice que el objeto indirecto de la compraventa:

"...está constituido por la cosa y el precio."

El objeto del consentimiento de las partes del contrato en estudio es el objeto directo, consiste 'en la traslación de dominio de cosa cierta' (oro laminado). Para llevar a cabo 'la traslación de dominio de cosa cierta', la cosa objeto del contrato debe reunir, como señala Gutiérrez y González; ciertos requisitos:

Artículo 1825 regula:

'La cosa objeto del contrato debe:

1º. Existir en la naturaleza.

2º Ser determinada o determinable en cuanto a su especie.

3º Estar en el comercio.'

Es importante determinar la cosa objeto del contrato, Mario Bauche Garciadiego en su libro 'La Empresa', apunta:

" La compraventa de cosa específica, es decir, determinadas individualmente, de suerte que no pueda ser sustituida por ninguna otra: la cosa específica no es fungible. La infungibilidad de la cosa específica puede ser objetiva o sólo subjetiva si depende de la voluntad de las partes, las cuales pueden considerar en su contrato como especificar, cosas que objetivamente son genéricas (v.g.: el trigo o el aceite).

La determinación de la especie, es decir, de la clase de mercancía es, pues, un requisito de la perfección y no de la consumación del contrato. En toda venta mercantil habrá que indicar la clase de mercancía a que se refiere conforme a la denominación, tipos o números usados en el tráfico mercantil. En definitiva, decidirán en cada caso los usos de comercio.

La especificación propiamente dicha se realiza por el número, o el peso o la medida (pondere, numero, mensura). Numerar, pesar o medir las mercancía será, pues la primera obligación del vendedor que hará posible la entrega de la cosa vendida sin necesidad de un nuevo convenio entre los interesados.

En cuanto a la determinación del peso de la mercancía, conviene observar que las partes se refieren generalmente al peso neto, es decir,

con la deducción de la tara. Esta es la norma general, que podrá derogarse por voluntad expresa o tácita de los contratantes. También en este punto los usos tendrán un valor decisivo.

Pero también la calidad es un dato necesario para esta especificación, supuesto que las calidades de las cosas irán dentro de la misma especie o clase. Muchas mercancías se agrupan por sus calidades, constituyendo diversos tipos (standard), cuyo precio es diverso. En tal caso basta la indicación del tipo para que quede hecha la especificación. Para facilitarla se emplean signos de identidad (estampillas, marcas, etc.) que indican el dato, a veces esencial, del lugar de procedencia. En caso de que falten datos suficientes para identificar la clase, habrá que aplicar el artículo 1167 del Código Civil español, a cuyo tenor, 'cuando la obligación consista en entregar una cosa indeterminada o genérica cuya calidad y circunstancias no se hubiesen expresado, el acreedor no podrá exigirla de la calidad superior ni el deudor entregarla de la inferior'.

En nuestro Derecho, son aplicables los artículos 2015 y 2016 del Código Civil del Distrito Federal, estableciendo el primeramente citado que 'en las enajenaciones de alguna especie indeterminada, la propiedad no se transferirá sino hasta el momento en que la cosa se hace cierta y determinada con conocimiento del acreedor'; y, el 2016 ordena que 'en el caso del artículo que precede, si no se designa la calidad de la cosa, el deudor cumple entregando una de mediana calidad'."

Gutiérrez y González dice:

" 2º Ser determinada o determinable en cuanto a su especie,

Al momento en que se hace una propuesta, el oferente debe especificar con exactitud cuál es la cosa que desea forme el objeto del contrato, esto es, debe determinar cuál será el objeto de la convención, artículo 2249:

Por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho."

Rojina Villegas, en el tomo tres anteriormente citado, indica:

" Para que la cosa sea posible jurídicamente debe estar determinada en forma individual o en su especie. La determinación en género, ...no es determinable jurídicamente. ...la cosa no es determinada ni susceptible de determinarse, cuando sólo se atiende al género, sin precisar la especie y la cantidad. La calidad no es necesaria, pues la ley la determina en caso de silencio."

En el Tomo cuatro la determinación de la cosa es de tres formas:

- " 1. La determinación individual, que es la perfecta.*
 - 2. Determinación en especie, que atiende a los siguientes datos: género, cantidad, calidad, peso o medida.*
 - 3. ...en atención al simple género, inútil e ineficaz para el derecho.*
- Cuando en el derecho no es posible la determinación de la cosa, el contrato es inexistente."*

Rojina Villegas en el Tomo cuatro de su obra 'Compendio de Derecho Civil, titulado Contratos; dice que el objeto directo de la compraventa:

" ...consiste en transmitir el dominio de una cosa por una parte y en pagar un precio cierto y en dinero por la otra."

Ramón Sánchez Meda, en el citado libro, dice:

" La determinación de la cosa puede hacerse a través de un hecho que está por realizarse (2251). ...puede la cosa consistir: a) en un cuerpo-cierto y concreto; b) en un género; y c) en dinero."

Según Goddard:

" entregar las mercancías 'cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato' (art. 35-1)... Cuando el vendedor entrega mercancías que no corresponden exactamente con el contrato, por ejemplo, entregarlas... de menor calidad..., cumple con su obligación de entregar las mercancías, pero es responsable porque no son conformes con el contrato."

En este punto, entregar las mercancías cuya cantidad y calidad se estipuló en el contrato, Goddard señala la importancia de especificar las mercancías:

" Por regla general, el vendedor tiene el derecho y el deber de especificar las mercancías, lo cual constituye parte importante de su obligación de entregarlas. No puede haber entrega sino de mercancías específicas o, como dice el artículo 32, de mercancías 'claramente identificadas'. Pero las partes pueden convenir que el comprador sea el encargado de hacer la especificación."

En este punto la Convención con el fin de obviar discusión, contempla criterios para determinar la conformidad de las mercancías, establece: a) presunción de la existencia de un acuerdo contractual en dos supuestos; i) cuando el comprador manifiesta que las destinará a un uso especial, y ii) cuando el vendedor envía muestras o modelos de las mercancías al comprador. Además, prevé: b) criterios objetivos, que contemplan que las mercancías sean: i) aptas para su uso ordinario, e ii) empacadas en la forma habitual; para este estudio es claro que existe un acuerdo contractual donde el comprador manifiesta que la mercancía (oro laminado de 995 quilates) la destinará a un uso especial (elaboración de efectos para joyería), manifestación hecha desde el momento en que el joyero solicita se le expida la 'Tarjeta de registro y autorización para la compra y retiro de metal'; espera que la mercancía entregada por el oferente o vendedor se apta para su uso ordinario (trabajos de joyería en su mayoría).

Goddard, toma el pensamiento de Bianca, las mercancías no son aptas para su uso ordinario cuando, por falta de cualidades requeridas simplemente no pueden usarse o su uso produce resultados deficientes o exige gastos excesivos; la aptitud de las mercancías para su uso ordinario debe hacerse en relación con patrones internacionales. Cuando existen normas internacionales de calidad podrán ser regla de juicio para decidir la aptitud de las mercancías. En nuestro caso hemos plasmado la escala de quilates (K); proporcionada por Timothy Green; seguida en Europa; además, en nuestra legislación existe la Norma Oficial Mexicana cuya siglas son NOM, NOM que establece los patrones de calidad para decidir la aptitud de la mercancía.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

Carlos Gilberto Villegas en el libro 'Comercio exterior y crédito documentario' se adhiere a esta postura al señalar que el vendedor debe entregar mercancías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a lo pactado.

Raúl Anibal Etcheverry; en su libro Derecho Comercial y Económico, Obligaciones y Contratos Comerciales, Parte General; comenta sobre el objeto:

"Dice el artículo 1167 del Código Civil (Argentino) 'Lo dispuesto sobre los objetos de los actos jurídicos y de las obligaciones que se contrajeren, rige respecto a los contratos, y las prestaciones que no pueden ser el objeto de los actos jurídicos, no pueden serlo de los contratos'. El objeto contractual, señala Lafaille, no es una cosa material o inmaterial sino una prestación de dar o de hacer. El objeto debe ser lícito, posible y en principio susceptible de apreciación pecuniaria, tanto en el sistema civil como en el mercantil. Estos requisitos son, en conjunto, las calidades que otorgan al objeto aptitud jurídica contractual. La licitud del objeto contractual proviene de una norma ubicada en la temática más amplia de los actos jurídicos; el art. 953 del Código Civil, declara: 'El objeto de los actos jurídicos deben ser cosas que estén en el comercio, o que por un motivo especial no se hubiese prohibido que sean objeto de algún acto jurídico... Los actos jurídicos que no sean conformes a esta disposición, son nulos como si no tuviesen objeto'.

El objeto debe ser determinado o determinable. Para las sociedades comerciales se exige legalmente un objeto 'preciso y determinado' (art. 11, inc. 3º, ley 19.550). No así en los demás contratos, en los cuales el objeto o las prestaciones sólo deben ser determinables."

En líneas anteriores se expuso: Cuando Banca CREMI declara su voluntad, a toda persona que pueda tener conocimiento de ella, de vender oro de 995 quilates (objeto directo) a la cotización que pone en sus pizarras'; en ese momento *el oferente determina cuál será el objeto de la convención*. En la reseña de las operaciones realizadas por una empresa cuando se presenta en Banca CREMI para adquirir metal, se dijo:

1. Se presenta en la ventanilla y solicita una cantidad de oro.
2. Presenta la 'Tarjeta de registro y autorización para la compra y retiro de metal'.
3. Se pide un número de autorización (requisito interno del Banco), se elabora una factura, se pega el importe de la operación y se entrega la factura (original y dos copias, una de las copias se queda en la caja que realiza la operación de venta) que a su vez sirve de comprobante para retirar el metal.

Gutiérrez y González agrega sobre el concepto 'objeto' como elemento de validez:

"...respecto de las cosas materiales no cabe hablar que ellas sean licitas o ilícitas..."

El motivo de celebración de un contrato de compraventa, donde la voluntad se adhiere a la policitud es la adquisición de oro laminado de 995 quilates; Gutiérrez y González sobre el motivo o fin agrega:

"...es la razón o fin contingente, subjetiva, y por lo mismo variable de individuo a individuo, que lo induce a la celebración del acto jurídico."

Concluyo que el objeto indirecto del contrato de compraventa en estudio consiste en una conducta de dar que debe cumplir la institución autorizada para la venta de oro (transmitiendo el dominio del oro); dar oro, oro que debe existir en la naturaleza, ser determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio; la determinación individual del oro lo convierte en un bien no fungible, requisito de la perfección del contrato que se da cuando se acepta la oferta, en ese momento se debe indicar la clase de mercancía conforme a su denominación; 'quiero oro'; su calidad se fija en quilates; 'quiero oro de 995 quilates'; siguiendo los usos del tráfico mercantil; el peso, es el peso neto del oro expresado en kilogramos, esta es la norma general; 'quiero cien gramos de oro de 995 quilates'; la calidad es un dato necesario; el artículo 2016 del Código Civil ordena que 'si no se designa la calidad de la cosa, el deudor cumple entregando una de mediana calidad'; el vendedor tiene el derecho y el deber de especificar las mercancías, constituye la parte importante de su obligación de entregarlas, deben ser aptas para su uso ordinario; siguiendo con lo establecido por su Norma Oficial Mexicana; 'quiero cien gramos de oro de 995 quilates para elaborar joyería'. También encierra la conducta de dar que debe cumplir el joyero

cuando adquiere el oro, es pagando el precio cierto y en dinero por la adquisición del metal.

Es importante determinar en qué instante el consentimiento se perfecciona, pues de ello depende una serie de efectos, se deben distinguir cuatro casos:

- a. entre personas presentes que no se otorgan plazo.
- b. entre personas presentes, cuando se otorgan plazo.
- c. entre personas no presentes, cuando no se otorgan plazo, y
- d. entre personas no presentes, cuando se otorgan plazo.

A. Entre personas presentes que no se otorgan plazo; Es la hipótesis usual y a la que me adhiero, a este respecto el artículo 1805, en su primer párrafo dispone que:

'Cuando la oferta se haga a una persona presente, sin fijación de plazo para aceptarla, el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente'.

Adame Goddard agrega:

"Ni la oferta de celebrar un contrato ni su aceptación están sujetas a ningún requisito de forma. La Convención sólo establece que tengan un determinado contenido, pero no exige palabras formales ni documentos escritos. Basta que una oferta sea suficientemente precisa y que la aceptación indique con claridad su asentimiento a la oferta, para que se perfeccione el contrato. En consecuencia, la Convención expresa el principio de que el mero consentimiento de las partes es suficiente para perfeccionar un contrato, para modificarlo o resolverlo, sin que sea necesaria ninguna manifestación por escrito (arts. 11 y 29).

El artículo once establece, con claridad, el principio de perfeccionamiento consensual del contrato, al decir que 'no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma'.

...el artículo 23... define expresamente ese momento. ...se perfecciona 'en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta'. Esto puede suceder o cuando la aceptación 'llega' al oferente (art. 18-2) o cuando el aceptante ejecuta el acto que indica la aceptación...

Determinar este momento es importante puesto que otros artículos de la Convención se refieren a él: el artículo 55 determina que a falta de precio convenido, se tendrá pactado el que esté vigente en el mercado en el momento del perfeccionamiento del contrato y el artículo 100 dice que la Convención se aplicará en contratos perfeccionados después de que ella entró en vigor.

En la práctica resulta difícil definir el momento de perfeccionamiento del contrato..."

Cuando Banca CREMI declara su voluntad, a toda persona que pueda tener conocimiento de ella, de vender oro de 995 quilates (objeto directo, determinado) a la cotización que pone en sus pizarras (expresión de los elementos esenciales de una prestación sin fijación de plazo); y se presenta una persona expresando su deseo de comprar oro (objeto material y motivo del contrato), en forma lisa y llana reduciéndose a un 'si' (externándose la voluntad en forma expresa), en los términos declarados por el banco (conteniendo las bases de la propuesta); surge un acuerdo de voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos (perfeccionamiento del consentimiento, libre de vicios). Se pide un número de autorización, se elabora una factura, se paga el importe de la operación y se entrega la factura al comprador (nacimiento de un contrato) Se entrega en una bolsa de plástico transparente 'oro laminado' (objeto material del contrato) y el comprador se retira de la institución con la factura y el oro laminado; este conjunto de actos nos pone en presencia de un 'Contrato de Compra Venta'.

Mario Bauche Garciadiego señala lo poco que dice el Código de Comercio en materia de contratos mercantiles en general, pero como su artículo segundo establece que a falta de disposiciones del Código, será aplicables a los actos de comercio las del derecho común, es casi unánime la opinión de los tratadistas de que supletoriamente debe de estarse a los dispuesto por el Código Civil para el Distrito Federal, en virtud de que en su artículo primero se ordena que sus disposiciones regirán en toda la República en asuntos del orden federal; y, siendo la materia mercantil de este orden, debemos de atenernos al referido Código.

En materia de compraventa mercantil tiene especial valor los usos mercantiles y los contratos sobre formularios (contratos tipo) impuestos en el comercio internacional.

Concluyo que el momento de perfeccionamiento del consentimiento se basa en el principio de perfeccionamiento consensual del contrato; es en favor toda persona con conocimiento de ella y la acepte (el momento de surtir efecto la aceptación, es el momento de perfeccionamiento del consentimiento), siendo necesario que acuda al lugar donde se hace la oferta, se hace a personas presente, sin fijación de plazo; el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente. Cuando existe duda del momento de perfeccionamiento, se puede recurrir al acto donde el precio es convenido, como lo señala Adame Goddard: *'...se tendrá pactado el que esté vigente en el mercado en el momento del perfeccionamiento del contrato y el artículo 100 dice que la Convención se aplicará en contratos perfeccionados después de que ella entró en vigor.'* No debe olvidarse el especial valor de los usos mercantiles.

Existiendo el acuerdo sobre los elementos del contrato de compraventa que las partes celebran, se esta en presencia del nacimiento del contrato de compraventa, el siguiente paso en la vida de esta relación jurídica de compraventa es el cumplimiento de las obligaciones que impone el contrato en estudio por parte del oferente; cuyo nombre jurídico cambia a vendedor; y del aceptante de la oferta; su nombre evoluciona al de comprador. Mario Bauche Garciadiego invoca a Joaquín Rodríguez, quien indica que para la compraventa mercantil es válida la definición que el Código Civil del Distrito Federal establece para la compraventa civil... Mario Bauche Garciadiego *'Se trata, en esencia, del cambio convenido de cosa por dinero'*.

El contrato es la principal fuente creadora de obligaciones; Gutiérrez y González escribe:

" Ya por lo que hace al concepto de convenio lato sensu, el Código en su artículo 1792, dice que:

'Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.'

y en su artículo 1793 establece que: 'Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.'

...de donde resulta que el contrato es el acuerdo de dos o más voluntades para crear o transferir derechos y obligaciones."

Rojina Villegas en el libro 'Teoría General de las obligaciones' se refiere al contrato como:

"...una norma individualizada, que al igual que las normas generales o leyes, tiene cuatro ámbitos:

a) el material; qué materias pueden ser reguladas por un contrato; las partes pueden crear libremente derechos y obligaciones, pero no pueden derogar normas de interés general.

b) el temporal; generalmente todo contrato implica cierta discusión, de tal manera que podemos encontrar una fase de iniciación, otra de discusión y una tercera de aceptación. La oferta el ciclo contractual, en lo que toca a su formación,

c) el especial; como el contrato es una norma que rige la conducta de los contratantes, independientemente de cierta limitación espacial; los contratos válidamente celebrados, no tienen validez referida sólo a un territorio estatal; su alcance es en este sentido extraterritorial. ...se ajustará a las formalidades exigidas por la ley del lugar de su celebración.

y d) el personal; El principio tradicional que tenemos desde el derecho romano, es en el sentido de que el contrato sólo surte efectos entre las partes.

...el contrato es un proceso para crear una norma, es decir, tenemos que distinguir entre el proceso y el resultado de ese proceso. Si sólo nos concretamos al proceso, estudiaremos el contrato como acto jurídico, ...si además analizamos el resultado nuestro estudio recaerá sobre la norma creada por el contrato.

Un problema relacionado con el contrato es la interpretación de la norma contractual. ...podemos interpretar el contrato como acto jurídico o como norma jurídica. La interpretación del contrato como acto

jurídico se concreta a sus cláusulas, a sus términos, su sentido o significado. En cambio la interpretación del contrato como norma, sitúa a ésta, dentro del ordenamiento jurídico para poder definir su sentido. ... ante una cláusula dudosa debe prevalecer la intención de los contratantes...

En nuestros Códigos se presenta el siguiente fenómeno curioso y contradictorio. El Código en vigor acepta la teoría subjetiva o de la voluntad interna que corresponde a un sistema individualista...

...se ha aceptado que la voluntad declarada sea la que en definitiva nos dé el alcance de las obligaciones, protegiendo la seguridad dinámica...

...la interpretación de un contrato tiene por objeto deslindar responsabilidades... ...el elemento más fiel de interpretación debe ser el texto del contrato."

Rojina Villegas en el Tomo cuatro de su obra 'Compendio de Derecho Civil, titulado Contratos; define al contrato de compraventa:

" ...se trata del contrato tipo de los traslativos de dominio...

...se define como el contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto y en dinero."

Joaquín Rodríguez indica que para la compraventa mercantil es válida la definición que el Código Civil establece, resultando ser un contrato consensual, oneroso y bilateral. Este autor señala que el artículo 325 del Código de Comercio se descompone en tres elementos estructurales: intencional, objetivo e indiferente. El elemento intencional se desdobra en dos propósitos por parte del que compra: el propósito de reventa y el propósito de lucrarse; distinción entre compraventa civil y mercantil; comenta:

" Podría decirse que es compraventa mercantil la compraventa de muebles o inmuebles, reelaborados o no, hecha con propósito de lucro; la que recae sobre cosas mercantiles y la que se efectúa por un comerciante o entre comerciantes."

Esta definición contiene un elemento neutro, *la re-elaborar*, nuestro Código de Comercio se refiere a que las cosas vendidas lo sean en 'estado natural o después de trabajadas o labradas'. La re-elaborar no suprime el carácter típico de la intermediación en el cambio, siguiendo las ideas de Joaquín Rodríguez. La intermediación es la relación entre el productor (persona que vende); el comprador (mediador) y el consumidor (persona a quien se revende). Existe la compraventa mercantil por razón del objeto realizada sobre cosas mercantiles, se comprenden las mercancías aludidas en la fracción I del artículo 75:

"Todas las adquisiciones, enajenaciones... verificados con propósito de especulación comercial, ...de ...muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados."

Las obligaciones entre comerciantes cuando no sean civiles son mercantiles:

"Art. 75. La ley reputa actos de comercio:

XXI. Las obligaciones entre comerciantes... si no son de naturaleza esencialmente civil."

El contrato de compraventa de oro laminado de 995 quilates, según la clasificación del contrato por Rojina Villegas es:

"Bilateral, oneroso, conmutativo, consensual, principal, instantáneo, consensual en oposición al real, mercantil."

Mario Bauche Garciadiego dice que es un contrato consensual, oneroso y bilateral. Existen contratos especiales de compraventa en la legislación mexicana. Contrato de compraventa especial sobre muestras o calidades, regulado en el artículo 373 del Código de Comercio:

"Las compraventas que se hicieren sobre muestras o calidades de mercancías determinadas y conocidas en el comercio se tendrán por perfeccionadas por el solo consentimiento de las partes."

Análogo el artículo 2258 del Código Civil, se asimila la compraventa sobre muestras con la hecha con referencia a calidades consentidas en el comercio. La venta sobre calidades no precisa la exhibición de la muestra, sino que ésta es un tipo conocido en el comercio por características perfectamente identificadas. Es una compraventa

incondicional, pura y simple; se perfecciona con el consentimiento (373 Código de Comercio).

En la compraventa sobre calidades conocidas se hace la determinación de la cosa por referencia al tipo comercialmente conocido. En este aspecto, es decisivo el papel de los usos y costumbres. Basta decir: frijol bayo de tal clase, oro de 995 quilates, para que se sepan todas las características esenciales de lo comprado como si se tuviera la vista una muestra o aun toda la mercancía.

La determinación de la calidad se hace con referencia a la calidad conocida en el comercio; es decir, de un modo real, objetivo; la individualización es el acto concreto de separación de la mercancía vendida del resto no vendido; no requiere la intervención del comprador y vendedor. Basta que la haga el vendedor, con un acto de exteriorización suficiente.

También existe la compraventa a ensayo o prueba; no está regulado en el Código de Comercio ni en el Código Civil, si existe en la práctica bajo diversos supuestos aparentemente comunes:

a') A prueba; cuando se trata de cosas que han de plazer al consumidor, la cosa reúne cualidades que responden a necesidades o gustos (es de carácter subjetivo y arbitrario). La perfección del contrato depende del gusto. Es un contrato bajo condición suspensiva. Compro un piano , si tocándolo, me agrada.

b') A ensayo; depende de la comprobación de ciertas calidades o características; es una compraventa sobre calidades convencionalmente determinadas. compro plata si hecho su ensayo tiene tales o cuales características. Es compraventa sujeta a condición suspensiva, quedando los riesgos a cargo del vendedor.

Estos dos tipos de contratos de compraventa son los realizados por el consumidor. Ramón Sánchez Medal Venta por cuenta, peso o medida, en la que el contrato se perfecciona desde luego, aunque todavía no se hayan pesado o no se haya hecho la cuenta o la medición de las cosas vendidas. Antes de estas operaciones materiales todavía no se ha determinado el total del precio, sino únicamente se ha convenido a tanto la medida, por unidad de número, de peso o de cantidad.

La medición o la cuenta o el peso no se requieren para individualizar la cosa vendida, sino para determinar el precio total. La acción de pesar, de medir o de contar es una operación material que determinará la cosa medida y su precio total, pero aún antes de esta operación material existe ya el contrato, por lo que el comprador puede exigir la entrega de las cosas o el pago de los daños y perjuicios en caso de incumplimiento del vendedor que se resista efectuar dicha operación material.

Concluyo que el contrato de compraventa de oro de 995 quilates, es un contrato mercantil sobre calidades de mercancías determinadas y conocidas en el comercio se tendrán por perfeccionadas por el solo consentimiento de las partes. Es una compraventa incondicional, pura y simple. no precisa la exhibición de la muestra, sino que ésta es un tipo conocido en el comercio por características perfectamente identificadas; es decisivo el papel de los usos y costumbres. Basta decir: oro de 995 quilates, para que se sepan todas las características esenciales de lo comprado como si se tuviera a la vista una muestra o aun toda la mercancía. La individualización basta que la haga el vendedor. Es consensual, oneroso y bilateral, de cosa mueble, reelaborados o no; hecho con el propósito de lucro, efectuado por un comerciante o entre comerciantes, distinguiendo la intermediación como la relación entre el productor (persona que vende); el comprador (mediador) y el consumidor (persona a quien se revende); persona que no forma parte de la relación jurídica mercantil en estudio. Con un proceso para crear una norma (discusión de la oferta antes de aceptarla y conformar un consentimiento sobre los elementos esenciales expresados en la oferta); debiendo estudiar el resultado de ese proceso que es la norma obligatoria entre las partes que conformaron el contrato, cuya principal obligación del vendedor es transmitir la propiedad del oro de 995 quilates, mediante la entrega al comprador, quien tiene como principal obligación el pago de un precio cierto y en dinero. Ante una cláusula dudosa debe prevalecer la intención de los contratantes, interpretándose el contrato como norma (su objeto es deslindar responsabilidades), sistema que recibe el nombre de teoría subjetiva o de la voluntad interna, la voluntad declarada es la que en definitiva da el alcance de las obligaciones, protegiendo la seguridad dinámica; al ser la compraventa de oro un contrato consensual, al surgir un conflicto sobre la calidad y/o cantidad del oro, deberá revisarse la voluntad declarada del joyero; al solicitar la 'Tarjeta

de registro y autorización para la compra y retiro de metal', el joyero declara su voluntad de adquirir oro con características que lo hacen apto para su uso ordinario, elaboración de joyería, suponiendo se observa lo establecido por su Norma Oficial Mexicana en el expendio de la materia prima por la institución autorizada, punto discutido en el objeto indirecto del contrato en análisis.

La incertidumbre en la pureza del oro al momento de la adquisición se basa en que el contrato de compraventa es de buena fe, no se pone en duda el profesionalismo y la honorabilidad de las instituciones autorizadas para comercializar la materia prima de la industria joyera; salta una duda, si en estos tiempos de recesión no existe la confianza en las instituciones, antes de esos momentos ¿podía existir confianza?; no se olvide que este rubro de la economía se caracteriza por la incertidumbre en la adquisición.

Rojina Villegas la obligación del vendedor consistente en entregar la cosa:

"...debemos aplicar las reglas generales que determinan la exactitud en los pagos por lo que se refiere al lugar, al tiempo, al modo y a la substancia..."

Desde luego, el artículo 2284 distingue la entrega real, jurídica o virtual de la cosa vendida, en los siguientes términos: 'La entrega puede ser real, jurídica o virtual. La entrega real consiste en la entrega material de la cosa vendida, o en la entrega del título si se trata de un derecho. Hay entrega jurídica cuando, aún sin estar entregada materialmente la cosa, la ley la considera recibida por el comprador. Desde el momento en que el comprador acepte que la cosa vendida quede a su disposición, se tendrá por virtualmente recibido de ella, y el vendedor que la conserve en su poder sólo tendrá los derechos y obligaciones de un depositario'.

...la exactitud en el pago consiste en entregar la cosa vendida al comprador. Exactitud en el tiempo para las obligaciones de dar; artículo 2294 'Si no se ha fijado tiempo y lugar el pago se hará en el tiempo y lugar en que se entregue la cosa'."

Exactitud en el tiempo para las obligaciones de dar el artículo 2294 se aplica de forma análoga. En la exactitud en cuanto al lugar:

" se rige en principio por el artículo 2291 que estatuye: 'La entrega de la cosa vendida debe hacerse en el lugar convenido, y si no hubiere lugar designado en el contrato, en el lugar en que se encontraba la cosa en la época en que se vendió' "

Exactitud en la substancia:

" ...el principio conforme al cual el deudor debe entregar precisamente la cosa debida y no otra, tenemos como norma especial la del artículo 2288 en el sentido de que 'El vendedor debe entregar la cosa vendida en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato. Esta regla se complementa con e artículo 2012 'El acreedor de cosa cierta no puede ser obligado a recibir otra, aun cuando sea de mayor valor; 2016 '...si no se designan la calidad de la cosa, el deudor cumple entregando una de mediana calidad'."

Ramón Sánchez Medal, comenta sobre la obligación de entregar la cosa del vendedor:

" Hay tres formas de hacer la entrega: la entrega real que 'consiste en la entrega material de la cosa vendida o en la entrega del título si se trata de un derecho' (2284); la entrega jurídica 'cuando aún sin estar entregada materialmente la cosa, la ley la considera recibida por el comprador' (2284, como ocurre cuando las dos partes convienen en que quede la cosa en poder de un tercero o en que quede en poder del mismo vendedor (2859), pero ya no como dueño, sino por otro título; y la entrega virtual que tiene lugar cuando el comprador 'acepte que la cosa vendida quede a su disposición' (2284)."

Mario Bauche Garciadiego agrega:

" El vendedor tiene la obligación de entregar al comprador la cosa vendida (artículo 2283, fracción Y, Código Civil del Distrito Federal). Examinemos con Rodríguez el alcance de este precepto.

La entrega, pues, no tiene más significación que la del cumplimiento de una obligación implicada por el contrato; pero no desempeña papel alguno en la perfección del mismo.

Consiste la entrega en la realización de los actos necesarios para que el comprador pueda disponer de hecho de la cosa, como su dueño.

El artículo 2284 establece que la entrega puede ser real, jurídica o virtual. Consiste la entrega real en el traspaso material de la cosa vendida. Hay entrega jurídica cuando, aun sin estar entregada materialmente la cosa, la ley la considera recibida por el comprador.

Desde el momento en que el comprador acepta que la cosa vendida quede a su disposición, se tendrá por virtualmente recibido de ella y el vendedor que la conserva en su poder sólo tendrá derechos y obligaciones de un depositario (artículo 2284 Código Civil); precepto equivalente al indicado, sobre la entrega virtual se encuentra en el artículo 378 del Código de Comercio mexicano, que anteriormente queda transcrito.

La cosa deberá entregarse en la cantidad y con la calidad convenida. Si hubiera defecto en la cantidad o la calidad, el comprador podrá elegir, a su arbitrio, entre exigir el cumplimiento forzoso o la rescisión, pudiendo en cualquier caso pedir el pago de los daños y perjuicios que hubiere sufrido (artículo 376 Código de Comercio)."

Jorge Adame Goddard dice:

" El artículo treinta establece que son obligaciones del vendedor: proveer las mercancías, entregar los documentos relacionados con ellas y transmitir su propiedad. Las obligaciones que menciona el artículo treinta son las responsabilidades esenciales del vendedor, aunque se reducen, en el fondo, a una sola: entregar las mercancías... obligación peculiar y específica que produce el contrato de compraventa a cargo del vendedor."

Concluyo que la principal obligación del vendedor del contrato en análisis es la entrega del oro de 995 quilates. Obligación consistente en la realización de los actos necesarios para que el comprador pueda disponer del oro, como su dueño. Al ser un contrato de compraventa consensual en oposición al real, no es necesaria la entrega del oro para constituir el contrato pero si para fijar la obligación de entregar lo estipulado o expresado. La partes estipulan que la entrega se hará en la sucursal de Banca CREMI donde se realiza la adquisición del oro, la propiedad se transmite al adquirente en cuanto el cajero lo nombra para la entrega, en la cantidad y con la calidad convenida, conocidas en el comercio por sus características perfectamente identificadas y aptas para la elaboración de joyería, observando lo establecido por la Norma Oficial Mexicana en el expendio de oro; y por último con los documentos relacionados con el bien.

2. VICIOS EN LA COMPRAVENTA DE METALES NOBLES.

En el punto anterior se analizó el termino consentimiento por maestros del Derecho Civil y Mercantil, descubriendo su importancia en la vida de una relación jurídica, llegando a la conclusión de que el consentimiento, de nacimiento interno, es el conjunto de elementos sensibles o proceso psicológico deformador de la voluntad, que precede a la formación de un contrato, manifestandose como un acuerdo o concurso de voluntades para la transferencia de un bien a cambio de un precio; no debe estar viciado. El consentimiento viciado se manifiesta incompleta o defectuosamente o su formación es inconsciente y sin libertad; afectando a la inteligencia con el error o el dolo.

La compraventa de oro de 995 quilates, adquirido por un joyero para la elaboración de efectos de joyería, es mercantil; lo celebran personas profesionales del comercio que buscan lucrar con su enajenación, por eso no se aplica la lesión. Gutiérrez y González entiende por vicio:

...la realización incompleta o defectuosa de cualquiera de los elementos de esencia de una institución. ...se catalogan como vicios de la voluntad al error, al dolo y a la mala fe, la violencia y la lesión; regulados en el artículo 1812 del Código Civil que dice:

'El consentimiento no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo.'"

Ignacio Galindo Garifas indica:

"Cuando la voluntad del sujeto, se ha formado sin que este tenga consciencia y libertad, se dice que la voluntad está viciada y a las circunstancias que desvían esa voluntad formada en manera no consciente o no libre se les denomina vicios de la voluntad

El error puede ser involuntario o provocado, En el primer caso se habla simplemente de error, en el segundo caso se alude al dolo. Cuando la voluntad del sujeto es arrancada por medio de amenazas o intimidaciones, no puede hablarse de una voluntad libremente formada; en ese caso al vicio de la voluntad se le llama violencia o intimidación."

Ramón Sánchez Medal señala:

"Aunque exista el consentimiento en un contrato, puede ser deficiente por falta de conocimiento o por falta de libertad, esto es, por un vicio que afecte a la inteligencia (error o dolo) o por un vicio que afecte a la voluntad (violencia) o por un vicio que afecte a una y a otra facultad (la lesión). La presencia de cualquiera de estos vicios puede invalidar el contrato (1795-1) y lo hiere de nulidad relativa (2228)."

También puede viciarse el contrato cuando el objeto, lo que debe entregar el vendedor, no reúne lo estipulado.

Concluyo que el vicio es la realización defectuosa del objeto indirecto; oro de 995 quilates; del contrato de compraventa, celebrado entre la institución autorizada para el ofrecimiento de oro y el joyero que lo adquiere. La lesión se presenta en las ventas al consumidor, nunca en el tipo de relación jurídica que se analiza.

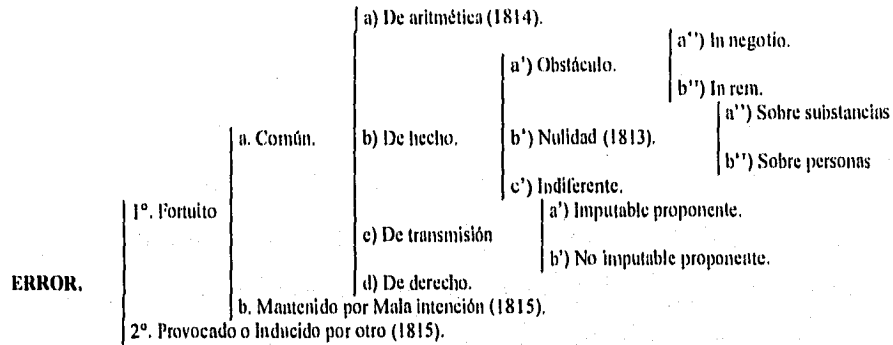
El primero y mas importante de los vicios para nuestro contrato de compraventa de oro de 995 quilates es el error.

Gutiérrez y González entiende por error:

"...una creencia sobre algo del mundo exterior, que está en discrepancia con la realidad, o bien es una falsa o incompleta concepción de la

realidad. ...puede producirse en la mente humana por dos caminos: de una manera espontánea, sin que intervenga para nada otra voluntad que le induzca al error, y cuando lo provoca un sujeto, ya sea parte o sea tercero al acto.¹¹

Gutiérrez y González presenta la siguiente subdivisión del error:



Gutiérrez y González define al error fortuito y al provocado:

*"En el error fortuito nadie induce a la falsa creencia de la realidad, pero se puede maquinar para mantener al que cayó espontáneamente en el error; en cambio en el error provocado o inducido por otro, se realizan maquinaciones para hacer caer en el error."*¹¹

Cuando se adquiere el oro, los dependientes del banco no intervienen en la voluntad del comprador, no inducen a la falsa creencia de su realidad, no emiten un juicio sobre el objeto que entregaran y el comprador creará haber adquirido lo solicitado; este acto recibirá el nombre de: error común. b) de hecho. b') nulidad. a'')sobre la substancia:

"la idea de lo que se entendió por substancia del acto... es el hecho que tiene que resolver el juez en cada caso de controversia; ...substancia es la cualidad de la cosa cuya existencia ha sido considerada por las partes como requisito del contrato.

Así se lee en el ejemplo que da Pothier y que ya es clásico en este punto: una persona compra unos candelabros, los cuales de buena fe le son presentados como de plata, cuando en realidad sólo son plateados. Habrá un error sobre la substancia de la cosa y hará la operación nula,

pues queriendo comprar candelabros de plata no se habrían adquirido de saber que no eran de ese metal, sino plateados."

Este error se aplica en la relación jurídica entre un joyero y el consumidor, no funciona en una relación jurídica del nivel descrito en líneas. El error fortuito mantenido por mala intención, se da en la relación jurídica de compraventa entre la institución bancaria y el joyero:

"...es la determinación de la voluntad de una parte en orden a la disimulación del error fortuito en que se encuentra la otra parte, al celebrar el contrato, o las maquinaciones que realiza, tendientes a mantener en ese error fortuito a su contraparte, determinación que se opone a lo que la ley que rige en ese momento, establece en protección de los que incurrir en error fortuito."

Error provocado o inducido por dolo la ley lo regula en el artículo 1815:

"Se entiende por dolo en los contratos, cualquier sugestión o artificio que se emplee para inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes; y por mala fe, la disimulación del error de uno de los contratantes, una vez conocido."

Ignacio Galindo Garfias indica del error:

"...es el falso conocimiento de una cosa (error propiamente dicho) o el total desconocimiento (ignorancia) de ella, y que determina al sujeto en la formación de su voluntad, en un sentido distinto a aquel que se hubiera formado, sin la existencia de esa circunstancia.

...es esencial o determinante y por lo tanto, invalida el acto e influye sobre la voluntad, impidiendo que se forme o desviándola, en los siguientes casos:

- a) Cuando es radical y recae sobre la naturaleza misma del negocio (error in negotio).*
- b) Cuando recae sobre la identidad del objeto e influye radicalmente en la voluntad del modo que ésta no ha llegado a formarse (error incorpore).*

c) Cuando incide sobre las cualidades esenciales que determinan la función del objeto materia del acto (error in substancia). No es un error radical sino de gravedad media, que no impide la formación de la voluntad, simplemente la deforma. Compra una joya creyendo que es de oro y en realidad es de cobre.

d) Cuando el error recae sobre las cualidades personales del sujeto (error in persona).

Frente a estos tipos de error esencial que vician el acto, tenemos una especie de error que no vicia la voluntad: el error accidental que se clasifica en dos: el error in quantitate (error de cálculo o error aritmético) que se refiere únicamente a la cantidad de cosas que constituye el objeto del contrato, y sólo da lugar a su rectificación (artículo 1814 del Código Civil) y el error in qualitate, que recae sobre las cualidades secundarias (no substanciales) del objeto o del sujeto que interviene en el acto."

Ramón Sánchez Medal señala:

" Se entiende por error la opinión subjetiva contraria a la realidad (Mazeaud) o la discrepancia entre la voluntad interna y la voluntad declarada (Saleilles).

Hay cuatro clases de errores posibles de cometer en un contrato; el error obstáculo o error impediante (Mazeaud), cuando recae sobre la naturaleza del contrato o sobre la identidad de la cosa (el 'error in negotio' y el 'error in corpore' de que antes se habló) que hacen inexistente el consentimiento y, por tanto, el contrato (1794-Y y 2224); el error-nulidad o error-vicio, que hace anulable el contrato; el error indiferente, que no afecta a la validez del contrato; y el error rectificable, que tampoco anula el contrato, pero autoriza a una corrección o enmienda posterior del mismo.

Para que se tenga en cuenta el error como vicio del consentimiento, basta que afecte a 'cualquiera de los que contratan' (1813), pues es irrelevante que el error sea unilateral o bilateral.

Tampoco se requiere que el error sea irreconocible o imprevisible, ya que en nuestro Derecho simplemente se exige: 1º, que el error recaiga 'sobre el motivo determinante de la voluntad', o sea sin importar que el error sea o no previsible; y, 2º, que el referido motivo haya sido declarado expresamente o se pruebe que por las circunstancias del mismo contrato se celebró éste en el falso supuesto que lo motivó y no por otra causa (1813), es decir, que a través de declaración expresa o de las pruebas indicadas pueda reconocerse su existencia."

Gutiérrez y González clasifica el dolo en dos tipos:

" a. dolo bueno.- las consideraciones o artificios más o menos hábiles de que se vale una persona para llevar a otra a la celebración del contrato, v.g. los merolicos; el artículo 1821 prevé:

'Las consideraciones generales que los contratantes expusieren sobre los provechos y perjuicios que naturalmente pueden resultar de la celebración o no celebración del contrato, y que no importen engaño o amenaza alguna de las partes, no serán tomadas en cuenta al calificar el dolo o la violencia'.

b. dolo malo.- subdividiéndose en penal y civil. El dolo civil es el conjunto de maquinaciones empleadas para inducir al error, y que determinan a la persona para dar su voluntad o para darla en situación desventajosa, en la celebración de un acto jurídico; admite una clasificación en principal (maquinaciones para hacer caer en el error y obtener la voluntad a efecto de que se celebre un contrato) e incidental (inducir al error a una persona que ya estaba determinada a contratar, por tales maquinaciones otorga su voluntad en situación desventajosa de la que hubiere aceptado sin mediar el error por dolo)."

Ignacio Galindo Garfias indica del dolo:

“Está constituido por los artificios engañosos o maquinaciones fraudulentas, por medio de las cuales una persona es inducida por otra a otorgar un acto jurídico, que de otro modo no habría consentido o lo habría celebrado de otra manera, bajo diferente estipulación (artículo 1815 del Código Civil).

El dolo puede ser positivo o negativo. En el primer caso, consiste en las sugerencias o artificios que ejecuta una de las partes para inducir o mantener en error a la otra (dolo propiamente dicho). La simple disimulación del error de uno de los contratantes una vez conocido constituye la mala fe. Ambos producen los mismos efectos de invalidación del acto.

El dolo como vicio de la voluntad, ha de ser determinante; quiere decirse que a causa de él, el negocio ha podido realizarse (dolus causam dans). El dolo llamado incidental (dolus incidens), que recae sobre circunstancias accidentales del negocio, no influye en la validez de éste, sólo da lugar a la rectificación de las estipulaciones, para hacerlas menos onerosas, en favor de quien lo padece.”

Ramón Sánchez Medal señala:

“La definición legal del dolo es correcta, ‘cualquiera sugestión o artificio que se emplee para inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes’ (1815), pues está inspirada en la clásica definición romana ‘Omnis calliditas, fallatia, machinatio ad circumveniendum, fallendum, decipiendum alterum adhibita’ (Labeón).

Se distingue el dolo incidental del dolo principal, así como también se establece diferencia entre el dolo bueno (que consiste más bien en una pequeña astucia ‘sollertia’, que sólo exagera las cualidades o el valor de una cosa y que usan mucho los comerciantes, sin tener trascendencia jurídica, ya que sólo engendra un error-indiferente), y el dolo malo (que tiene efectos jurídicos). Acerca del dolo bueno hay que tener presente que si bien no afecta a la validez del contrato, puede constituir en

ocasiones frente a terceros un elemento para integrar la competencia desleal, a virtud de una publicidad falaz que denigra indirectamente los artículos de los competidores.

El dolo principal recae sobre la causa o motivo determinante de la voluntad de los contratantes, esto es, cuando induce a éstos a celebrar un contrato que de otra manera no hubieran celebrado, y engendra, por consiguiente, un error-vicio o error-nulidad.

La utilidad de considerar al dolo, que al final de cuentas es un error-provocado y no un error espontáneo, estriba en que es más fácil probar el dolo por las maquinaciones y artificios que se emplean y, además, permite exigir daños y perjuicios que en el error espontáneo no es posible reclamar."

El dolo se presenta en las ventas al consumidor, nunca en el tipo de relación jurídica que se analiza.

Concluyo que el error de la figura en estudio consiste en una creencia sobre las cualidades esenciales que determinan la función del oro (requisito esencial del contrato por ser su objeto indirecto), que está en discrepancia con la realidad, sin que intervenga una voluntad que induzca a esa falsa apreciación, pudiendo maquinar para mantenerla y determinar al sujeto en la formación de su voluntad; voluntad defectuosa por carecer de coincidencia entre la voluntad interna y la voluntad declarada.

Al adquirirse el oro laminado, la calidad esperada es de 995 milésimas, apta para la elaboración de joyería. Como la venta es a granel, las láminas carecen de símbolos que garanticen la pureza; la empresa que lo extrajo, refino, comercializó y país de origen; surgiendo una duda sobre la pureza del metal.

Despejar la duda llevara la realización de un análisis metalúrgico por persona autorizada, para obtener un certificado de pureza; el análisis se efectúa fuera de las instalaciones donde se adquirió. Si el resultado es negativo, será muy difícil reclamar. Salir del banco, se traduce en asumir el riesgo sobre la calidad. ¿Porqué es difícil reclamar el bajo grado de pureza en el oro, cuando se ha abandonado las instalaciones del lugar dónde se adquirió? Cualquier persona puede mezclar el oro para darle un quilataje, laminarlo,

darle la presentación del metal laminado enajenado por una institución autorizada y tratar de sorprenderla; posible argumentado que se puede obtenerse; no olvidar que al transmitirse la propiedad del oro al joyero, el metal carecía de símbolos que permitieran su identificación al salir de la institución donde se adquirió, haciendo casi imposible demostrar el error en que se mantuvo al joyero al momento de adquirir el oro.

3. ORDENAMIENTOS JURÍDICOS QUE DEBE OBSERVAR LA INDUSTRIA JOYERA.

Como se concluyo, el contrato de compraventa de oro, es un contrato mercantil sobre calidades de mercancías determinadas y conocidas en el comercio (oro de 995 quilates), perfeccionadas por el solo consentimiento de las partes. Es una compraventa incondicional, pura y simple. No precisa la exhibición de la muestra, sino que ésta es un tipo conocido en el comercio por características perfectamente identificadas; es decisivo el papel de los usos y costumbres, para la industria joyera la costumbre es adquirir oro apto para la elaboración de joyería. El oro, objeto indirecto del contrato, es la cosa material que el vendedor esta obligado a entregar, puede estar viciado. El vicio en este contrato es el error sobre las cualidades esenciales que determinan la función del oro; ignorando la Norma Oficial Mexicana en el expendio de oro; presentando discrepancias con la realidad; error clasificado por Gutiérrez y González como: error común. b) de hecho. b') nulidad. a'') sobre la substancia. Ignacio Galindo Garfias lo clasifica como error in substancia. Afectando a la industria de la joyería.

La Norma Oficial Mexicana en el expendio de oro, es el ordenamientos jurídico que debe observar la industria joyera y toda persona involucrada en la enajenación de oro, al ser ignorada afecta a la industria, al consumidor y su poder adquisitivo, a un rubro importante de la economía y a nuestra competitividad en los mercados internacionales.

Por eso es importante el estudio de la Norma Oficial Mexicana en el expendio de oro; los siguientes puntos se demostrará la evolución de este medio de control en la comercialización de efectos elaborados en oro y los medios que establece para garantizar a la industria joyera como al consumidor en la adquisición del oro.

3.1 LA NORMA OFICIAL MEXICANA.

'La Norma Oficial Mexicana', artículo de Agustín Jurado G., publicado en la sección Comercio Exterior del periódico *El Financiero*, señala que debe ser:

"...entendida como información y orientación al consumidor para que sepa que compra, cómo usa lo que compra y qué debe esperar de lo que compra, es necesaria para que el consumidor opte por tal o cual producto y manifieste su preferencia; haga valer su poder de compra; premie o castigue; estimule la demanda. En fin, es señal indispensable para que el mercado funcione.

El consumidor tiene igualmente un papel fundamental y, para ello, por necesidad pasa por un proceso de aprendizaje que lleva su tiempo."

En esta investigación la NOM es el sistema para fijar la fineza en los metales nobles, la nomenclatura, los símbolos, especificaciones y características del producto elaborado en oro. La Ley Federal sobre Metrología y Normalización tiene por objeto en materia de normalización (Art. 2):

II. En materia de normalización, certificación, acreditamiento y verificación:

e) Coordinar las actividades de normalización, certificación, verificación y laboratorios de prueba de las dependencias de administración pública federal;

La Ley entiende por Norma Mexicana (Art. 3) la:

X. ...las normas de referencia que emitan los organismos nacionales de normalización;

Por Norma Oficial Mexicana (Art. 3):

XI. ...las que expidan las dependencias competentes, de carácter obligatorio...

Su finalidad es establecer (Art. 40):

II. Las características y/o especificaciones de los productos utilizados como materias primas o partes o materiales para la fabricación o ensamble de productos finales sujetos al cumplimiento de normas

oficiales mexicanas, siempre que para cumplir las especificaciones de éstos sean indispensables las de dichas materias primas, partes o materiales;

Los efectos elaborados en la industria joyera están sujetos al cumplimiento de una NOM, el producto utilizado como materia prima es el oro de 995 milésimas de pureza, siendo indispensable para cumplir con las especificaciones de la NOM de joyas que el oro cumpla con la finalidad de su NOM, la cual consiste en establecer sus características; características que el joyero declara cuando adquiere oro y que lo hacen apto para su uso ordinario, elaboración de joyería; como se expresó en la compraventa de oro de 995 milésimas de pureza. Dentro de esa NOM se establecen los patrones de medida, tanto de pureza como de peso, otra finalidad de la NOM regulado en su fracción cuarta del artículo cuarenta:

IV. Las características y/o especificaciones relacionadas con los instrumentos para medir, los patrones de medida y sus métodos de medición, verificación, calibración y trazabilidad;

VIII. La nomenclatura, expresiones, abreviaturas, símbolos, diagramas o dibujos que deberán emplearse en el lenguaje técnico industrial, comercial, de servicios o de comunicación;

Las expresiones, abreviaturas y símbolos en el lenguaje comercial de la compraventa de oro también se establece en la NOM, basada en los usos y costumbres de este tipo de relación jurídica mercantil; señalados en el punto número uno de este cuarto capítulo titulado

'*La compra de metales nobles por la industria joyera*'; se reproduce la tabla seguida en Europa y proporcionada por Timothy Green, la columna de la izquierda fija la pureza del oro en milésimas, la columna de la derecha fija su equivalente en la escala de quilates (K); v.g. 24K, 10K, etc.

IX. La descripción de emblemas, símbolos y contraseñas para fines de esta ley;

Relacionada con la fracción octava; la contraseña en el mundo de la joyería es la K, describe la pureza de la pieza de joyería elaborado en oro; los símbolos son los asignados a

cada fabricante por la Cámara de la Industria de la Joyería y Platería, utilizados para identificarlo y responda por todo lo relacionado con las piezas que comercialice; v.g. 12K A120-90.

XII. La determinación de la información comercial, ...de calidad, ...y requisitos que deben cumplir las etiquetas, envases, embalaje y la publicidad de los productos y servicios para dar información al consumidor o usuario;

La información comercial de la calidad que dan información al consumidor se encuentran grabados en la pieza, utilizando la contraseña y el símbolo que establece la fracción octava y novena analizada, finalidad perseguida por la NOM. 12K A120-90.

3.1.1 ¿QUIÉN LA EMITE?

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF) contiene el fundamento jurídico que permite a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) regular sobre medidas de normalización. Siendo parte de la Administración Pública Centralizada (art. 1, 2 y 26 LOAPF); la SECOFI conducirá sus actividades conforme *...los objetivos y prioridades de la planeación nacional del desarrollo...* (art. 9 LOAPF) y ejercerá *...las funciones de su competencia por acuerdo del Presidente de la República.* (art. 11 LOAPF).

En el ejercicio de esas funciones, elaborará *...los proyectos de ley, reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del Presidente de la República.* (art. 12 LOAPF); los cuales *...deberán para su observancia y validez constitucionales ir firmados por el Secretario de Estado.* (art. 13 LOAPF). Fundamento jurídico para que la Secretaría contará con un reglamento interno *...que será expedido por el Presidente...* (art. 18 LOAPF). Su reglamento deberá apegarse a lo establecido en el art. 34:

A la SECOFI, corresponde el despacho de los siguientes asuntos:

II. Regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de los bienes...;

VIII. Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor;

XIII. Establecer y vigilar las normas de calidad, pesas y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales;

El primero de abril de 1993, se publicó el Reglamento Interno de la SECOFI. Su artículo primero delimita el campo de acción, apegándose a lo transcrito por art. 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública. El artículo quinto del reglamento interno de la SECOFI establece las atribuciones del Secretario de Estado:

...tendrá las facultades necesarias para cumplir con las atribuciones que integran la competencia de la Secretaría, de dichas facultades las siguientes no serán delegables:

XV. Expedir los acuerdos de carácter general con base, ... en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, ... en la Ley Federal de Protección al Consumidor y demás ordenamientos cuya aplicación y vigilancia de su cumplimiento corresponda a la Secretaría;

La Dirección General de Normas debe observar y seguir los lineamientos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN), publicada en el Diario Oficial de la Federación el treinta de junio de mil novecientos noventa y dos; Dirección dependiente de la SECOFI. El Acuerdo que adscribe orgánicamente unidades administrativas y delega facultades en los Subsecretarios, Oficial Mayor, Jefes de Unidad, Directores Generales y otros subalternos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, publicado el 29 de marzo de 1993, señala en su considerando:

Que el artículo 16 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal otorga facultades a los titulares de las Secretarías de Estado y Departamentos Administrativos para adscribir orgánicamente las unidades administrativas establecidas en el Reglamento respectivo;

Que el Titular del Ejecutivo Federal expidió con fecha 29 de marzo de 1993, el Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 1o. de abril del mismo año, el cual modifica la estructura orgánica de la Secretaría y establece las atribuciones de sus unidades administrativas;

...con la finalidad de procurar la mejor organización del trabajo y agilizar el despacho de los asuntos competencia de dicha Secretaría, es pertinente adscribir a los servidores públicos que se indican a las unidades administrativas que se precisan y delegar en ellos las facultades necesarias...

Es el artículo primero de este acuerdo el que describe la nueva organización de la SECOFI, la Dirección General de Normas queda adscrita a su Subsecretaría de Industria (fracción IV); el artículo cuarto señala:

Los jefes de Unidad y Directores Generales quedan facultados para ejercer las atribuciones y realizar las actividades que, de acuerdo con el Capítulo V del Reglamento Interior de esta Secretaría, están comprendidas en su esfera de competencia, así como para firmar las resoluciones y demás documentos a que se refiere el artículo quinto de este Acuerdo.

El Capítulo V del Reglamento Interior de la SECOFI, titulado *De las atribuciones de las Direcciones Generales y de las Unidades Administrativas* en su artículo décimo sexto establece:

Son atribuciones de la Dirección General de Normas:

I.- Formular, revisar, aprobar, expedir y difundir las Normas Oficiales Mexicanas y Normas Mexicanas en el ámbito de competencia de la Secretaría;

V.- Verificar el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, el contraste de los artículos elaborados con metales preciosos que contengan como mínimo la Ley del Metal que se establezca en las Normas Oficiales Mexicanas respectivas, y la calibración y calidad, así como prestar los servicios inherentes a esas materias;

El artículo quinto del acuerdo establece:

Los jefes de Unidad y Directores Generales que a continuación se indican, quedan facultados para realizar los siguientes actos:

XIII.- El Director General de Normas:

a) Expedir las normas oficiales mexicanas y las normas mexicanas, en el ámbito de competencia de la Secretaría, que previo el procedimiento respectivo se formulen, así como las disposiciones relacionadas con ellas;

El último párrafo de esta fracción XIII subraya:

La facultad a que se refiere el inciso a) se delega en el Director de Normalización...

De la anterior relación de fundamentos jurídicos, encontramos que nuestro País cuenta con los medios e instrumentos legales, para establecer un correcto sistema de normalización, proporcionando seguridad y protección al consumidor. Es la Dirección General de Normas, adscrita a la Subsecretaría de Industria de la SECOFI y con base en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, la autorizada para emitir las NOM y las NO.

Las atribuciones de la Dirección General de Normas, se regulan en el art. 17 del Reglamento Interno de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (RISECOFI) fracción XI:

Art. 17. Son atribuciones de la Dirección General de Normas:

XI. Aplicar la Ley Federal sobre Metrología y Normalización en el ámbito de competencia de la Secretaría y la Ley Federal de Protección al Consumidor en la relativo a formular, revisar, aprobar, expedir y difundir las Normas Oficiales Mexicanas, así como las disposiciones derivadas de dichas leyes;

La Dirección General de Normas, observando el art. 17 (LFMN); busca:

I. Formular, revisar, aprobar, expedir y difundir las Normas Oficiales Mexicanas y Normas en el ámbito de competencia de la Secretaría;

Para lograrlo:

Art. 2.- Esta ley tiene por objeto:

II. En materia de normalización, certificación, acreditamiento y verificación:

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

a) Fomentar la transparencia y eficiencia en la elaboración y observación de Normas Oficiales Mexicanas y Normas Mexicanas; (LFMN)

Estableciendo:

c) ...un procedimiento uniforme para la elaboración de Normas Oficiales Mexicanas por las dependencias de la Administración Pública Federal;

En ese procedimiento uniforme para la elaboración de Normas Oficiales Mexicanas:

Art. 43.- ...participarán, ejerciendo sus respectivas atribuciones, las dependencias a quienes corresponda la regulación o control del producto, servicio, método, proceso o instalación, actividad o materia a normalizarse.

Art. 44.- Corresponde a las dependencias elaborar los anteproyectos de Normas Oficiales Mexicanas y someterlos a los comités consultivos nacionales de normalización. (LFMN).

También las personas interesadas podrán presentar a las dependencias, propuestas de Normas Oficiales Mexicanas, las cuales harán la evaluación correspondiente y en su caso, presentarán al comité respectivo el anteproyecto de que se trate. Así lo establece la ley:

Art. 2. Esta ley tiene por objeto:

II. En materia de normalización, certificación, acreditamiento y verificación:

d) Promover la concurrencia de los sectores público, privado, científico y de los consumidores en la elaboración y observancia de Norma Oficial Mexicana y Norma Mexicana; (LFMN).

3.1.2 ANTIGUAS NORMAS OFICIALES MEXICANAS QUE REGULARON A LOS METALES NOBLES.

La primera Norma Oficial Mexicana para los metales nobles fue la NOM DGN-B-23-1947¹, en su número II apartado B inciso I y dos señala:

B. Especificaciones de la aleación.

1.- La ley mínima para objetos de orfebrería y joyería será 925 milésimos.

2.- La ley mínima para objetos de cuchillería podrá ser hasta 900 milésimos.

3.- La tolerancia en la ley será de tres milésimos.

El control del marcaje a partir del Decreto del 22 de diciembre de 1952, reconoce:

un comercio irregular en la venta y distribución de este producto, originado principalmente por la falta de determinación de su procedencia, que obliga al público a pagar precios desproporcionados o que no corresponden a su exacta calidad;

Concluye con la:

...necesidad de regularizar... en beneficio de los propios industriales, consumidores y del prestigio nacional;

Inicia:

Artículo 1. Se declara obligatorio el uso de marcas para todos los artículos de plata labrada,...

Artículo 2. ...deberán llevar clara y ostensiblemente grabada una marca, esté o no esté registrada, en la que conste:

I. Nombre del productor o el de su establecimiento, o ambos;

II. La ley de metal fino con que esté elaborado el producto;

III. La ubicación del establecimiento en que se elabore el producto;

IV. En los artículos de producción nacional a que se refiere este decreto, la indicación: 'Hecho en México';

¹ DOF 16 agosto 1947.

V: El número del registro, si la marca estuviera registrada;

Si es muy pequeña la pieza bastará con marcar la ley del metal y la abreviatura o signo del productor; debiendo constar los requisitos de la fracción III a V en la envoltura o envase en que se expende el artículo.

El último párrafo da por correcto:

...la ley que señale el contraste realizado por el respectivo comité de normas a través de la Unión de Industriales de la Plata, S. de R. L. de C. V. e I. P. ó del organismo con quien lo tuviera contratado con autorización de la Secretaría de Economía.

Aceptando una tolerancia de tres milésimos en la fineza del metal en que se elaboró el producto o la pieza de joyería. La NOM DGN-R-35-1955², en las generalidades, proporciona la definición de 'Ley' en los metales nobles:

Se entiende por 'ley' la relación que existe entre el oro puro contenido en la aleación y el peso total de la pieza, barra u objeto, expresando en milésimos el resultado de los ensayos de las ligas metálicas, y en quilates cuando se graba la ley en el objeto con un punzón.

En el número II apartado B inciso 1 subinciso C. y el inciso 2, se indica:

B. Especificaciones.

1.- Contenido de los metales preciosos.

Las aleaciones para los distintos metales serán las siguientes:

c. Oro en sus diversos colores, con el siguiente contenido mínimo de este metal:

875 milésimos, igual a 21 quilates;

750 milésimos, igual a 18 quilates;

585 milésimos, igual a 14 quilates;

500 milésimos, igual a 12 quilates;

417 milésimos, igual a 10 quilates;

2.- Tolerancia.

² DOF 27 septiembre 1955.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

En cada caso se admitirá una tolerancia de tres milésimos como máximo.

Este cuadro comparado con la tabla seguida en Europa tiene las siguientes variaciones: el oro de catorce quilates tiene 585 milésimos, 1.7 milésimos más de pureza que la fijada en Europa; el de diez quilates está .7 milésimos abajo de la tabla europea. En las especificaciones generales regula el deber de los fabricantes de registrar su marca y estamparla al lado del quilataje:

...en caso de pequeñez de la pieza, se adicionará a la misma una placa del mismo metal, en la que previamente deberá estamparse la marca y quilataje correspondiente, dicha placa irá soldada con soldadura del mismo metal.

Se reconoce la irregularidad comercial que venía sufriendo el consumidor; imponiendo la obligación de marcar los productos con la ley del metal, registro del productor y el lugar de origen; los demás requisitos deberán figurar en un certificado, factura o cualquier otro documento que ampare la compra; independientemente del tamaño de la pieza. No estoy de acuerdo en delegar la importante función del contraste a un particular, sin un control de muestreo; esto se demuestra en el siguiente documento de la SECOFI.

DIRECCION GENERAL DE NORMAS

DEPARTAMENTO DE LABORATORIOS Y TALLERES.

VII

MEMORÁNDUM No. 88.

MÉXICO, D.F., 9 DE MARZO DE 1965.

5.- En 1949 empezaron a haber quejas en contra de la Unión Nacional de Industriales de la Plata por parte de la industria platera, por irregularidades cometidas por ésta. Asimismo, en 1950 la Dirección General de Normas se inconformó con los procedimientos seguidos por la Unión toda vez que no se le tomaba en consideración en los acuerdos dictados por ella. Por tal motivo la Unión se reorganizó y tomó las siguientes medidas:

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

a).- En 1950 comunicó a la Secretaría de Economía, en Dirección General de Normas que a partir del día 1 de Octubre del mismo año ocuparía un local adecuado para el contraste en el despacho No. 611 del edificio 'San Juan de Letrán 80 (en la actualidad se tiene la Oficina de Contraste en el despacho 411 del mismo edificio). Desde enero de 1951 la Unión informaba mensualmente a la Dirección General de Normas, de los servicios del contraste prestados, en el que se destacaban:

- +Servicio en las fábricas;
- +Contratos celebrados;
- +Contraste en la Oficina;
- +Servicio de Laboratorio;
- +Certificados expedidos;
- +Lotes rechazados.

Sin embargo, en el año de 1954 la Unión Nacional de Industriales de la Plata, dejó de funcionar y por consiguiente el contrato celebrado con el comité XVIII de Normas de Industrias diversas quedó sin efecto.

La Unión Nacional de Industria de la Plata, en su Asamblea General celebrada el 7 de Abril de 1954, acordó ceder sus laboratorios y bienes con los que venía efectuando el 'contraste' a la Cámara Nacional de la Industria de Platería y Joyería.

La Cámara Nacional de la Industria de Platería y Joyería, llevó a cabo gestiones ante la Secretaría de Economía para que se continuara realizando el 'contraste' de artículos de plata, como una garantía para esta industria y como un prestigio para el País, por lo que, conociendo anticipadamente que el Comité XVIII de Normas de Industrias diversas carecía de los elementos técnicos y laboratorios para poder realizar el contraste, estaba en la mejor disposición de ceder el que había recibido de la Unión, para que el Comité XVIII de Normas fuera el encargado del 'contraste'.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

La Secretaría accedió a la solicitud de la Cámara en los siguientes términos:

1.- Se ratifica que el contraste es un prestigio industrial y comercial para el País y una garantía para el comprador.

2.- Que sea el Comité XVIII de Normas de Industrias diversas, por propio derecho quien verifique el contraste.

3.- Que la Cámara pone a disposición del Comité XVIII de Normas de Industrias Diversas sus laboratorios y elementos, por tiempo indefinido para que se efectuó el contraste.

Por lo anterior, se nombran ante el Comité XVIII de Normas representantes de la Cámara Nacional de la Industria de Platería y Joyería, de la Confederación de Cámaras Industriales, Confederación de Cámara de Comercio y Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

La costumbre ha demostrado lo impráctico, antiestético y oneroso que resulta anexas, soldando una placa, a una joya; cuando son placas, dijes o figuras que se cuelgan u otra pieza, se le pone una re-asa; la re-asa une a la pieza con otro elemento sin tener que soldarse, permitiéndole tener movimiento; esta re-asa contiene el quilataje y en pocas ocasiones el registro del productor, cuando son productos elaborados con plata solo pondrán los números 925 omitiendo las siglas del elemento de ésta forma hacen caer en error al comprador indicando otro elemento, como por ejemplo el paladio y el platino. Pero la re-asa o la asa nunca garantiza la ley del metal, por ser un accesorio de la pieza.

La NOM DGN-R-35-1955 fue reemplazada por la NOM-DGN-R-35-67³, el punto 2.2.3 del Mercado dice:

En todos los objetos de joyería y orfebrería de oro,... se deben marcar legiblemente con punzón la ley en quilates tratándose de artículos de oro,... y el número que a cada productor le asigna la Dirección General

³ DOF 10 enero 1968.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

de Normas, todo esto dentro del símbolo que identifique la mexicanidad del producto.

Las marcas se colocarán en un lugar visiblemente en donde no afecten la presentación de la pieza. Cuando por la pequeñez o forma de la pieza no admite los elementos de marcado descrito, se usarán precintos.

Destacan tres elementos del marcaje: la ley del metal, el número del productor y el símbolo que identifica la mexicanidad del producto; omitiendo la marca del productor según la otra NOM. Siendo más fácil de cumplir pero sin un verdadero control, se insiste en poner un precinto en las piezas pequeñas.

La NOM-DGN-B-23-74⁴, en su punto 1.2 regula:

1.2 Alcance.

Los artículos a que se refiere esta norma son los objetos que deben tener una ley mínima de 925 milésimos.

La Resolución que declara obligatorias las normas oficiales mexicanas DGN-W-9-1974 y DGN-W-42-1974⁵; plata labrada y alhajas o artículos de oro,...; respectivamente. En el considerando número uno fija:

...los fabricantes que intervienen en su producción y distribución, deben marcarlos para su plena identificación, garantizando en esa forma los intereses del público consumidor.

En el artículo 1.2 fija:

1.2 Los artículos a que se refiere ésta norma amparan aquellos cuya ley se especifica en la tabla 1.

Oro	
milésimos	quilates
916	22
900	21.6
875	21
750	18
585	14
500.5	12
416	10

⁴ DOF 20 agosto 1973.

⁵ DOF Op. cit.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

Este cuadro comparado con la tabla seguida en Europa tiene las siguientes variaciones: el oro de catorce quilates tiene 585 milésimos, 1.7 milésimos más de pureza que la fijada en Europa, fenómeno que se repite con la NOM de 1955; el de diez quilates esta 1.7 milésimos abajo de la tabla europea, 1 milésimo de variación mayor en comparación con la NOM de 1955 la cual tenía una variación de .7 milésimos abajo de la tabla europea, esta variación resta competitividad a la industria nacional y da desconfianza al comerciante extranjero.

La resolución en su artículo segundo establece:

Los productores de plata labrada deben contener una marca legible con punzón y deben llevar los siguientes datos:

a. El nombre y la ley del metal;

El 'Acuerdo relativo a la información que deberán contener los artículos de joyería y orfebrería de oro, plata, paladio y platino.'⁶ ; en su primer artículo prevé:

...los productores..., deberán grabar en ellos, de manera clara e indeleble, la ley y naturaleza del metal correspondiente...

Regula en el número 2:

2.- Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería u orfebrería de metales preciosos, los que contengan, como mínimo, la siguiente ley:

Oro 333 milésimos (8K);

Plata 925 milésimos;

La ley mínima fijada por el Acuerdo para el oro de ocho quilates comparado con la tabla seguida en Europa tiene las siguientes variaciones: .3 milésimos abajo. En el tercero se ve el caso de excepción:

...cuando por su tamaño o la forma no pueda grabarse lo anterior, deberán imprimirse en un precinto el cual se adhiera en forma tal que no pueda desprenderse fácilmente.

Continúa con el cuarto:

⁶ DOF 7 mayo 1979.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

...además de la ley del metal deberá grabarse en los artículos la figura o signo distintivo que use el productor, así como la leyenda 'Hecho en México' o 'México'.

Concluyendo en el artículo sexto, con el deber de los productores de registrarse en la Dirección General de Normas Comerciales de ésta Secretaría, con una figura o signo para distinguir los productos que manufacturen; asignándoles un número de control e identificación, el cual, será intransferible.

El acuerdo que modifica y adiciona al anterior, modificó el número anterior, quedando como sigue:

2.- Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería u orfebrería de metales preciosos, los que contengan como mínimo la siguiente ley:

Oro 8 quilates;

Plata 925 milésimos;

Tanto las resoluciones, normas de calidad, decretos y costumbres han establecido una diferenciación al momento de marcar los objetos; cuando se habla de oro se expresa en 10 ó 12 Quilates y si es plata 925, aunque se debe poner 925Ag; uno se expresa en quilates otro en milésimos. Por lo tanto es más propio la abreviatura.

b. Nombre, razón social, siglas o marca del productor, esté o no registrado en la Dirección General de Invenciones y Marcas;

Quien ha tenido la curiosidad de observar los quintos o marcas de las piezas, se da cuenta de lo ilegible que son, a pesar de la insistencia de la autoridad de un punzón legible; imaginemos poner lo que pide el inciso b.

c. El número de registro que a cada fabricante asigne la Dirección General de Normas.

d. La leyenda 'Hecho en México' o 'México';

Las normas oficiales mexicanas DGN-W-9-1974 y DGN-W-42-1974 en su tercer artículo establece lo mismo para el oro. El cuarto prevé que en caso de nos ser posible el marcado establecido...:

las indicaciones deberán hacerse en una etiqueta o precinto inviolable perfectamente adherido

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

Esta es la puerta de salida que todo productor usaría para no cumplir con la obligación de marcar, poniendo en duda la eficacia de la Resolución; todos argumentarían la imposibilidad de grabar todos los requisitos y nadie usaría una pieza con una "etiqueta o precinto inviolable perfectamente adherido" adornando su cuello o dedo, incluso no se indica el tamaño mínimo del precinto o etiqueta. El quinto fija:

con el objeto de controlar el contraste obligatorio para los fabricantes de joyería y orfebrería..., la oficina de contraste de esos metales nobles, de la Dirección de Normas, de esta Secretaría, será dotada..., así como de los punzones necesarios o identificables por medio de su registro y con las contraseñas que se estime indispensable imprimir, a efecto de que los que cumplan con la ley mínima y su tolerancia fijadas en dichas normas sean quintadas con la ley que les corresponda, o desechados de acuerdo con el resultado de su verificación.

La autoridad ha caído en una confusión, como he descrito en su artículo segundo, al productor le exige un punzón para marcar las piezas con todos los requisitos ya analizados, posteriormente la oficina de contraste tendrá punzones con los cuales marcará las piezas con la ley correspondiente; hubiera sido conveniente que la autoridad marcara las piezas con un punzón que permitiera tener la certeza de la ley que aparece, como se hacía con el quinto real.

Noveno.- A los fabricantes a quienes se hubiere autorizado marcar o imprimir la ley del metal quedarán obligados a:

- Abstenerse de marcar productos cuya fabricación no les corresponda.*
- Imprimir en los productos, para fines de establecer su procedencia, el número de la autorización o, en su caso, adherir las etiquetas o precintos con los datos de la negociación de una manera inviolable.*

El décimo tercero prohíbe la fabricación de artículos de joyería y orfebrería por personas físicas o morales que no cuenten con el registro expedido por la Dirección General de Normas.

Además el décimo cuarto obliga indicar en las facturas o notas de venta, los datos que identifiquen plenamente a los productos y la ley empleada en su aleación, así como el

número de registro otorgado por la Dirección General de Normas a efecto de que los adquirentes queden debidamente garantizados.

La NOM-DGN-W-9-74 punto 3.2.1 indica el deber de marcar con punzón y deben llevar el nombre y la ley del metal; nombre, razón social, siglas o marcas del productor; el número que a cada fabricante le asigne la Dirección General de Normas y la leyenda "Hecho en México".

La NOM-DGN-W-42-74 establece los mismos requisitos.

Tenemos que el "Acuerdo relativo a la información que deberán contener los artículos de joyería y orfebrería de oro, plata, platino y paladio";

El 17 de julio de 1979 entró en vigor el 'Instructivo para el trámite de registro de la figura o signo distintivo que pretendan utilizar los productores de artículos de joyería y orfebrería de oro, plata, platino y paladio así como de la forma de realizar el contraste de los mismos'. Su primer artículo indica:

...los productores deberán registrar la figura o signo distintivo que pretendan utilizar en sus artículos.

El tercero a la letra dice:

...una vez satisfechos los requisitos señalados, se entregara al productor una tarjeta de registro oficial con un número que será intransferible, debiendo grabarse ese número en los artículos de joyería u orfebrería o en su defecto imprimirse en etiquetas o precintos, de conformidad con lo estableció en el artículo tercero del acuerdo relativo.

El 17 de diciembre de 1980 se publica el "Acuerdo que modifica y adiciona el del 7 de mayo de 1979", para nuestro estudio sólo son importantes los artículos cuatro y seis, y son los siguientes:

4.- Además de la ley y símbolo del metal deberá grabarse en los artículos el número de registro que le asigna a cada productor la Dirección General de Normas Comerciales, en los términos del artículo seis, así como la leyenda 'Hecho en México' o 'México'. El grabado de la figura o signo registrado a cada productor será opcional.

La opción de grabar la figura del productor es acertada, teniendo un efectivo control de los registros de productores, lo demás sobra.

6.- *Adicionan.*

El registro de la figura o el signo propio que utilicen los productores tendrá una vigencia de un año, susceptible de refrendo, causarán los derechos que establece la tarifa respectiva.

A pesar de haber surgido todo un control de calidad en las fineza y de productores el 17 de septiembre de 1991 el Señor Presidente de la República Carlos Salinas de Gortari expidió el *Decreto por el que se abrogan diversos ordenamientos que declaran obligatorio el uso de marcas en diversos artículos.*

3.1.3 DECRETO POR EL QUE SE ABROGAN DIVERSOS ORDENAMIENTOS QUE DECLARAN OBLIGATORIO EL USO DE MARCAS EN DIVERSOS ARTÍCULOS.

Publicado el diecisiete de septiembre de mil novecientos noventa y uno; en los *Considerandos* establece que el objeto del Pan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y del Plan Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, fue la revisión del marco jurídico regulador de la actividad económico para la modernización industrial, aceptando la existencia de diversos decretos expedidos por el Ejecutivo que declaran obligatorio el uso de marcas y reconociendo:

...que las regulaciones excesivas u obsoletos han impuesto:

Costos elevados e innecesarios;

Barreras a la Industria;

Desalienta a la productividad;

Propicia asignación ineficiente de recursos;

El considerando continua:

que en virtud de que la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, faculta a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a declarar el uso obligatorio de marcas, no considera conveniente que

subsista la regulación establecida en el decreto del 29 de noviembre de 1952.

El Decreto ordena:

Artículo único.- Se abrogan:

IV. El decreto que declara obligatorio el uso de marcas para todos los artículos de plata labrada,...

Lo último en nuestra materia ha sido un proyecto de Norma, la NOM-033-SCFI-1993 titulada *Información comercial -alhajas o artículos de oro, plata, platino o paladio- especificaciones y métodos de prueba.*

3.1.4 EL PROYECTO DE NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-033-SCFI-1993.

El día 10 de noviembre de 1993 se convocó al público en general, en un periodo de 90 días a presentar sus comentarios y aportaciones, con la finalidad de integrar y formar una Norma Oficial Mexicana que puede proteger al consumidor; pasemos a su estudio:

1. Objeto y campo de aplicación.

La presente norma establece los requisitos de calidad que deben cumplir las alhajas o artículos de oro, plata, platino o paladio que se destinen al uso o adorno personal y al ornato en general; además determina la información que deberán contener dichos artículos

Es un proyecto de NOM para todos los metales nobles, es más fácil agrupar, evitando confusiones al tratar de cumplir con las diferentes normas de calidad de cada metal noble.

3. Definiciones.

3.4 Ley del Oro, plata, ...etc.;

Es la relación entre el peso del oro, la plata, ...; puro y el peso total de la aleación expresado en quilates, cuando se trate de oro; y en milésimos, cuando se trate de plata, ...

3.6 Quilates.

Es la vigésima cuarta parte en peso que contiene oro puro o cualquier aleación de este metal que se identifica con la letra mayúscula (K).

5. Especificaciones.

5.1 Del producto.

5.1.1. De la ley mínima.

Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería u orfebrería de metales preciosos, los que contengan como mínimo la siguiente ley:

Oro 10 quilates (K);

Plata 925 milésimos; ...etc.

5.1.2. Tolerancias.

5.1.2.1 Para artículos de oro, ...etc.

En piezas terminadas, menos de 0.072 K que equivalen a 3 milésimos.

5.1.2.2. Para artículos de plata.

En piezas terminadas, menos 10 milésimos. En piezas terminadas con soldadura, menos 20 milésimos.

Esta nueva regulación pretende la circulación en el mercado de artículos de alta calidad, de esa manera ha aumentado el mínimo en el quilataje, lo aumenta a 10 quilates (K); aplicable al oro; en el Acuerdo relativo a la información que deberán contener los artículos de joyería y orfebrería de oro, plata, ...etc. en el punto 2 decía:

Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería de metales preciosos, los que contengan, como mínimo, la siguiente ley:

Oro 333 milésimos (8K);

Plata 925 milésimos;

El proyecto de NOM también menciona:

5.2. Del marcado.

5.2.1. Los productores o importadores de artículos de joyería y orfebrería de oro, plata, ...etc., deberán grabar en éstos, de manera clara e indeleble los datos siguientes:

A. El número que denota la ley del metal, ya sea en quilates o milésimos;

B. La naturaleza de éste, mediante los símbolos:

K para oro (expresada la ley en quilates)

Ag. para la plata o "Sterling" para plata 925; ...etc.

C. El número que a cada fabricante o importador le asigne la Dirección General de Normas;

D. El nombre o abreviatura del país de origen;

5.2.2. Los productores o importadores de artículos de joyería y orfebrería de metales preciosos, deberán grabar en ellos o, en su caso, imprimir en los precintos que se les adhiera, aquella otra información obligatoria que consideren conveniente.

Hay que recordar que este proyecto no es vigente, aún esta en estudio la Norma. Aquella otra información obligatoria que deben considerar los productores se encuentra mencionada en la Ley de normas. De las regulaciones que hemos analizado y de este proyecto, podemos decir lo siguiente: la autoridad no tuvo la curiosidad de estudiar la forma de marcado en la Época Colonial, la historia nos ha enseñado la gran experiencia en el control de estos metales nobles, es por eso del quinto real y del sello del ensayador.

El día miércoles 29 de junio de 1994 se publican los comentarios y aportaciones al proyecto de NOM, apareciendo con el título de *Respuesta a los comentarios recibidos respecto al Proyecto de Norma NOM-033-SCFI-1994, Información comercial - Alhajas o artículos de oro, plata, platino o paladio - Especificaciones y métodos de prueba*. Los comentarios que sobresalen son: contraste obligatorio; lugar de recepción de muestras; el lote; certificación para exportar; aumento en la tolerancia de pureza; exclusión de joyas antiguas; agregar información comercial a las piezas; un sólo signo para las piezas producidas o importadas por una misma persona. Resalta el tema del contraste; el siguiente cuadro muestra los comentarios y aportaciones publicados en el DOF.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

EMPRESA: CÁNAKO SERVYTUR, TAXCO, GRO.

- Que el contraste sea obligatorio.
- Que el número de muestras representen al lote
- Que las muestras se recaben en el establecimiento donde se produzcan o se exhiban.
- Que el contraste sea obligatorio para los artículos de exportación.

EMPRESA: CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA PLATERÍA Y JOYERÍA. TAXCO, GRO.

- En el punto 6 inciso 6.1, sugirieron suprimir las palabras 'de parte interesada o de oficio' por la palabra 'obligatorio'.
- Opinan que se contemple la obligatoriedad de la certificación en los artículos de joyería y orfebrería para exportación.
- Se eviten prácticas desleales y triangulaciones.

GRALY DESINGS, S.A. de C.V.

- Indica que de acuerdo con la Norma internacional se debe marcar la ley, país y marca de fábrica y que las piezas de oro se marcan con el número 750 sin ningún símbolo y las de plata con 0,925, también sin ningún símbolo.

LABORATORIO DE PRUEBAS CERTIFICACIÓN DE CALIDAD DE PLATA Y ORO. MELESIO LOBATO MEZA

- Sugieren que el contraste sea obligatorio.
- Sugieren que se certifiquen los artículos de joyería y/o orfebrería para exportación.
- Realizan observaciones técnicas.

ENTIDAD: DIRECCIÓN DE ACREDITAMIENTO Y CERTIFICACIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE NORMAS-SECOFI.

- Que entre las palabras platino paladio se sustituya la letra 'o' por una 'y'
- Sugieren que en caso de que un productor encargue a terceros alguna elaboración de joyas, dicho productor debe proporcionar la materia prima. Lo anterior a fin de que una persona que sólo comercialee no se le llame productor.
- Que se emplee un solo logotipo o signo para lo producido en el país y/o para lo importado por una misma persona
- Para lo importado, las muestras se toman en el punto de entrada al país
- Se realizan observaciones técnicas a los métodos de prueba.

EMPRESA: SALVADOR LEVY.

- Indica que las piezas antiguas se excluyan del cumplimiento de la Norma.

EMPRESA: ASOCIACIÓN MEXICANA DE FABRICANTES DE JOYERÍA

- Sugieren que las tolerancias para los artículos de oro, platino o paladio sea, para piezas terminadas, de 0,072K que equivalen a 7 milésimas.
- Y para piezas con soldadura menos 0,118 K, que equivalen a 7 milésimas.
- Sugieren que los importadores y comercializadores independientemente de grabar las piezas, deberán agregar en la etiqueta o en el preclinto diferentes datos de información comercial.
- Esta misma asociación, en escrito recibido fuera de tiempo (17 de marzo de 1994), sugiere que el importador grave la joyería con el número de registro asignado por la Dirección General de Normas, el cual será expedido a solicitud del importador, por la propia Secretaría a partir de esta fecha.

RESPUESTA

Se la sugerencia y se anotó en el cuerpo de la Norma.

Se aceptó.

Se aceptó.

Los miembros de subcomité rechazaron la propuesta de que el contraste sea obligatorio para los artículos de exportación, circunstancia que se especificó en el punto 6.1 referente a contraste.

Se aceptó la sugerencia.

Los miembros de subcomité rechazaron la proposición.

Se activan actividades ajenas al ámbito de la Norma.

En el texto de la Norma, en el punto referente al marcado, se incluye la ley, país y marca del productor o importador y por lo que se refiere al símbolo, los miembros del subcomité no aceptaron su omisión.

Se aceptó la propuesta y se agregó a la Norma.

Los miembros del subcomité no aceptaron la propuesta.

Se anotaron en el cuerpo de la Norma.

Se aceptó la sugerencia.

Los miembros del subcomité, no aceptaron la sugerencia.

Se aceptó la sugerencia y se incluyó el cuerpo de la Norma, en el punto 5.3 referente al registro de signo o figura para producción. Se anotó en la Norma en el punto 6.1 contraste.

Por acuerdo del grupo se tomaron en cuenta todas las observaciones técnicas y se integraron al cuerpo de la Norma.

Se excluyen a las piezas antiguas del cumplimiento de la Norma, explicándose en un párrafo expreso, la definición de antiguo y de la forma de comercializar este tipo de productos y las respectivas sanciones en caso de transgredir este sistema de ventas.

Se aceptaron las sugerencias y se anotaron en el cuerpo de la Norma.

Se aceptó.

Se aceptó la sugerencia.

No se tomó en cuenta esta sugerencia, por haber llegado fuera de tiempo.

3.1.5 LA NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-033-SCFI-1994.

El 7 de diciembre de 1994 se publica la Norma oficial mexicana NOM-033-SCFI-1994 "Información comercial -alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio- especificaciones y metodos de prueba".

En el punto primero *Objeto y campo de aplicación*, la Norma modifica al Proyecto de Norma en su primer párrafo, haciendo la distinción entre platino y paladio, el Proyecto dice: platino o paladio; para quedar: platino y paladio. Se agrega un segundo párrafo que a la letra dice:

Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo) fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la responsabilidad de la veracidad de los atributos en cada uno de sus artículos, ya sea vía certificado y por medio de la factura correspondiente, frente al consumidor; haciéndose acreedoras a las sanciones que establecen la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor, en caso de no corresponder lo que se anuncie con la realidad de lo que se comercializa.

Este segundo párrafo deja un campo de acción muy amplio para los defraudadores al no incluir con precisión o especificar parametros para determinar lo antiguo. Es correcto excluir las piezas antiguas, entendiendo por antiguo aquello que tenga más de setenta y cinco años; haber como se ponen de acuerdo los joyeros y los peritos para fijar sus parametros, no vayan a decir que las técnicas, herramientas o estilos artísticos pueden servir en el dictámen, porque se les olvidará que tenemos un atrasó de más de cincuenta años en la técnica, sin tomar en cuenta en el diseño; se carece de documentos que sirvan para fijar la fecha de adquisición -como en los autos- y lo fácil de reproducir piezas de estilos artísiticos antiguos.

El Diccionario Enciclopédico Larousse define a la palabra antigüedad como:

Calidad de antiguo. Monumentos u objetos de arte antiguos: antigüedades asirias.

La palabra antiguo significa:

Que existe desde hace mucho tiempo: porcelana antigua;...

La Enciclopedia Británica, en la sección de micropedia da el siguiente significado de antiguo (antique):

"A relic or old object having aesthetic, Reliquia u objeto viejo estético, histórico y historic, and financial value. Formerly; con valor financiero. Anteriormente; gradually, decorative arts -courtly, gradualmente, arte decorativo -noble, bourgeois and peasant- of all past eras and burgués o rural- de épocas pasadas y places came to be considered antique. lugares considerados antiguos. Ha sido Antiques have been variously defined by lay definida varias veces por la ley con objetivo for tariff purposes. Te US Tariff act of 1930 tarifario. La tarifa de 1930 de Estados exempted from duty specified antiquities ant Unidos de América, exentó de arancel a las that year became more or less antigüedades, siendo más o menos aceptado internationally accepted as an appropriate internacionalmente como un fecha adecuada terminal date in definifn 'antique'. The US, para determinar lo antiguo. for instance,passed a new tariff act in 1966 En los Estados Unidos de América, por una permitting the duty-free importation of instancia, en 1966 se obtuvo una nueva 'antiques made prior to 100 years before tarifa; permitiendo la importación libre de their date of entry'; comparable regulations aranceles a 'antigüedades hechas hace cien had already gone into effect in other: años a partir de la entrada en vigor de la participating countries. In general US age, ley'. En regulaciones parecidas se ha tenido antiques frequently are now defined as efectos similares en otros países. objects of artistic and historical significance En uso general, antiguo, frecuentemente es that are at least 100 years old." definido como objeto artístico, históricamente significativo, siendo por lo menos de cien años."

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

En nuestra legislación la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas; en su artículo 28 fija un punto en el tiempo para identificar monumentos arqueológicos:

Son monumentos arqueológicos los bienes muebles e inmuebles, producto de culturas anteriores al establecimiento de la hispánica en el territorio nacional, así como los restos humanos, de la flora y de la fauna, relacionados con esas culturas.

La misma Ley en el artículo 33 fija ese punto en el tiempo para identificar monumentos artísticos:

Son monumentos artísticos los bienes muebles e inmuebles que revistan valor estético relevante.

Para determinar el valor estético relevante de algún bien se atenderá a cualquiera de las siguientes características: representatividad, inserción en determinada corriente estilística, grado de innovación, materiales y técnicas utilizados y otras análogas.

El artículo 35 del ordenamiento jurídico en estudio dice:

Son monumentos históricos los bienes vinculados con la historia de la nación, a partir del establecimiento de la cultura hispánica en el país, en las términos de la declaratoria respectiva o por determinación de la ley.

El artículo 36 fracción primera determina los monumentos históricos:

I: Los inmuebles construidos en los siglos XVI al XIX, ... Los muebles que se encuentren o se hayan encontrado en dichas inmuebles y las obras civiles relevantes de carácter privado realizadas en los siglos XVI al XIX inclusive.

Podemos concluir: el Proyecto de Norma Oficial Mexicana debe considerar como antiguo lo realizado en los siglos XVI al XIX y como bien mueble artístico el que contiene una representatividad, inserción en una corriente o estilo artístico, grado de innovación y técnica distinta a cualquier otro bien mueble artístico. Las empresas dedicadas a la importación y comercialización de bienes muebles artísticos, en cumplimiento de la Norma Oficial Mexicana (cuando el proyecto sea vigente) en su punto 5.2 *Del Mercado*, incluirán

un documento Los requisitos del punto 5.2.1; este documento, para mayor validez, contemplará los elementos fiscales solicitados a toda persona dedicada a la comercialización de bienes.

Además de registrarse o estar registrados en el Registro Público de Monumentos y Zonas Arqueológicas e Históricas o en el Registro Público de Monumentos y Zonas Artísticas (art. 15 y 21 de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas y art. 20 y 22 de su reglamento) según sea el caso; contar con el certificado de autenticidad de un monumento (art. 29 a 31 del Reglamento de la Ley Federal sobre Monumentos y Zonas Arqueológicas, Artísticas e Históricas) De ésta forma se contará con un catálogo.

El punto 5.1.2 del nuevo proyecto se vio modificado al agregarle una escala de tolerancia para piezas terminadas en oro, paladio y platino; es la siguiente:

En piezas terminadas, menos de 0,072 K que equivalen a 3 milésimas, esto quiere decir, para piezas de:

<i>10K como mínimo</i>	<i>9,93K</i>
<i>12K como mínimo</i>	<i>11,93K</i>
<i>14K como mínimo</i>	<i>13,93K</i>
<i>18K como mínimo</i>	<i>17,93K</i>

El proyecto de Norma Oficial Mexicana del miércoles 10 de noviembre de 1993 señalaba como tolerancia para ...*piezas terminadas con soldadura, menos de 0.168 K que equivalen a 7 milésimas.* La NOM fijó una nueva tolerancia para quedar:

En piezas terminadas con soldadura, menos de 0,118K que equivalen a 5 milésimas, esto es:

<i>10K como mínimo</i>	<i>9,88K</i>
<i>12K como mínimo</i>	<i>11,88K</i>
<i>14K como mínimo</i>	<i>13,88K</i>
<i>18K como mínimo</i>	<i>17,88K</i>

El nuevo proyecto no realiza cambios en este rubro. Sobre el marcado de las piezas se dan dos modificaciones; se cambia la letra 'o' por la expresión 'y/o' del punto 5.2.1, quedando 5.2.1 *Los productores y/o importadores de artículos de joyería y orfebrería de*

oro, plata, platino y paladio **deben** grabar en éstos,... otro cambio importante es señalar como obligación grabar datos establecidos en la NOM a las piezas cambiando la palabra 'deberán' por 'deben'.

El punto 5.2.2 del Proyecto de NOM sufre un cambio radical, destacándose por pedir al importador o comercializador cumpla con una normatividad inequitativa; con claros rasgos de regulación proteccionista al incompetente y defraudador productor nacional; al tratarlo en forma desigual con el productor, exigiéndole cosas que al fabricante o comercializador de productos nacionales no se le piden, como: el pedimento de importación; punto de ingreso; características, especificaciones, peso y largo de la pieza; nombre del fabricante; domicilio completo (calle, número, código postal, ciudad, estado, país y número telefónico) decía:

5.2.2 Los importadores y comercializadores de joyería y orfebrería de metales preciosos, además de grabar en las piezas de joyería importada el registro que la presente Norma exige, sin excepción, en toda joyería extranjera se indicará en forma clara e indeleble, ya sea en etiqueta que adherirá a la pieza o envoltura, o en precinto, la información siguiente:

- Nombre del importador.*
- Domicilio completo (calle, número, código postal, ciudad, estado, país y número telefónico).*
- Registro del importador, asignado por la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.*
- Número de pedimento y fecha.*
- Punto de ingreso.*
- Características de la pieza de que se trata.*
- Especificaciones de la pieza de que se trata.*
- Quilataje, peso y largo.*
- Nombre del fabricante.*
- Domicilio completo (calle, número, código postal, ciudad, estado, país y número telefónico).*
- País de origen.*

3.1.6 UN NUEVO PROYECTO DE NORMA OFICIAL MEXICANA.

En el Diario Oficial del Miércoles 10 de enero de 1995 se publicó un nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana NOM-033-SCFI-1994, *Información comercial - alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio*; derogando a la NOM del 7 de diciembre de 1994. El punto primero *Objeto y campo de aplicación* sufre grandes cambios: **1.** Excluye a los relojes, plumas, encendedores, lentes, herrajes, componentes y partes para joyería; esto no lo contemplaba la NOM del 7 diciembre del 94; **2.** Las empresas dedicadas a la importación y comercialización deben cumplir con la NOM; **3.** Las empresas dedicadas a la importación y comercialización no se someterán a una NOM proteccionista, al no tener que cumplir con un certificado o factura que sustente la veracidad de los atributos de los artículos que comercialicen; **4.** Las empresas dedicadas a la importación y comercialización no son obligadas a cumplir con un apartado especial establecido en la Norma Oficial Mexicana. Se transcriben los textos completos del primer punto de la NOM del 7 de diciembre del 94 y del nuevo proyecto de NOM del 10 de enero del 95:

7 de diciembre del 94.

Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo) fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la responsabilidad de la veracidad de los atributos en cada uno de sus artículos, ya sea vía certificado y por medio de la factura correspondiente, frente al consumidor; haciéndose acreedoras a las sanciones que establecen la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor, en caso de no corresponder lo que se anuncie con la realidad de lo que se comercializa.

10 de enero del 95.

Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma, los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para

joyería. También todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo) fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la responsabilidad de la veracidad de los atributos en cada uno de sus artículos.

El nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana tampoco establece los parámetros para dictaminar la antigüedad. La definición de 'Ley del oro, plata, etc. sufrió un pequeño cambio, la autoridad agregó las palabras 'o milésimas', para quedar:

3.5 Ley de oro, plata, platino y paladio: Es la relación entre el peso de oro, plata, platino y paladio puro y el peso total de la aleación expresada en quilates o milésimas, cuando se trate de oro y exclusivamente en milésimas cuando se trate de platino, plata y paladio.

La definición de 'Quilates' no sufrió cambios. El punto cinco 'Especificaciones' de la NOM en el nuevo proyecto recibe el nombre de 'Ley de los metales', dentro de este punto el inciso relacionado con la ley mínima de las piezas incerta la equivalencia de quilates en milésimas quedando:

ORO 10 QUILATES (417 MILESIMAS).

La 'Tolerancia' en piezas terminadas y terminadas con soldadura no sufre cambios. Sobre el 'marcado', el nuevo proyecto realiza cambios significativos, quien debe cumplir con los requisitos de este proyecto de NOM son los productos no las personas, dice:

Los productos objeto de esta Norma deben, presentar en forma clara e indeleble los datos siguientes:

Los datos solicitados son más equitativos para productores, importadores y comercializadores, en comparación con la NOM del siete de diciembre de 1994; eliminando el apartado 5.2.2, exclusivo a importadores o comercializadores y que presentaba una clara inclinación proteccionista del gobierno al productor nacional. En el inciso A se hace la precisión para la ley del metal quedando:

NOM del 07-12-94

Nuevo Proyecto

A- El número que denota la ley del metal, ya sea en quilates o milésimas.

a) La cantidad numérica que indique la ley del metal. En el caso de oro en quilates o milésimas y para la plata, platino y paladio en milésimas.

El inciso B sufre una pequeña modificación al precisar el símbolo en la pureza del oro, en el caso de los otros metales no hay variación, quedando:

NOM del 07-12-94

Nuevo Proyecto

K para oro (expresada la ley en quilates)

'K' para oro, cuando se exprese la ley en quilates o solamente la expresión en milésimas.

En la NOM del siete de diciembre de 1994 el inciso 'D' pasa a ser el 'C' en el nuevo Proyecto, quedando:

NOM del 07-12-94

Nuevo Proyecto

D- El nombre o abreviación del país de origen.

En la NOM del siete de diciembre de 1994 el inciso 'C' que a la letra dice: *El número que a cada fabricante o importador le asigne la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial* desaparece, convirtiéndose en un detallado conjunto de reglas para el marcado en las piezas. El inciso 'D' menciona que debe aparecer la marca o logotipo del productor extranjero; elemento que no había aparecido en las anteriores regulaciones, la NOM del siete de diciembre de 1994 exigía al importador y al comercializador proporcionar el nombre del fabricante, su domicilio y número telefónico.

El inciso 'E' pide el número de registro de contraste del importador o del productor nacional, desapareciendo los siguientes puntos que pedía la NOM del siete de diciembre de 1994: a) nombre del importador; b) domicilio, c) país y número telefónico; d) registro del importador, asignado por la Dirección General de Normas; e) número de pedimento y fecha; y f) punto de ingreso. A cambio de los anteriores datos se pide, para el caso de que los artículos de oro cuya ley se exprese solamente en milésimas marcada en el producto, indicar en un cintillo adherido al producto la naturaleza del metal; dejando como opción el grabado

de la figura o signo registrado de cada productor o importador. Los anteriores incisos pueden presentar dos modalidades permitidas por el nuevo Proyecto de NOM:

i) *Los datos a que se refieren los incisos "a", "b" "c" y "d" deben incorporarse de origen en los productor,. Respecto a la información en el inciso "e" requiere ser presentada previa a la comercialización.*

ii) *A su vez, la información a la que se refieren los incisos "c" y "e" puede ser presentada mediante una etiqueta o cintillo adherido al producto.*

El punto destinado al marcado de los productos, acepta se proporcione otro tipo de información que no contravenga al nuevo Proyecto de Norma; cuando la pieza contenga elementos que no sean de metales nobles especialmente.

3.1.7 SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO.

El proyecto de NOM del diez de noviembre de 1993 en su octavo punto indica:

Quedan obligados a cumplir con las disposiciones de la presente Norma los fabricantes... ..en el Objetivo y Campo de Aplicación.

Las personas que... ..comercialicen... ..deberán exigir a sus proveedores ostenten la información comercial establecida...

La inspección y vigilancia de los dispuesto en esta Norma; la imposición de sanciones por su violación e inobservancia... ..se regirán por las dispuesto en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

La Norma Oficial Mexicana no hizo cambios. El nuevo Proyecto de NOM del diez de enero de 1995 en su apartado 5.2.3 pide a los comerciantes que exijan a los proveedores los datos establecidos en la NOM o incurrirán en infracción al comercializar artículos carentes de los requisitos de la NOM; además de proporcionar la equivalencia de quilates a milésimas, teniendo un aviso en lugar visible y permanente, así lo pide el punto 5.2.4.

Además de la Norma Oficial Mexicana ,la observancia, por parte de los particulares, ¿Cómo se logra? Observando la Ley Federal sobre Metrología y Normalización sus artículos:

Art. 52. Todos los productos... deberán cumplir con las normas oficiales mexicanas.

Art. 53. Cuando un producto... deba cumplir con una determinada norma, sus similares a importarse también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma.

Para tal efecto... se deberá contar con el certificado o autorización de la dependencia competente para regular el producto...

A este respecto el artículo 17 (RISECOFI) regula:

Son atribuciones de la Dirección General de Normas:

V. Certificar el cumplimiento de las normas oficiales mexicanas, el contraste de los artículos elaborados con metales preciosos que contengan como mínimo la ley del metal que se establezca en las normas respectivas, y la calibración y calidad, así como prestar los servicios inherentes a esas materias;

38. Corresponde a las dependencias según su ámbito de competencia:

V. Certificar, verificar e inspeccionar que los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades cumplan con las normas oficiales mexicanas; (LFMN).

3. A falta de competencia específica de determinada dependencia de la Administración Pública Federal, corresponde... a la Procuraduría (Federal de Protección al Consumidor) vigilar se cumpla con lo dispuesto en la propia ley y sancionar su incumplimiento. (LFMN)

La Procuraduría Federal de Protección al Consumidor, con el objeto de hacer cumplir la Ley de su competencia, realizará visitas de verificación en los establecimientos expendedores; facultades reguladas por los artículos noventa y seis, y noventa y ocho:

Art. 98. Se entiende por visita de verificación la que se practique en los lugares a que se refiere el artículo 96, según corresponda y de acuerdo con lo dispuesto por la ley federal de metrología y normalización, debiéndose:

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

I. Examinar los productos o mercancías, las condiciones en que se ofrezcan éstos... y los documentos e instrumentos relacionados con la actividad de que se trate.

II. Verificar precios, cantidades, cualidades, calidades, contenidos netos,... en términos de esta ley;

Art. 96. La Procuraduría con objeto de aplicar y hacer cumplir las disposiciones de esta ley, cuando no corresponda a otra dependencia, practicará la vigilancia y verificación necesaria en los lugares donde se administre,... o expendan productos o mercancías..., actuando en oficio y en los términos que dispone esta ley y, en lo no previsto, por lo dispuesto por la ley federal sobre metrología y normalización.

Su objeto es promover y proteger los derechos de los consumidores; como la equidad y seguridad jurídica entre proveedor y consumidor. Entre sus principios básicos se encuentran la especificación correcta de cantidad, calidad y composición de los productos

La procuraduría Federal del Consumidor está facultada para divulgar información al consumidor, facilitando un mejor conocimiento de los bienes que se ofrecen en el mercado; vigilando y verificando el cumplimiento de la Norma Oficial Mexicana en los términos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización. Esta ley observa lo establecido en el artículo 75 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, al señalar que las comprobaciones de calidad, especificaciones o cualquier otra característica se efectuarán conforme a las Normas Oficiales Mexicanas. (art. 1, 24 y 94 LFPC).

El consumidor, al momento de adquirir un producto, recibirá una garantía; la cual; ampara la compra y el buen estado del bien. El artículo 78 de la referida Ley esboza los elementos de una "póliza de garantía":

- + por escrito; + duración; + domicilio para reclamaciones;
- + clara y precisa; + condiciones;
- + alcance; + mecanismos;

Considerando el bien y en observancia a la Norma Oficial Mexicana, puede ser respaldado con una garantía de mayor vigencia por lo que se refiere al suministro de partes y refacciones, tomando en cuenta la durabilidad del producto (80 LFPC). Estamos

estudiando un bien elaborado con un material incorruptible, cuya duración es prolongada; considero que la póliza de garantía para la joyería deberá tener mayor vigencia, si cuenta la durabilidad del producto.

Toda la información contenida en el proyecto de NOM en estudio tiene un campo de aplicación muy preciso: las alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio destinado al uso adorno personal y al ornato en general (art. primero de la NOM-033-SCFI-1993); quiere decir que la adquisición realizada por parte de la industria joyera a las instituciones autorizadas para la comercialización de su principal materia prima no están sujetas a observar esta norma jurídica, pero la industria joyera 'sí' esta obligada a seguir las indicaciones de la NOM.

3.2 LAS MARCAS REGULADORAS DE LA PUREZA DE LOS METALES NOBLES.

El nuevo proyecto de norma oficial mexicana en su punto 5.2 titulado *Del mercado*, establece la línea que deben observar los productores para identificar sus piezas y cumplir con la NOM; antes de analizar este rubro del nuevo proyecto de NOM, se esbozará un resumen histórico y doctrinario de las marcas en la industria joyera.

Este nuevo proyecto de NOM en su décimo y último punto titulado 'Concordancia con Normas Internacionales' dice:

No es factible establecer concordancia por no existir norma internacional, al momento de la elaboración de la presente.

La NOM del siete de diciembre de 1994 y el Proyecto de NOM establecen lo mismo; pero en los comentarios al proyecto de NOM de 10 de noviembre de 1993, publicados el veintinueve de junio de 1994, la empresa GRALY DESINGS, S.A. de C.V., manda dentro de sus comentarios el siguiente punto:

-Indica que de acuerdo con la Norma internacional se debe marcar la ley, país y marca de fábrica y que las piezas de oro se marcan con el número 750 sin ningún símbolo y las de plata con 0,925, también sin ningún símbolo.

La Secretaría contestó al comentario de la empresa arriba citada:

En el texto de la Norma, en el punto referente al marcado, se incluye la ley, país y marca del productor o importador y por lo que se refiere al símbolo, los miembros del subcomité no aceptaron su omisión.

Lo anterior puede entenderse como una aceptación tácita por parte de la Secretaría de la existencia de una normatividad internacional. Es posible que no exista una NOM en los países europeos, asiáticos o en la Unión Americana y en Australia; entonces ¿cómo controlan este tipo de comercio?. Debe recordarse lo señalado por Timothy Green y que se ha transcrito en esta tesis, a partir de esta observación se puede deducir que 'sí' existe un control más efectivo en relación al de México.

3.2.1 OBLIGACIÓN DE MARCAR LOS ARTÍCULOS ELABORADOS CON METALES NOBLES.

Justo Nava Negrete en su libro *Derecho de las Marcas* nos proporciona los antecedentes de marcas en los artículos de joyería, desde la llegada de los Españoles a nuestro continente; inicia comentando el hecho de:

"La no existencia de marcas en los pueblos de anáhuac encuentra explicación en que las transacciones mercantiles se efectuaban por medio de géneros por lo que no se especificaba, individualmente e indicaba el origen de las mercaderías para distinguirlas; por otra parte la carencia de moneda (en su acepción actual), y el empleo de ciertos artículos como sustitutivos de aquélla, hacen pensar que no eran afectos al empleo de signos o medios materiales distintivos de las mercancías entre sí, del mismo género. En la investigación realizada por Lawrence Anderson contenida en su obra 'El arte de la platería en México' al ocuparse del tema de 'Las primeras marcas estampadas en los metales preciosos en México'; asienta que 'Bernal Díaz hablando del oro de Moctezuma que fundieron, nos da noticia de la primera marca estampada en México 'Y la marca fue las armas reales de un real y del tamaño de un tostón de a cuatro'."

El mismo autor se dice afortunado de haber encontrado:

"Noticia auténtica de la primera marca usada para el oro en la Nueva España "Año de MDXXV. Nueva España-65. Para el oro que su fundiera se dio por divisa las dos columnas i una banda atravesada en dos cabezas de serpes i por letra Plus Culra i abaxo unas aguas i por orla La Nueva Espagna com va al margen".

Una de las piezas de plata más antigua encontradas por el autor norteamericano tiene como marca una M con una 'o' abajo, sin embargo esta última podía no aparecer o estar a un lado, utilizando para su impresión un punzón tosco."

Es difícil seguir las huellas del marcaje en esta materia, en México pocas veces se observan las regulaciones.

Es muy importante el estudio de este elemento, el cual, nos permite fijar la fecha de la obra, maestro, ensayador (oficio destinado a revisar los metales nobles que le presentaran para su análisis, comprobando su calidad), y su lugar de origen; en el libro "Marcas de Platería Hispanoamericana, siglos XVI-XX" de Cristina Esteras Martín platica que:

"En pocas ocasiones se observa en las piezas un marcaje completo: autor, localidad, ensayador e impuesto fiscal ('quinto'; gravamen del 20% neto sobre los metales nobles durante toda la época Colonial con destino a la Corona, de ahí que se conozca con el nombre de quinto real)."

Continúa:

"Preside en la colocación a todas las marcas la correspondiente al autor de la pieza y esta prioridad está justificada en base a que era precisamente su punzón personal el que se estampaba en primer lugar, nada más concluida la obra y antes de ser llevada a 'quintar' en presencia del ensayador y los oficios reales. Con esta marca los plateros avalaban sus piezas para ser identificadas, dicha señal debía ser conocida al estar oportunamente registrada ante el escribano público del Cabildo de la Ciudad."

Por regla general estas marcas de autor aludan a su apellido, aunque en las más antiguas puede además en la leyenda recoger su nombre de pila, de forma abreviada o completa. Es muy frecuente, pero ocurre, que ésta aparezca en solitario, sin la compañía del apellido, y a veces sucede que el artifice elige por señal un anograma de compleja interpretación.

Es a partir de 1551, con el marcador Gabriel de Villasana, cuando aparece en la platería capitalina el marcaje cuádruple: autor, localidad, marcador e impuesto fiscal, manteniéndose igualmente con sus sucesores en el cargo Miguel de Consuegra y Oñate "

Hace referencia a la crisis en el marcaje, con el siguiente párrafo:

" Sin embargo, hacia 1575 y hasta fines de la centuria entra en recesión el marcaje y de usar cuatro marcas se pasa sólo una (la de calidad). Esporádicamente, el marcador Hernándo de Godoy (1580) utilizará las tres de su competencia. Con el acceso al cargo de ensayador de Miguel de Torres Hena 'el mayor' se continua con la fórmula de tres marcas y en ocasiones llega a registrar de nuevo el marcaje reglamentario de las cuatro señales. Le sucede en el oficio su hijo Miguel de Torres Hena el 'menor' entre 1606 y 1620, no fue tan cumplidor en el precepto. Este siglo XVII comienza descuidando el marcaje, irá paulatinamente incumpliendo la normativa de su observancia, a pesar de que justamente en 1638 se dictaron las 'Ordenanzas del Nobilísimos Arte de la Platería'... En la segunda mitad de la centuria los ensayadores vuelven al marcaje tripartito, pero transgrediendo la disposición de recibir la pieza sin la marca del autor. Por tanto, las señales personales de éstos no es frecuente encontrarlas. El siglo XVIII, sin duda, el siglo de oro de este arte, impulsado además por el gran auge de la minería argentífera. La nueva administración retomará las ansias de control sobre los metales nobles y así el primer Virrey Conde de Moctezuma reforma en 1701 el texto de las Ordenanzas del Nobilísimo arte de la Platería. El Virrey de Fuenclara procedería nuevamente al dictado de unas

Ordenanzas basadas en las que Cadereyta sancionó en 1638. A partir, pues de los inicios de esta centuria autores y ensayadores toman conciencia del cumplimiento de estas disposiciones y sistemáticamente la plata labrada en México será marcada en adelante con las cuatro señales obligatorias. El siglo XIX..., aunque a partir de la segunda mitad decrece el índice de marcas de autor "

Cristina Esteras Martín nos ha proporcionado una vista general en la historia a través del marcaje en la artesanía y elementos de información de difícil acceso e importantes en ésta investigación; con la finalidad de concluir con los antecedentes, Justo Nava Negrete en su capítulo tercero:

"Al referirse a esta etapa histórica en materia mercantil, Orozco afirma categóricamente que 'Al hacerse la Independencia de México las ideas directoras y los métodos y procedimientos de Gobierno eran substancialmente los mismos que se habían empleado durante el régimen colonial;... hasta el 16 de mayo de 1854, fecha en la que se promulgó nuestro primer Código de Comercio, el cual, estuvo en vigor menos de dos años... La primera regulación jurídica especial que se hizo de las marcas en nuestro país, fue a través de nuestro segundo Código de Comercio de 1884 otorgándoles naturaleza mercantil."

La importancia de este Código radica en que se incluye un capítulo titulado "De la Propiedad Mercantil", en el cual, se regula por primera vez en nuestro País de manera especial las marcas de fábricas.

En el año de 1889 se promulgó en la República Mexicana un nuevo Código de Comercio que entró en vigor el 1 de enero de 1890; no incluye disposiciones que regulen de una manera especial a las marcas, debido a la entrada en vigor de la ley de marcas de fábricas de 1889, derogada por la nueva ley de 1903.

Concluido el periodo revolucionario del País, el 28 de junio de 1928 surge la "Ley de Marcas, Avisos y Nombres Comerciales y su Reglamento" el 11 de diciembre de 1928. Es importante destacar que por primera vez se incluye en el reglamento una clasificación de artículos; entre ellos el número 28 "Joyería y vajilla de metal fino".

Nava hace mención del:

" Decreto de 29 de diciembre de 1949 se reforman los artículos 98, 155 y 270 de la Ley de Propiedad Industrial, que también fue adicionada con el artículo 227. Estos preceptos y los contenidos en diversos Decretos Presidenciales que adelante se mencionan, son lo que informan el régimen de las marcas de uso obligatorio.

D) Decreto de 22 de Septiembre de 1952 por el que se declara obligatorio el uso de marcas para todos los artículos de plata labrada..."

Decreto analizado en el punto 3.1.2 titulado 'Antiguas Normas Oficiales Mexicanas que regularon a los metales nobles', de esta tesis; en su momento se transcribió el motivo que llevo a la autoridad para expedir dicho documento, se vuelve a exponer parte del documento donde reconoce:

un comercio irregular en la venta y distribución de este producto, originado principalmente por la falta de determinación de su procedencia, que obliga al público a pagar precios desproporcionados o que no corresponden a su exacta calidad;

Concluye con la:

...necesidad de regularizar... en beneficio de los propios industriales, consumidores y del prestigio nacional;

3.2.2 TIPOS.

El punto 5.2.1 del proyecto de NOM del diez de noviembre de 1993 establece la obligación de grabar en los efectos manufacturados en metales preciosos los siguientes requisitos:

A.- El número que denota la ley del metal, ya sea en quilates o milésimas.

B.- La naturaleza de éste, mediante los símbolos:

K para oro (expresada la ley en quilates)

Ag. plata o 'Sterling' para plata 0.925

Pt para platino

Pd para paladio

C.- El número que a cada fabricante o importador le asigne la Dirección General de Normas.

D.- El nombre o abreviación del país de origen.

Hay que agregar el signo o figura de cada productor o joyero, a este respecto el punto 5.3 señala los requisitos a cubrir para obtener el registro. El registro se realiza ante la propia Dirección General de Normas de la SECOFI, quien le asignará un número el cual es intrasferible, número que corresponde al señalado en el inciso C' del punto 5.2.1; tendrá vigencia de un año, vigencia impracticable si se toma en cuenta el fin perseguido por un fabricante, también se presta a evadir futuras responsabilidades gracias a la facilidad de cambiar de símbolo o figura.

La Norma Oficial Mexicana NOM-033-SCFI-1994, publicada el siete de diciembre de 1994, sigue los mismos lineamientos del proyecto de NOM; el nuevo proyecto de NOM publicado el diez de enero de 1995 aumenta la vigencia a dos años, vigencia impracticable si se toma en cuenta el fin perseguido por un fabricante, también se presta a evadir futuras responsabilidades gracias a la facilidad de cambiar de símbolo o figura; susceptibles de refrendo. Este nuevo proyecto de NOM establece los siguientes requisitos para el marcado:

a) La cantidad numérica que indique la ley del metal. En el caso de oro en quilates o milésimas y para la plata, platino y paladio en milésimas.

B) La naturaleza del metal mediante los símbolos siguientes:

'K' para oro, cuando se exprese la ley en quilates o solamente la expresión en milésimas

'Ag' para el caso de la plata o solamente la expresión '925' o

'Sterling' para esa ley

'Pt' para platino

'Pd' para paladio

c) país de origen.

D) Marco o logotipo del productor extranjero.

E) Número de registro de contraste del importador o del productor nacional.

Recordemos el comentario que se hizo en el capítulo tercero de esta tesis en relación con los gremios:

Hubo gremios a los cuales se les asignaron ciertas calles de la ciudad. Tal cosa aconteció con el de los plateros, por ejemplo, ya que el 30 de octubre de 1536 se ordenó que se congregaran en la calle de San Francisco y fuera de ella no pudieran tener sus tiendas, de manera que las dos calles (hoy Madero) más cercanas a la Plaza Mayor tomaran el nombre de Plateros, como las clásicas de Valladolid, Santiago de Compostela y otras ciudades españolas.

Hay un detalle que nos permite apreciar hasta dónde llegó el cuidado y esmero en el trabajo de aquellos tiempos. En la carta de examen, entre otras cosas, se asentaba el nombre y la figura, letras o marcas que el maestro pondría en sus obras, para identificarlas por su calidad o por el hecho de que hubiera faltado a los dispuesto por las Ordenanzas. Caso típico es el de los loceros que grababan una letra o figura al reverso de cada pieza. ¡Dichosos tiempos aquellos en que el público estaba al margen de fraudes y falsificaciones en la piezas de artesanía que compraba!

El hecho de asignar un zona y que la figura, letra o marca del maestro se asentaba en la carta de examen y en los registros del gremio, era para un efectivo control y la duración de las normas no se limitaba a un año, la razón es que esta industria es una profesión, un modo de allegarse dinero para la subsistencia y no un pasatiempo efímero que puede limitarse a un año o dos.

El tipo de signo o figura es libre, evitando igualdad o confusión entre otros ya registrados.

3.2.3 ¿QUIÉN IMPRIME ESAS MARCAS EN LAS JOYAS?

Las marcas las imprime el productor, este acto es el que se presta para realizar un sin número de actos irregulares en la comercialización de los efectos elaborados en oro, aunque exista una NOM. El comercio de joyas siempre ha representado este problema, de hecho este es el único problema, para tratar de solucionarlo surgió la NOM; instrumento jurídico que inserta seguridad jurídica en la relación jurídico comercial mercantil nacida

entre la industria joyera y las instituciones autorizadas para comercializar el oro en su mas alto grado de pureza comercial.

En el transcurso de esta tesis se demostró que es letra muerta las diferentes NOM que han existido para regular este rubro de la economía nacional, inobservancia que se inicia en el momento en que la industria joyera adquiere el oro en las instituciones autorizadas; si eso pasa en ese rubro que puede esperarse en las relaciones jurídico comerciales de compra realizada por el consumidor, relaciones inyectadas de dinamismo e ignorancia de la población.

La LFMN establece la obligación de ostentar la contraseña que denote el cumplimiento de la NOM (art. 77 LFMN). Debe resurgir la figura del ensayador, no es necesario que sea un burócrata, con el avance y dinamismo de la sociedad, el ensayador puede ser un particular autorizado; el ensayador otorga una certeza comercial, no para el productor, es una garantía para el consumidor. El consumidor paga un alto precio para asegurar su compra, todos pagamos un valor más alto en los productos con el fin de estar seguros o asegurados de que nuestras transacciones se realicen en el mejor de los términos y con los características que se buscan o necesitan; pagar una joya integrada con la figura de un ensayador otorga seguridad al consumidor. Por eso se compra oro, para asegurar el patrimonio, no para deteriorarlo.

La NOM del siete de diciembre de 1994, en su punto '6.1 Contraste', establece la obligación de efectuar el contraste a los artículos nacionales e importados, excluyendo a los artículos nacionales destinados a la exportación; esta exclusión no parece lógica, si se realizará el contraste a estos artículos, podríamos garantizar el correcto desempeño de los productores nacionales en el exterior, por bien de la imagen nacional. Este punto continua detallando la forma en que se llevará el contraste, señalando que será sobre el número de muestras que representen al lote respectivo y se recaban del establecimiento donde se produzcan, se exhiban para su venta o cuando sean de importación en la aduana; no fija parámetros para el lote.

El nuevo proyecto de NOM, del 18 de enero de 1995, fija que el muestreo se realizará a petición de parte o para la verificación de la ley de los metales preciosos por la autoridad competente; considerando erroneo anotar esta opción, la NOM del 12 de

diciembre de 1994 era correcta al establecer como una obligación el efectuar el contraste a los todos los artículos que se comercializarán en territorio nacional. Este nuevo Proyecto sí fija parámetros para el lote, representados en el siguiente cuadro:

Tamaño del lote (piezas)	Tamaño de la muestra	Criterio de:	
		Acceptación Incumplimientos	Rechazo Incumplimientos
2 - 5	2	0	1
26 - 50	3	0	1
151 - 1,200	5	0	1
1,201 - 35,000	8	0	1

4. LOS LABORATORIOS DE PRUEBA.

¿Qué es un laboratorio de prueba? El diccionario 'Pequeño Larousse Ilustrado' define la palabra laboratorio como un *local dispuesto para hacer investigaciones científicas*; por prueba debemos entender la *acción y efecto de probar. Razón con que se demuestra una cosa: dar una prueba de lo que se afirma. (Sinón. demostración testimonio)*. Demostración; sinónimo de prueba; significa: *acción de explicar o comprobar por medio de experimentos un principio o una teoría*. Con esto se concluye: 1.- Es incorrecto el nombre utilizado por la autoridad para referirse a los organismo encargados de comprobar el cumplimiento de las NOM, en los laboratorios se investiga, se hacen pruebas; como se transcribió, se realiza una acción dirigida a descubrir por medio de métodos científicos algo; en este caso, se busca verificar el contenido de oro puro en un efecto de joyería elaborado en dicho metal. 2.- En el laboratorio se realizará el contraste (comprobación de la ley de los objetos de oro, plata, etc. conforme a lo marcado en los mismos; 6.2 proyecto de NOM-033-SCFI-1993, 6.2 NOM del doce de diciembre de 1994 y 6.1 del nuevo proyecto de NOM del 18 de enero de 1995) a través de un muestreo y aplicando los diferentes procedimientos descritos en el proyecto de NOM en estudio. 3.- La autoridad debe corregir la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, eliminando la frase 'Laboratorios de prueba' por 'Laboratorios'.

El resultado del contraste se hará constar en un dictamen que será firmado por la persona facultada por el laboratorio acreditado; dictamen con validez ante las dependencias

y entidades de la administración pública federal (art. 83 LFMN). Este es el camino a seguir para asegurarse de la calidad de lo que adquieren; medio de prueba contra posibles engaños; no debe olvidarse que el contraste es la comprobación de lo marcado en los objetos. Este procedimiento de comprobación no es aplicable en la compraventa mercantil entre las instituciones autorizadas para la comercialización del oro y la industria joyera.

Es fácil confundir el dictamen otorgado por los laboratorios acreditados por la SECOFI con la certificación; el siguiente punto abordará la certificación.

5. LA CERTIFICACIÓN OFICIAL.

La LFMN entiende por certificación el aseguramiento de que un producto se ajusta a los lineamientos de la NOM correspondiente (art. 3, fracc. III y 73, parr. primero LFMN). Procedimiento ha realizarse antes de la comercialización del producto, su fin es certificar que los productos han sido elaborados con determinadas materias primas que los distinguen en calidad respecto a otros de la misma naturaleza (art. 74 LFMN).

Esta certificación es obligatoria en los artículos de joyería, efectuándose sobre los artículos que contengan como mínimo la Ley del metal que se establezca en la NOM (art. 75 LFMN).

Los dos párrafos anteriores hablan sobre una obligación establecida en la LFMN en coordinación con lo establecido con la NOM; surge un problema, no se tiene una NOM vigente, existe un proyecto de NOM sin vigencia, por lo tanto sin obligatoriedad. .

La certificación consistirá en realizar el contraste (comprobación de la ley de los objetos de oro, plata, etc. conforme a lo marcado en los mismos; 3.5 proyecto de NOM-033-SCFI-1993, 3.2 NOM del doce de diciembre de 1994 y 3.3 del nuevo proyecto de NOM del 18 de enero de 1995) a través del muestreo y aplicando los diferentes procedimientos descritos en el nuevo proyecto de NOM en estudio.

La certificación como el dictamen no es aplicable en la compraventa mercantil entre las instituciones autorizadas para la comercialización del oro y la industria joyera.

CAPÍTULO QUINTO

RELACIÓN COMERCIAL ENTRE EL JOYERO Y EL CONSUMIDOR.

Cuando el joyero entrega el bien objeto del contrato, pueden surgir los vicios en el bien y se da la inobservancia de la NOM; problemas manifiestos cuando se adquiere la materia prima; este capítulo contiene:

1. Ofrecimiento de joyas al público en general.
2. La adquisición de joyas por parte del consumidor.
3. Vicios en la compraventa de joyas.
4. Ordenamientos jurídicos protectores del consumidor.
5. La certificación y los laboratorios de prueba.

1. OFRECIMIENTO DE JOYAS AL PÚBLICO EN GENERAL.

El cuarto capítulo analizó la problemática de la relación jurídico mercantil de compraventa de oro. Llega el momento de la relación jurídica entre la industria joyera (en realidad con el comercializador de los efectos elaborados por la industria joyera, el joyero o las joyerías) y el consumidor.

Se transcribirán puntos tratados en el capítulo cuarto; opinión de los grandes maestros de la ciencia jurídica con respecto al tipo de relación entre el consumidor y el vendedor (joyero). La relación entre las partes mencionadas es de tipo civil, recibiendo el nombre de relación jurídico civil regida por el derecho común o Código Civil.

Para sustentar el anterior comentario el punto 'La compra de metales nobles por la industria joyera', hizo alusión al pensamiento del maestro Felipe de J. Tena con la siguiente disertación sobre los sujetos de una relación:

"...un acto de interposición entre productores y consumidores, aunque se inspire en un propósito de lucro y reúna los demás caracteres que hemos dicho, no puede llamarse acto mercantil, ni caber dentro de la esfera de aplicación del Código de Comercio."

Mantilla Molina ayuda en la distinción:

"Actos unilateralmente mercantiles: Las condiciones de que depende la mercantilidad de los actos que no la tienen absoluta no siempre se dan con respecto a las diversas partes de un mismo acto: puede el vendedor de un objeto estar animado de un propósito de especular, y quien compra, hacerlo para destinar lo comprado a su propio consumo; éste no celebra un acto de comercio. Tales son los actos unilateralmente mercantiles, que plantean el difícil problema de cuál sea la ley que ha de regirlos; problema que sólo parcialmente resuelve el artículo 1050 C.Co., al declarar, con referencia a tales actos, que el carácter que el acto tenga para el demandado decidirá la aplicación de las normas procesales civiles o la de las mercantiles. En cuanto al fondo del negocio, la ley calla. En mi opinión, las obligaciones de la parte para quien el acto no lo es de comercio, se rigen de modo exclusivo por la ley

civil. Para someterlas a la legislación mercantil sería preciso un texto expreso, que en nuestro sistema jurídico no existe; y que aun en caso de existir sería de dudosa validez constitucional, en cuanto implicaría una extensión de la legislación federal a personas que están sometidas a la ley civil, de carácter local."

Estos pensamientos afirman el punto de vista sobre la relación entre productores y consumidores, aunque se inspire en un propósito de lucro; es cierto que el fin o motivo que busca el joyero con la adquisición de oro laminado de 995 milésimas es el propósito de lucrar con la enajenación; sin olvidar el motivo de quien compra, en este caso, es destinar lo comprado a su propio consumo; sujeto que recibe el nombre de consumidor, éste no celebra un acto de comercio, por lo tanto no está sujeto a las leyes mercantiles, así lo regula el artículo 76 del Código de Comercio que a la letra dice:

No son actos de comercio la compra de artículos o mercaderías que para su uso o consumo, o los de su familia, hagan los comerciantes, ni las reventas hechas por obreros, cuando ellas fueren consecuencia natural de la práctica de su oficio.

La relación se rige por las normas del derecho común o del Código Civil, como lo establece su artículo 2248:

Habrà compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa... y el otro a su vez obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.

¿Cuál es el proceso de formación de una relación jurídico civil de compraventa de efectos elaborados en oro? Se inicia con una oferta de venta de efectos elaborados en oro de diferentes quilatajes o grados de pureza al público en general por medio de su exhibición en los aparadores de las joyerías; el capítulo segundo, del título primero de la primera parte, del cuarto libro del Código Civil vigente, titulado 'De la declaración unilateral de la voluntad', artículo 1860 dice:

El hecho de ofrecer al público objetos en determinado precio, obliga al dueño a sostener su ofrecimiento.

El joyero al exhibir en los aparadores joyería, contrae la obligación de cumplir, el artículo 1861 sustenta lo anterior:

El que por anuncios u ofrecimientos hechos al público se comprometa a alguna prestación en favor de quien llene determinada condición o desempeñe cierto servicio, contrae la obligación de cumplir lo prometido.

La oferta de venta de efectos elaborados en oro de diferentes quilatajes o grados de pureza es la exteriorización de voluntad del joyero para su venta, de conservarse en aptitud de cumplir con los elementos esenciales de la compraventa de efectos elaborados en oro de diferentes quilatajes o grados de pureza, fijando su precio el día de su compra en relación a las cotizaciones que se manejen en el mercado, en favor de toda persona que pueda tener conocimiento de ella y la acepte, sin presentar una contraoferta; situación prevista en el artículo 1861 del Código Civil:

El que por anuncios u ofrecimientos hechos al público se comprometa a alguna prestación en favor de quien llene determinada condición o desempeñe cierto servicio, contrae la obligación de cumplir lo prometido.

2. LA ADQUISICIÓN DE JOYAS POR PARTE DEL CONSUMIDOR.

Cuando el consumidor realiza el proceso de selección del efecto elaborado en oro, se le muestra y se le proporcionan las características de la pieza; se forma en el interior de su voluntad el deseo de adquirir ese objeto. Al pedir se le venda ese objeto, manifiesta su aceptación a la oferta del joyero, sujetándose a lo escrito en la primera parte del 1803 del CC.v.:

El consentimiento puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos.

Esta aceptación es la adhesión a la oferta del joyero, consistirá en conservarse en aptitud de cumplir con los elementos esenciales de la compraventa del efecto elaborado en oro, pagando el precio fijado el día de la compra en relación a las cotizaciones que se manejan en el mercado, observando al artículo 1807 del C.Cv.:

El contrato se forma en el momento en que el proponente reciba la aceptación, estando ligado por su oferta según los artículos precedentes.

El joyero queda libre de cumplir su oferta si el consumidor modifica su oferta antes de aceptarla, convirtiéndose en una nueva oferta; esto se conoce como el acto de negociar; en el lenguaje corriente recibe el nombre de regateo; el joyero o comercializador esta en la libertad de aceptar la proposición, como lo establece el artículo 1810 del C.Cv.:

El proponente quedará libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera. En este caso la respuesta se considerará como nueva proposición, que se regirá por lo dispuesto en los artículos anteriores.

El primer efecto que produce la aceptación es perfeccionar el contrato y el segundo es impedir la revocación. Antes de ser aceptada la policitación, quien adhiere su voluntad debe ser una persona capaz; el artículo 1798 del C.Cv. dice que son capaces para contratar las personas no exceptuadas por la ley, el artículo 450 del C.Cv. especifica las personas no capaces para contratar, enumerando la incapacidad natural y legal:

- I. Los menores de edad;*
- II. Los mayores de edad privados de inteligencia por locura, idiotismo o imbecilidad, aun cuando tengan intervalos lúcidos;*
- III. Los sordo-mudos que no saben leer ni escribir;*
- IV; Los ebrios consuetudinarios y los que habitualmente hacen uso immoderado de drogas enervantes;*

Cumplidos estos requisitos, surge el consentimiento de las partes para celebrar un contrato, se forma por la oferta de venta del efecto elaborado en oro y por la aceptación de la misma; acuerdo de voluntades o elementos sensibles que revisten exteriormente a las conductas, libre de vicios, que tienen por objeto la transferencia de un efecto elaborado en oro a cambio de pagar el precio fijado el día de la compra en relación a las cotizaciones que se manejan en el mercado. Cuando se reúnen estos elementos se perfecciona el contrato de compraventa de un efecto elaborado en oro, aplicando la definición de compra-venta del artículo 2248 del C.Cv.:

Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa... y el otro a su vez obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.

Es importante abordar el tema de 'el objeto' en el consentimiento de las partes del contrato en estudio, es del tipo directo, consiste 'en la traslación de dominio de cosa cierta' (art. 2011 fracción I del Código Civil) -efecto elaborado en oro-; para llevar a cabo 'la traslación de dominio de cosa cierta', la cosa objeto del contrato debe reunir, como señala Gutiérrez y González; ciertos requisitos:

Artículo 1825 C.Cv.:

La cosa objeto del contrato debe:

- 1º. Existir en la naturaleza.*
- 2º Ser determinada o determinable en cuanto a su especie.*
- 3º Estar en el comercio.*

El efecto elaborado en oro existe en la naturaleza y esta en el comercio, es importante determinar el efecto elaborado en oro. El objeto indirecto del contrato de compraventa en estudio consiste en una conducta de dar que debe cumplir el joyero (transmitiendo el dominio del oro); dar un efecto elaborado en oro, oro que debe existir en la naturaleza, ser determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio; la determinación individual del efecto elaborado en oro lo convierte en un bien no fungible así lo menciona el artículo 763 del C.Cv., en su segundo párrafo:

Los no fungibles son los que no pueden ser substituidos por otros de la misma especie, calidad y cantidad.

Requisito de la perfección del contrato que se da cuando se acepta la oferta, en ese momento se debe indicar la clase de mercancía conforme a su denominación; 'quiero un anillo de oro'; su calidad se fija en quilates o milésimas; 'quiero un anillo de oro de catorce quilates'; siguiendo los usos del tráfico mercantil se indica el peso, es el peso neto del oro expresado en kilogramos, esta es la norma general; 'quiero un anillo de oro de catorce quilates con los gramos que marque la báscula en el momento de su individualización'; la calidad es un dato necesario; el artículo 2016 del Código Civil ordena que 'si no se designa la calidad de la cosa, el deudor cumple entregando una de mediana calidad'; característica

ha desarrollarse en detalle. El vendedor tiene el derecho y el deber de especificar las mercancías, constituye la parte importante de su obligación de entregarlas, deben ser aptas para su uso ordinario; siguiendo con lo establecido por el nuevo proyecto de Norma Oficial Mexicana del dieciocho de enero de mil novecientos noventa y cinco; 'quiero un anillo de oro de catorce quilates con los gramos que marque la báscula en el momento de su individualización, destinado al uso o adorno de mi persona o al ornato en general'. El joyero o comercializador además de cumplir con estos elementos debe observar todos los lineamientos plasmados en la NOM (esto será cuando el proyecto entre en vigencia, convirtiéndose en una NOM), con la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor; si no quiere ser objeto de las sanciones que estos ordenamientos establecen. También encierra la conducta de dar que debe cumplir el consumidor cuando adquiere el efecto elaborado en oro, es pagando el precio cierto y en dinero por la adquisición de la joya.

La calidad es un dato necesario; sino el más importante, él ha dado lugar a la creación de Normas Oficiales Mexicanas y proyectos de Normas Oficiales Mexicanas. Mencionamos el contenido del artículo 2016 del Código Civil que en el caso de no señalar la calidad deseada al momento de perfeccionar el contrato: 'si no se designa la calidad de la cosa, el deudor cumple entregando una de mediana calidad', detalle que no es aceptable por tener el joyero o comercializador la obligación de observar los lineamientos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización en su artículo 75 que dice:

Es obligatorio el contraste de los artículos de joyería y orfebrería elaborados con plata, oro, platino, paladio y demás metales preciosos. La certificación se efectuará sobre los artículos que contengan como mínimo la Ley del metal que se establezca en las normas oficiales mexicanas respectivas.

Y con los requisitos del Nuevo Proyecto, cuando sea una Norma Oficial Mexicana, los cuales son:

5. LEY DE LOS METALES

5.1 Del producto

5.1.1 De la ley mínima

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería y orfebrería de metales preciosos, los que contengan como mínimo la ley siguiente:

ORO 10 QUILATOS (417 MILÉSIMAS)

PLATA 925 MILÉSIMAS

PLATINO 900 MILÉSIMAS

PALADIO 350 MILÉSIMAS

5.1.2 Tolerancias

5.1.2.1 Para artículos de oro, platino y paladio

En piezas terminadas, menos de 0.072 K que equivalen a 3 milésimas.

esto quiere decir, para piezas de:

10K como mínimo 9,93K

12K como mínimo 11,93K

14K como mínimo 13,93K

18K como mínimo 17,93K

En piezas terminadas con soldadura, menos de 0,118 K que equivalen a

5 milésimas, esto es

10K como mínimo 9,88K

12K como mínimo 11,88K

14K como mínimo 13,88K

18K como mínimo 17,88K

5.1.2.2 Para artículos de plata

En piezas terminadas, menos 10 milésimas. En piezas terminadas con soldadura, menos de 20 milésimas.

La Ley Federal de Protección al Consumidor en el artículo 92 fracción segunda indica:

Los consumidores tendrán derecho a la reposición del producto, a la bonificación, compensación o devolución de la cantidad pagada, a su elección, en los siguientes casos:

II.- Si el bien no corresponde a la calidad, marca, o especificaciones y demás elementos sustanciales bajo los cuales se haya ofrecido;

El artículo 94 del mismo ordenamiento agrega:

Las comprobaciones de calidad, especificaciones o cualquier otra característica. Se efectuarán conforme a las normas oficiales mexicanas, a falta de éstas conforme las normas, métodos o procedimientos que determinen la Secretaría o la dependencia competente del Ejecutivo Federal, previa audiencia de los interesados.

El lenguaje comercial en la industria joyera lleva al consumidor a una confusión, es decir, existe un doble lenguaje que describe la calidad de las piezas, es a través de las palabras 'oro ley' y 'oro comercial'. Cuando se pregunta la calidad o los quilates, el joyero puede responder: *es de tantos quilates*; si el consumidor realmente sabe comprar, muy distinto a *saber mucho sobre oro*, como suele decir la mayoría de consumidores engañados; preguntará: *¿ley o comercial?*. Es necesario hacer este tipo de pregunta con el fin de determinar la calidad que desea adquirirse; tema que también se abordará en los vicios de la compraventa de joyas. En este punto es atinado el requisito contenido en el punto 5.2.4 del nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana, al solicitar al joyero o comercializador:

Los comerciantes de joyería o artículos de oro están obligados a proporcionar al consumidor, mediante aviso visible y permanente en sus establecimientos, la equivalencia de quilates a milésimas.

En el capítulo anterior concluí que el momento de perfeccionamiento del consentimiento se basa en el principio de perfeccionamiento consensual del contrato mercantil; en favor toda persona con conocimiento de ella y la acepte (el momento de surtir efecto la aceptación, es el momento de perfeccionamiento del consentimiento), siendo necesario que acuda al lugar donde se hace la oferta, se hace a personas presente, sin fijación de plazo; el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente. Cuando existe duda del momento de perfeccionamiento, se puede recurrir al acto donde el precio es convenido, como lo señala Adame Goddard: *'...se tendrá pactado el que esté vigente en el mercado en el momento del perfeccionamiento del contrato y el artículo 100 dice que la Convención se aplicará en contratos perfeccionados*

después de que ella entró en vigor.'. Conclusión aplicable al acto jurídico que estamos analizando, la razón es su base civilista, aplicable al caso en estudio.

Como se comento, existiendo el acuerdo sobre los elementos de la relación jurídica que las partes celebran, se esta en presencia del nacimiento del contrato de compraventa, el siguiente paso en la vida de esta relación jurídica de compraventa es el cumplimiento de las obligaciones que impone el contrato en estudio por parte del oferente; cuyo nombre jurídico cambia a vendedor; y del aceptante de la oferta; llamado ahora comprador. Siendo válida la definición que el Código Civil del Distrito Federal establece para la compraventa civil. Mario Bauche Garciadiego dice en el libro ya citado *'Se trata, en esencia, del cambio convenido de cosa por dinero'*.

El contrato es la principal fuente creadora de obligaciones; Gutiérrez y González escribe:

" Ya por lo que hace al concepto de convenio lato sensu, el Código en su artículo 1792, dice que:

'Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.'

y en su artículo 1793 establece que:

'Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.'

de donde resulta que el contrato es el acuerdo de dos o más voluntades para crear o transferir derechos y obligaciones."

Rojina Villegas en el Tomo cuatro de su obra *'Compendio de Derecho Civil, titulado Contratos; define al contrato de compraventa:*

" ...se trata del contrato tipo de los traslativos de dominio...

...se define como el contrato por virtud del cual una parte, llamada vendedor, transmite la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago de un precio cierto y en dinero."

El contrato de compraventa de efecto claborado en oro de cierto quilataje, según la clasificación del contrato por Rojina Villegas es:

Bilateral, oneroso, conmutativo, consensual, principal, instantáneo, consensual en oposición al real, civil.

Como se indicó en el capítulo cuarto primer punto, existe la compraventa a ensayo o prueba; no regulado en el Código de Comercio ni en el Código Civil, en la práctica aparece bajo diversos supuestos:

a') A prueba; cuando se trata de cosas que han de placar al consumidor, la cosa reúne cualidades que responden a necesidades o gustos (es de carácter subjetivo y arbitrario). La perfección del contrato depende del gusto. Es un contrato bajo condición suspensiva. Compro un piano , si tocándolo, me agrada.¹

b') A ensayo; depende de la comprobación de ciertas calidades o características; es una compraventa sobre calidades convencionalmente determinadas: compro plata si hecho su ensayo tiene tales o cuales características. Es compraventa sujeta a condición suspensiva, quedando los riesgos a cargo del vendedor.² Hay que recordar que la condición es suspensiva cuando de su cumplimiento depende la existencia de la obligación, artículo 1939 C.Cv.:

La condición es suspensiva cuando de su cumplimiento depende la existencia de la obligación.

Estos contratos de compraventa son los realizados por el consumidor; principalmente la compraventa a ensayo. El contrato de compraventa de efectos elaborados en oro a ensayo, es un contrato civil sobre la calidad de las mercancías determinadas y conocidas en el comercio, perfeccionadas por el consentimiento. Es una compraventa incondicional, pura y simple, que precisa la exhibición de la muestra; ya no es tan decisivo el papel de los usos y costumbres cuando existe una Ley Federal sobre Metrología y Normalización, una Norma Oficial Mexicana y una Ley Federal de Protección al Consumidor; basta decir: un efecto elaborado en oro de ciertos quilates, para que se sepan todas las características esenciales de lo comprado, cumpliendo con la normatividad señalada. La individualización basta que la haga el vendedor. Es consensual, oneroso y bilateral, de cosa mueble elaborado en oro; hecho con el propósito de ornato, efectuado por un comerciante y un consumidor. Con un proceso para crear una norma (discusión de la oferta antes de aceptarla y conformar un consentimiento sobre los elementos esenciales

expresados en la oferta); debiendo estudiar el resultado de ese proceso que es la norma obligatoria entre las partes que conformaron el contrato, cuya principal obligación del vendedor es transmitir la propiedad, mediante la entrega al comprador, quien tiene como principal obligación el pago de un precio cierto y en dinero. Ante una cláusula dudosa debe prevalecer la intención de los contratantes, interpretándose el contrato como norma (su objeto es deslindar responsabilidades), sistema que recibe el nombre de teoría subjetiva o de la voluntad interna, la voluntad declarada es la que en definitiva da el alcance de las obligaciones, protegiendo la seguridad dinámica; al ser la compraventa de oro un contrato consensual, al surgir un conflicto sobre la calidad y/o cantidad del oro, deberá revisarse la voluntad declarada del consumidor; el consumidor declara su voluntad de adquirir oro con características que lo hacen apto para su uso ordinario, el uso de joyería para el arreglo personal u ornato, suponiendo se observara el Nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana del dieciocho de enero de 1995 en el expendio de joyería.

La incertidumbre en la pureza del oro al momento de la adquisición se basa en que el contrato de compraventa es de buena fe, siempre se ha puesto en duda el profesionalismo y la honorabilidad de la industria joyera. Desconfianza que no tendría fundamento si la autoridad hubiera hecho cumplir todas y cada una de las disposiciones relacionadas con el objeto de esta investigación, ha nacido una nueva Ley Federal sobre Metrología y Normalización; un proyecto de Norma Oficial Mexicana que recibió comentarios de varios sectores de la sociedad; una Norma Oficial Mexicana derogada por un Nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana; todo en un plazo de tres años, sin existir una clara línea en esta industria.

La principal obligación del vendedor del contrato en análisis es la entrega de la pieza de joyería. Obligación consistente en la realización de los actos necesarios para que el comprador pueda disponer de la joya, como su dueño. Al ser un contrato de compraventa consensual en oposición al real, no es necesaria la entrega de la joya para constituir el contrato pero sí para fijar la obligación de entregar lo estipulado o expresado. Las partes estipulan que la entrega se hará en la joyería donde se realiza la adquisición de la pieza, la propiedad se transmite al adquirente en cuanto el joyero la entrega, en la cantidad y con la calidad convenida, conocidas en el comercio por sus características perfectamente

identificadas y aptas para el uso personal o el ornato, observando lo establecido por la Norma Oficial Mexicana en el expendio de oro; y por último con los documentos relacionados con el bien (certificado, garantía o factura).

3. VICIOS EN LA COMPRAVENTA DE JOYAS.

En el punto dos del cuarto capítulo se analizó el termino consentimiento por maestros del Derecho Civil y Mercantil, descubriendo su importancia en la vida de una relación jurídica, llegando a la conclusión de que el consentimiento, de nacimiento interno, es el conjunto de elementos sensibles o proceso psicológico deformador de la voluntad, que precede a la formación de un contrato, manifestandose como un acuerdo o concurso de voluntades para la transferencia de un bien a cambio de un precio; no debe estar viciado. El consentimiento viciado tiene una manifestación incompleta o defectuosa, o su formación es inconsciente y sin libertad; afectando a la inteligencia con el error, el dolo y/o la lesión aplicable a la relación jurídica descrita en este capítulo.

El vicio en la relación jurídica civil es una realización defectuosa del objeto indirecto; una pieza de joyería; del contrato de compraventa, celebrado entre el joyero y el consumidor.

El primero y mas importante de los vicios para nuestro contrato de compraventa de joyería de oro es el error, consiste en una creencia sobre las cualidades esenciales que determinan la función de un joya de oro (requisito esencial del contrato por ser su objeto indirecto), estando en discrepancia con la realidad, sin intervenir una voluntad que induzca a la falsa apreciación, pudiendo maquinarse para mantenerla y determinar al sujeto en la formación de su voluntad; voluntad defectuosa por carecer de coincidencia entre la voluntad interna y la voluntad declarada. Cuando se adquiere una joya de oro, el joyero no interviene en la voluntad del comprador, no inducen a la falsa creencia de su realidad, no emiten un juicio sobre el objeto que entregará y el comprador creará haber adquirido lo solicitado; este acto recibe el nombre de: error común. b) de hecho. b') nulidad. A'') sobre la substancia, siguiendo la clasificación de Gutiérrez y González, estudiada en el capítulo cuarto en el punto dos 'Vicios en la compra-venta de metales nobles', definiéndola en los siguientes términos:

la idea de lo que se entendió por substancia del acto... es el hecho que tiene que resolver el juez en cada caso de controversia; ...substancia es la cualidad de la cosa cuya existencia ha sido considerada por las partes como requisito del contrato.

Así se lee en el ejemplo que da Pothier y que ya es clásico en este punto: una persona compra unos candelabros, los cuales de buena fe le son presentados como de plata, cuando en realidad sólo son plateados. Habrá un error sobre la substancia de la cosa y hará la operación nula, pues queriendo comprar candelabros de plata no se habrían adquirido de saber que no eran de ese metal, sino plateados.³

En la mayoría de los casos se debe al uso de un doble lenguaje para referir la calidad del oro, cuando se pregunta la calidad de la pieza, el vendedor suele responder que esta elaborada en oro comercial; como ya se estudio solo existe el oro ley, el cual se basa en los parámetros que la legislación aplicable señala para establecer los grados de calidad; el término 'oro comercial' se basa en otorgar una calidad menor a la señalada por la ley. El Nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana busca desterrar estas prácticas, dentro de su normatividad ha establecido la obligación de fijar en lugar visible un letrero que oriente al consumidor, así lo establece su punto 5.2.4:

Los comerciantes de joyería o artículos están obligados a proporcionar al consumidor, mediante aviso visible y permanente en sus establecimientos, la equivalencia de quilates a milésimas.

Esta forma de proteger al consumidor no es nueva, si el lector tiene curiosidad y un poco de suerte puede asistir al departamento de joyería del almacén El Palacio de Hierro del primer cuadro de la Ciudad de México y solicitar a alguna de las Señoritas demostradoras le muestre el cuadro que contiene un cartón impreso por la Secretaría de Comercio, nombre que tenía antes de renombrada como Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, orientando al consumidor en su compra, sugiriendo que exigiera al momento de comprar los siguientes requisitos:

- *Que estén marcados con la ley o quilates y el sello del productor;*
- *nota de compra o factura;*

- información amplia de las cualidades y características del objeto por adquirir;

Cuando se compra debe preguntarse: ¿esta elaborada en oro ley u oro comercial? Pregunta obligada, incluyendo al joyero; recuerdo una anécdota narrada por mi Señor Padre sobre una penosa situación que pasó el Señor Rubio, joyero de una reputación intachable; mandó a elaborar un lote de joyería en catorce quilates con dos hermanos artesanos, poseedores de una gran habilidad para la joyería; al concluir su tarea, entregaron el pedido, recibiendo la contraprestación acordada; al recibir el pedido el Señor Rubio se encontraba ocupado, se limitó a contar, pesar, revisar el lote, verificar que estuvieran marcadas con la pureza de metal acordado y liquidar el precio. En un momento de menor tensión, antes de exhibir el lote, el Señor Rubio se disponía a marcar en las joyas el símbolo con el registro asignado por la SECOFI a su joyería, antes de realizar esa acción, tomó algunas piezas, con una lima de dibujo fino, removió la capa superior de la pieza, lo suficiente para aplicar el ácido nítrico y las sales con el fin de obtener la reacción que permite determinar la pureza del oro por su tonalidad a simple vista. Su sorpresa fue descubrir que la calidad del oro no correspondía a lo señalado en las piezas ni a lo encomendado.

El Señor Rubio sufrió un error común sobre la substancia, al adquirir de buena fe el lote solicitado a los artesanos, cuando en la realidad recibía el lote pero con una calidad inferior. Si se hubiera presentado la oportunidad de reclamar a los artesanos el incumplimiento de su obligación, ellos podrían argumentar como defensa que en todo el tiempo que duró la relación con el Señor Rubio, se referían a 'oro comercial', siendo obligación del Señor Rubio preguntar y ser preciso sobre la calidad de los metales a utilizar en la elaboración del lote de joyería.

Se puede observar otra práctica, ya denunciada en este trabajo, pero con el ejemplo anterior queda perfectamente ilustrada, el marcaje de las piezas; el Señor Rubio recibió un lote de joyería quintado por el artesano, el agregaría su registro y el consumidor corre el riesgo, más bien, paga su ignorancia y buena fe. Insisto en solicitar el resurgimiento del ensayador.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES SOBRES

Al adquirirse una joya de oro, la calidad esperada es la recibida al momento de perfeccionar el contrato, que sea apta para el acople personal o el ornato. La venta por pieza determinada e identificable, con símbolos que auténticamente permitan la pureza o hace surgir una duda sobre esa pureza.

Despejar la duda lleva a la realización de un análisis múltiple por persona autorizada, para obtener un certificado de pureza, el análisis se efectúa fuera de las instalaciones donde se adquirió el bien. ¿Porqué es difícil reclamar el tipo grado de pureza en el oro, cuando se ha abandonado las instalaciones del tipo grado de adquisición? Cualquier persona puede mezclar el oro para darle un quilataje y darle la presentación deseada; no debe olvidarse que al transmitirse la propiedad de una pieza de oro al consumidor, ésta ostenta símbolos que permiten su identificación, el oro también ostenta la pureza del metal y un registro, en la mayoría de los casos intransferible, perteneciente al productor o artesano, nunca enmendable a un símbolo, que permita que el consumidor o intermediario al salir de la joyería la mayoría de los consumidores no están en condiciones de comprobarlo.

¿Porqué existen así sucesos, desde la venta simple hasta la venta en consignación, compra de obra de arte, la adquisición, la adquisición, por obra, compra de la joyería, y desde la compra directa del joyero o artesano o por una venta sucesiva, una buena parte de la población no se permite un comportamiento que asegure la compra directa a un joyero, pero con la posibilidad de pedir cualquier el precio, cuando un joyero los vende, compran o compran a comprar el pago del impuesto y pagar una suma determinada, como la que se ha mencionado.

Se se permite un comportamiento a comercializar para evitar responsabilidades, intermediarios y actividades generadas, particularmente que el consumidor se encuentre en un caso de compra directa al artesano. Este un comportamiento que evita tener que pagar un impuesto con un valor de adquisición de la pieza o que se encuentre a la libertad de los intermediarios, particularmente cuando se compra una pieza o se compra en la pieza.

La compra de un objeto de arte, particularmente cuando se compra una obra de arte, se debe hacer en un caso de compra directa al artesano, particularmente cuando se compra una obra de arte.

Al adquirirse una joya de oro, la calidad esperada es la señalada al momento de perfeccionar el contrato, que sea apta para el arreglo personal o el ornato. La venta por pieza determinada e identificable, con símbolos que supuestamente garantizan la pureza hace surgir una duda sobre esa pureza.

Despejar la duda lleva a la realización de un análisis metalúrgico por persona autorizada, para obtener un certificado de pureza; el análisis se efectúa fuera de las instalaciones donde se adquirió el bien. ¿Porqué es difícil reclamar el bajo grado de pureza en el oro, cuando se ha abandonado las instalaciones del lugar dónde se adquirió? Cualquier persona puede mezclar el oro para darle un quilataje y darle la presentación deseada; no debe olvidarse que al transmitirse la propiedad de una joya de oro al consumidor, ésta ostenta símbolos que permiten su identificación, sólo se limitan a indicar la pureza del metal y un registro, en la mayoría de los casos ininteligibles, perteneciente al productor o artesano, nunca encontraremos un símbolo que identifique al comercializador o intermediario; al salir de la joyería la mayoría de los consumidores no exige un comprobante.

¿Porqué? Existen mil razones, desde la más simple hasta la más complicada, alguna de ellas: la ignorancia, la indiferencia, por prisa, porque se la niegan, porque se le tiene mucha confianza al joyero o artesano o por una conveniencia; esta última razón es la más común. No se solicita un comprobante que ampare la compra hecha a un joyero para estar en posibilidades de pedir mejor el precio, obtener un precio de medio mayoreo o mayoreo, o evitar el pago del impuesto y lograr una buena adquisición; 'total la pieza viene quintada'.

No se entrega un comprobante al consumidor para evadir responsabilidad, impuestos y aumentar ganancias; permitiendo que el consumidor se encuentre en un error común sobre la substancia. 'Total, sin comprobante puede hasta gritar pero no probar que en ese lugar se adquirió la pieza o que no corresponde a la calidad de los metales solicitados, a pesar de existir una marca o quintado en la pieza.

La lesión si se aplica en la relación jurídica en estudio, Ramón Sánchez Medal en el libro 'De los Contratos Civiles' dice:

La lesión no está reglamentada en nuestro derecho dentro de los vicios del consentimiento, sino al principio del Código civil en las 'disposiciones preliminares', pero a pesar de ello, debe considerarse la lesión como un vicio del consentimiento, que se integra con un elemento objetivo (obtener un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que por su parte se obliga el perjudicado, pero sin señalar el monto o la cuantía de tal desproporción), y otro elemento subjetivo (explotar la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro).

...la acción por causa de lesión es una acción de nulidad relativa que tiende a la invalidación del contrato (2228 Ccv.), pero al mismo tiempo cabe hacer notar que dicha acción de nulidad relativa posee sus características propias, que a continuación se destacan. El contrato afectado de lesión no puede ratificarse ni expresamente (2233 Ccv.), ni tampoco tácitamente por medio de su cumplimiento (2234 Ccv.) a diferencia de lo que ocurre con un contrato herido de nulidad relativa; y, además, dicha acción por causa de lesión tiene una breve duración de sólo un año (17 Ccv.), en tanto que la acción de nulidad relativa está sujeta a la regla general de la prescripción decenal (1159 Ccv.).

...dicha acción no puede renunciarse (8 Ccv.), por ser de interés público el fundamento de la misma, que no es otro que impedir la explotación del débil (Borja Soriano). Esta misma razón explica por qué no es susceptible de ratificación expresa (2233 Ccv.), ni de ratificación tácita por el cumplimiento voluntario el contrato afectado de lesión (2234 Ccv.).

Finalmente, la acción de referencia no siempre produce la supresión total de los efectos del contrato afectado de lesión, sino que en ocasiones sólo origina la reducción equitativa de la obligación a cargo del perjudicado, cuando fuere imposible la devolución, observa Demogue

que la lesión-nulidad es un anacronismo, y que la reducción o el suplemento es lo más moderno.

La lesión puede llegar a constituir el delito de fraude, castigado por el Código Penal;... Además, para que proceda la acción de nulidad por lesión es necesario que el perjuicio económico resentido por la parte perjudicada sea contemporáneo a la celebración del contrato.

Ignacio Galindo Garfias en 'Derecho Civil' comenta:

La lesión consiste en una notoria desproporción entre lo que se recibe y lo que se da a cambio; ésta ha de ser en tal forma grave, que se convierta en un menoscabo patrimonial absolutamente inicuo, que sufre la víctima de la lesión.

Planiol señala que en la lesión, hay un error en cuanto al valor de lo que se da, respecto de lo que se recibe. La lesión no produce nulidad del acto, tiene efectos reparatorios. Tiene su origen en la restitutio in integrum del derecho romano. El artículo 17 del Código Civil da derecho a la nulidad del contrato o a la reducción equitativa de la obligación en caso de lesión.

Gutiérrez y González en 'Derecho de las Obligaciones' agrega:

...es el vicio de la voluntad de una de las partes, originado por su inexperiencia, extrema necesidad o suma miseria, en un contrato conmutativo.

Pero ese vicio de la voluntad de una de las partes, debe producir el efecto de que la otra parte obtenga un lucro excesivo, que sea evidentemente desproporcionado a lo que ella por su parte se obliga, pues si el contrato se llegara a otorgar bajo ese estado de inexperiencia, extrema necesidad, o suma miseria, pero no resulta la desproporción en la prestaciones, no se dará la lesión.

...la sanción prevista por el acto viciado por lesión, es una nulidad relativa, y así en el propio artículo 17 se aprecia cómo el acto se puede convalidar por caducidad al no ejercitar la acción respectiva dentro de

un año; este criterio se confirma además por el texto de los artículos 2228 y 2230 Ccv.

Rojina Villegas en 'Teoría General de las Obligaciones, tomo III del compendio' señala:

Dado que la lesión en los contratos puede constituir un delito de fraude, consideramos que en ese caso, una vez que se declare por sentencia la comisión de ese delito, ya no se tratará de una nulidad relativa, sino que ante la ilicitud delictuosa del hecho, la nulidad deberá ser absoluta, a efecto de que la acción sea imprescriptible y el contrato no pueda convalidarse por una ratificación expresa o tácita. De lo contrario habría que admitir que no obstante que la lesión entraña un delito de fraude, el perjudicado podría por un acto de su voluntad otorgarle efectos jurídicos al contrato. Es decir, convertir en un acto lícito lo que de acuerdo con el Código Penal constituye un delito. Consecuencia de lo anterior, es la relativa al carácter irrenunciable de la acción de nulidad, cuando la lesión tipifique un fraude.

En conclusión; la lesión es el vicio del consentimiento consistente en un error en cuanto al valor de lo que se da, respecto de lo que se recibe provocando un menoscabo patrimonial absolutamente inicuo, contemporáneo a la celebración del contrato; a no haber desproporción no existirá lesión. Cuenta con dos elementos:

1. El objetivo.- la obtención de un lucro excesivo;
2. El subjetivo.- explotar la ignorancia y/o inexperiencia;

Al presentarse la lesión en una relación jurídica, causa en un principio una acción de nulidad relativa, con las siguientes características:

- + acción irrenunciables; por ser de interés público, evitando se rectifique el contrato con su cumplimiento;
- + con duración de un año para ejercer la acción de nulidad, sobre la substancia se obtiene:

El consentimiento del consumidor, al inicio de la relación, tiene una creencia sobre las cualidades esenciales que determinan la función del objeto directo del contrato sin intervención de una voluntad ajena que induzca a la falsa apreciación de la realidad;

voluntad defectuosa por carecer de coincidencia entre la voluntad interna y la declarada; provocando un menoscabo patrimonial y una desproporción en cuanto al valor de lo que se da, respecto de lo que se recibe; logrando el vendedor un lucro excesivo gracias a la explotación de la ignorancia y/o inexperiencia del consumidor.

Dentro del plazo de un año el consumidor puede ejercer la acción de nulidad relativa y lograr un efecto reparatorio, o buscar la aplicación de la ley penal para que se declare en sentencia la comisión del delito y una nulidad absoluta, significa que los efectos producidos provisionalmente serán destruidos retroactivamente, como dice el artículo 2226 del C.Cv.:

La nulidad absoluta por regla general no impide que el acto produzca provisionalmente sus efectos, los cuales serán destruidos retroactivamente cuando se pronuncia por el juez la nulidad.

4. ORDENAMIENTOS JURÍDICOS PROTECTORES DEL CONSUMIDOR.

El primer ordenamiento jurídico protector es la Norma Oficial Mexicana, la debe observar la industria joyera o persona involucrada en la comercialización de joyería y el consumidor; ser ignorada afecta al consumidor.

El 10 de noviembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el proyecto de Norma Oficial Mexicana: NOM-033-SCFI-1993; sus comentarios y aportaciones por parte de los particulares aparecieron el 29 de junio de 1994; la NOM del siete de diciembre de 1994 y el nuevo proyecto de NOM del primero de enero de 1995. Todo con la finalidad de integrar y formar una Norma Oficial Mexicana que proteja al consumidor; el primer número establece su:

1. Objeto y campo de aplicación.

La presente norma establece los requisitos de calidad que deben cumplir las alhajas o artículos de oro, plata, platino la mala intención por parte de los joyeros que buscan mantener en el error al consumidor con el uso del doble lenguaje al momento de vender, lenguaje ya referido: oro-ley u oro-comercial. Sólo existe en el mercado oro-ley, expresado en quilates o utilizando la K cuando se trate de oro; y en milésimos, cuando se trate de plata. La palabra quilates significa:

3.6 *Es la vigésima cuarta parte en peso que contiene oro puro o cualquier aleación de este metal que se identifica con la letra mayúscula (K).*

Cuando el consumidor pregunta sobre las características de una joya, el joyero debe decir: 'es una joya elaborada en oro-ley de catorce quilates'. *Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería u orfebrería de metales preciosos, los que contengan como mínimo la siguiente ley: Oro 10 quilates (417 milésimas); Plata 925 milésimas; ...etc.* (5.1.1. De la ley mínima del nuevo proyecto de NOM) Existiendo una tolerancia:

5.1.2.1 Para artículos de oro, ...etc.

En piezas terminadas, menos de 0.072 K que equivalen a 3 milésimos.

En piezas terminadas con soldadura, menos de 0,118K que equivalen a 5 milésimas...

5.1.2.2. Para artículos de plata.

En piezas terminadas, menos 10 milésimos. En piezas terminadas con soldadura, menos 20 milésimos.

Esta nueva regulación pretende la circulación en el mercado de artículos de alta calidad, de esa manera se aumenta el mínimo en el quilataje aplicable al oro:

5.2. Del mercado.

5.2.1. Los productores o importadores de artículos de joyería y orfebrería de oro, plata, ...etc., deberán grabar en éstos, de manera clara e indeleble los datos siguientes:

A. El número que denota la ley del metal, ya sea en quilates o milésimos;

B. La naturaleza de éste, mediante los símbolos:

K para oro (expresada la ley en quilates)

Ag. para la plata o "Sterling" para plata 925; ... etc.

C. El número que a cada fabricante o importador le asigne la Dirección General de Normas;

D. El nombre o abreviatura del país de origen;

5.2.2. Los productores o importadores de artículos de joyería y orfebrería de metales preciosos, deberán grabar en ellos o, en su caso,

imprimir en los precintos que se les adhiera, aquella otra información obligatoria que consideren conveniente.

Como ya se comentó, la autoridad no tuvo la curiosidad de estudiar la forma de marcado en la Época Colonial, la historia nos ha enseñado la gran experiencia obtenida en el control de estos metales nobles, es por eso del quinto real y del sello del ensayador. Al respecto la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo, Taxco, Gro., manda a la SECOFI como comentario al proyecto de NOM: *que el contraste sea obligatorio*; el Laboratorio de pruebas Melesio Lobato Meza aportó el mismo comentario; estos comentarios están en contra de lo regulado por el proyecto de NOM del diez de diciembre de 1993, la cual, establecía la opción de realizar el muestreo a petición de parte. La Norma Oficial Mexicana del siete de diciembre de 1994 en su punto 6.1 titulado 'Contraste' hace caso al anterior de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo, Taxco, Gro., estableciendo en el cuerpo de la NOM el siguiente párrafo:

El contraste se efectuará en forma obligatoria para los artículos nacionales y de importación, se excluyen los artículos nacionales destinados a la exportación. El contraste es sobre el número de muestras que representen al lote respectivo y se recaban del establecimiento donde se produzcan o se exhiban para su venta al público. Cuando sean de importación se recaban en la aduana.

El nuevo proyecto de NOM en su punto 6 titulado 'muestreo' cambia su postura ante la situación que se ha venido discutiendo eliminando el anterior párrafo para señalar:

El muestreo se realizará a petición de parte o para la verificación de la ley de los metales preciosos por la autoridad competente...

Esto demuestra una de las deficiencias del nuevo proyecto, deficiencia que da lugar a la inobservancia; apoyando la tesis que se sostiene en el presente documento y que la NOM del siete de diciembre de 1994 contenía: el contraste obligatorio y la imposición de una marca por parte de la autoridad a todas las piezas del lote en cuestión. El artículo 75 de la Ley sobre Metrología y Normalización regula:

Es obligatorio el contraste de los artículos de joyería y orfebrería elaborados con plata, oro, platino, paladio y demás metales preciosos, la

certificación se efectuará sobre los artículos que contengan como mínimo la Ley del metal que se establezca en las normas oficiales mexicanas respectivamente.

Existe una contradicción de la autoridad al exigir en la ley el contraste y establecer en el nuevo proyecto de NOM la opción de solicitar el contraste, dando libertad al productor de marcar en las piezas de joyería el quilataje que mejor convenga a sus intereses, perjudicando al consumidor. Resaltando el problema el hecho de que sólo dos empresas de toda la industria nacional anexen comentarios al proyecto de NOM; las demás nos indican que no la observan. El nuevo proyecto de NOM del dieciocho de enero de 1995 establece lo contrario.

La Ley Federal de Protección al Consumidor es otro ordenamiento jurídico que pretende proteger al consumidor. Como se mencionó, dentro de las atribuciones de la Dirección General de Normas, reguladas en el art. 17 del RISECOFI, fracción XI es el:

XI. Aplicar ...la Ley Federal de Protección al Consumidor en la relativo a formular, revisar, aprobar, expedir y difundir las Normas Oficiales Mexicanas, así como las disposiciones derivadas de dichas leyes;

El proyecto de NOM en su octavo punto indica:

Quedan obligados a cumplir con las disposiciones de la presente Norma los fabricantes... ..en el Objetivo y Campo de Aplicación.

Las personas que... ..comercialicen... ..deberán exigir a sus proveedores ostenten la información comercial establecida...

La inspección y vigilancia de los dispuesto en esta Norma; la imposición de sanciones por su violación e inobservancia... ..se regirán por lo dispuesto en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

La NOM del doce de diciembre de 1994 en el mismo punto dice:

Quedan obligados a cumplir con las disposiciones de la presente Norma, los fabricantes nacionales así como los importadores de los artículos descritos en el Objetivo y Campo de Aplicación.

Las personas que en cualquier forma comercialicen con los productos comprendidos en la presente Norma, deben exigir a sus proveedores ostenten la información comercial establecida en la misma.

La inspección y vigilancia de lo dispuesto en esta Norma, la imposición de sanciones por su violación e inobservancia, así como la resolución de los recursos de revisión interpuestos en contra de las resoluciones que se dicten, se rigen por lo dispuesto en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

El nuevo proyecto de NOM del dieciocho de enero de 1994 regula:

8. Vigilancia

Quedan obligados a cumplir con las disposiciones de la presente Norma los fabricantes nacionales, así como los importadores de los artículos descritos en el Objetivo y Campo de Aplicación.

Las personas que en cualquier forma comercialicen con los productos comprendidos en la presente Norma, deben exigir a sus proveedores ostenten la información comercial establecida en la misma.

La inspección y vigilancia de lo dispuesto en esta Norma; la imposición de sanciones por su violación e inobservancia, así como la resolución de los recursos de revisión interpuestos en contra de las resoluciones que se dicten, se rigen por lo dispuesto en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

La Procuraduría Federal de Protección al Consumidor, con el objeto de hacer cumplir la Ley de su competencia, realizará visitas de verificación en los establecimientos expendedores; facultades reguladas por los artículos noventa y seis, y noventa y ocho:

Art. 98. Se entiende por visita de verificación la que se practique en los lugares a que se refiere el artículo 96, según corresponda y de acuerdo con lo dispuesto por la Ley Federal sobre Metrología Y Normalización, debiéndose:

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

I. Examinar los productos o mercancías, las condiciones en que se ofrezcan éstos... y los documentos e instrumentos relacionados con la actividad de que se trate.

II. Verificar precios, cantidades, cualidades, calidades, contenidos netos,... en términos de esta ley;

Art. 96. La Procuraduría con objeto de aplicar y hacer cumplir las disposiciones de esta ley, cuando no correspondan a otra dependencia, practicará la vigilancia y verificación necesaria en los lugares donde se administre,... o expendan productos o mercancías..., actuando en oficio y en los términos que dispone esta ley y, en lo no previsto, por lo dispuesto por la Ley Federal Sobre Metrología Y Normalización.

Su objeto es promover y proteger los derechos de los consumidores; como la equidad y seguridad jurídica entre proveedor y consumidor. Entre sus principios básicos se encuentran la especificación correcta de cantidad, calidad y composición de los productos

La procuraduría Federal del Consumidor está facultada para divulgar información al consumidor, facilitando un mejor conocimiento de los bienes que se ofrecen en el mercado; vigilando y verificando el cumplimiento de la Norma Oficial Mexicana en los términos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización. Esta ley observa lo establecido en el artículo 75 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, al señalar que las comprobaciones de calidad, especificaciones o cualquier otra característica se efectuarán conforme a las Normas Oficiales Mexicanas (art. 1, 24 y 94 LFPC).

El consumidor, al momento de adquirir un producto, recibirá una garantía; la cual; ampara la compra y el buen estado del bien. El artículo 78 de la referida Ley esboza los elementos de una póliza de garantía:

- + por escrito; + duración; + domicilio para reclamaciones;
- + clara y precisa; + condiciones;
- + alcance; + mecanismos;

Considerando el bien y en observancia a la Norma Oficial Mexicana (cuando entre en vigor el proyecto), puede ser respaldado con una garantía de mayor vigencia por lo que se refiere al suministro de partes y refacciones, tomando en cuenta la durabilidad del

producto (80 LFPC). Estamos estudiando un bien elaborado con un material incorruptible, cuya duración es prolongada; considero que la póliza de garantía para la joyería deberá tener mayor vigencia, si cuenta la durabilidad del producto.

Toda la información contenida en el proyecto de NOM en estudio tiene un campo de aplicación muy preciso: las alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio destinado al uso adorno personal y al ornato en general (art. primero de la NOM-033-SCFI-1993); quiere decir que la adquisición realizada por parte del consumidor a la industria joyera esta sujeta a observar esta norma jurídica. Coincidiendo la NOM del doce de diciembre de 1995 en su artículo primero, excluyendo:

los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para joyería. También todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo)..

Al igual el nuevo Proyecto de NOM del dieciocho de enero de 1995 en su artículo primero:

La presente Norma Oficial Mexicana establece la información comercial que deben contener las alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio que se comercialicen en territorio nacional.

Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma, los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para joyería. También todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo) fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la responsabilidad de la veracidad de los atributos en cada uno de sus artículos.

5. LOS LABORATORIOS ACREDITADOS ANTE EL SISTEMA NACIONAL DE ACREDITAMIENTO DE LABORATORIOS.

producto (80 LFPC). Estamos estudiando un bien elaborado con un material incorruptible, cuya duración es prolongada; considero que la póliza de garantía para la joyería deberá tener mayor vigencia, si cuenta la durabilidad del producto.

Toda la información contenida en el proyecto de NOM en estudio tiene un campo de aplicación muy preciso: las alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio destinado al uso adorno personal y al ornato en general (art. primero de la NOM-033-SCFI-1993); quiere decir que la adquisición realizada por parte del consumidor a la industria joyera esta sujeta a observar esta norma jurídica. Coincidiendo la NOM del doce de diciembre de 1995 en su artículo primero, excluyendo:

los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para joyería. También todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo)...

Al igual el nuevo Proyecto de NOM del dieciocho de enero de 1995 en su artículo primero:

La presente Norma Oficial Mexicana establece la información comercial que deben contener las alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio que se comercialicen en territorio nacional.

Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma, los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para joyería. También todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo) fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la responsabilidad de la veracidad de los atributos en cada uno de sus artículos.

5. LOS LABORATORIOS ACREDITADOS ANTE EL SISTEMA NACIONAL DE ACREDITAMIENTO DE LABORATORIOS.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

El objeto de este sistema es contar con una red de laboratorios que cuenten con equipo suficiente y personal técnico calificado (art. 81 LFMN). A estos laboratorios serán enviadas las piezas seleccionadas para muestreo, extrayendo de cada una de éstas una muestra obtenida en la porción del metal estrictamente necesaria para su prueba y consiguiente aceptación (6.1 Procedimiento; nuevo proyecto de Norma Oficial Mexicana); observando el punto 7 Métodos de prueba.

Tamaño del lote (piezas)	Tamaño de la muestra	Criterio de:	
		Aceptación Incumplimientos	Rechazo Incumplimientos
2 - 5	2	0	1
26 - 50	3	0	1
151 - 1,200	5	0	1
1,201 - 35,000	8	0	1

El muestreo se realizará a petición de parte o para la verificación de la ley de los metales preciosos por la autoridad competente, y se debe aplicar conforme a la NMX-Z-012 'Muestreo para la inspección por atributos'. Este se debe aplicar a efecto de constatar la veracidad de la información comercial de las piezas que se anuncien como hechas de oro, plata, platino y paladio de un lote o partida (6. Muestreo, nuevo proyecto de Norma Oficial Mexicana).

El resultado de las pruebas que realicen los laboratorios acreditados se hará constar en un dictamen que será firmado, bajo su responsabilidad por la persona facultada por el propio laboratorio para hacerlo. Dichos dictámenes tendrán validez ante las dependencias y entidades de la administración pública federal.

El cuatro de mayo de 1994 se publicó el 'Listado de laboratorios acreditados ante el Sistema Nacional de Acreditamiento de Laboratorios (SINALP)'. en su introducción se lee:

El desenvolvimiento de nuestro comercio requiere la intervención de los laboratorios para garantizar a través de pruebas de calidad que los productos corresponden a la convenida entre vendedor y usuarios, exportador e importador y a la estipulada en la normatividad específica.

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

Para contar con una infraestructura de laboratorios confiables, las personas que deseen el reconocimiento oficial deben cumplir con los requisitos de la NMX-CC-13 y la NMX-CC-14.

El reconocimiento de un laboratorio es el reconocimiento de su competencia. Así se logrará cubrir las necesidades de:

1. Acrecentar la validez de los resultados de prueba;
2. Fomentar su confiabilidad;
3. Agilizar la comercialización;

La misma introducción explica el objeto de someter un producto a prueba:

La declaración de que un producto cumple con un requisito específico es función de un sistema de certificación de productos; el cual podrá utilizar los servicios de un laboratorio acreditado, para emitir una autorización en el uso de una marca o declaración de conformidad sobre el producto en cuestión, o en la publicidad de este.

El listado se divide en siete secciones que corresponden a las ramas industriales que maneja el sistema, son:

Industria eléctrica-electrónica;

Industria metal mecánica;

Industria de la construcción;

Industria química;

Industria alimentaria;

Industria textil y del vestido;

contaminación ambiental;

Para el tema en estudio corresponde la cuarta sección, titulada 'industria química'; de los organismos enlistados, el único autorizado para conocer y realizar muestreo y contraste es:

EMPRESA O LABORATORIO	NO. ACREDITAMIENTO Y VIGENCIA	CAMPO DE APLICACIÓN
-----------------------	-------------------------------	---------------------

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

Laboratorio Melesio Lobato Meza Q-001-6/93 Determinación de plata y oro
Benito Juárez 37 930212-950211
Taxco Guerrero, 40200
Tel. 9176223199
Representante autorizado
Q.B.P. Melesio Lobato Meza

En esa misma fecha se publicó la 'Relación de organismos de certificación, laboratorios de pruebas y unidades de verificación que podrán certificar y verificar el cumplimiento de las normas oficiales mexicanas y demás funciones que establezcan las disposiciones aplicables en la materia'; el organismo competente para la materia en estudio es:

Registro	Nombre del organismo y domicilio	Teléfono	Area de acreditamiento
312/37.94.6	Calidad Mexicana Certificada A.C. "CALMECAC" Mazatlan No. 166 Col. Hipódromo Condesa México, 06170 D.F. Representante autorizado Lic. Jaime Acosta Polanco	553-05-71 553-05-56	Organismo de certificación de sistemas de calidad

El doce de diciembre de 1994 se publica una nueva lista de laboratorios acreditados; esto es en cumplimiento del artículo 72 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, a la letra dice:

La Secretaría publicará en el Diario Oficial de la Federación, periódicamente, la relación de los organismos nacionales de normalización, de los organismos de certificación, de laboratorios de prueba y de calibración y de las unidades de verificación acreditados, Publicará también las suspensiones y revocaciones.

Lo anterior establece a los laboratorios acreditados como organismos protectores del consumidor y auxiliares para la Dirección General de Normas y de la Procuraduría Federal del Consumidor, en la vigilancia para el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas.

6. LOS ORGANISMOS DE CERTIFICACIÓN.

Certificar significa:

Dar una cosa por segura, afirmar. Hacer cierta una cosa por medio de documento público: certificar una fianza.

Las dependencias de acuerdo con sus atribuciones, certificarán para fines oficiales; también podrán hacerlo a petición de parte, para fines particulares o de exportación; certificando que determinados procesos, productos, métodos, instalaciones, servicios o actividades cumplen las especificaciones establecidas en normas oficiales mexicanas (Art. 73 LFMN).

Las dependencias y los organismos de certificación podrán también certificar que los productos han sido elaborados con determinadas materias primas que los distingan en calidad respecto a otros de la misma naturaleza (art. 74) Sobre este tema el artículo 75 dice:

Es obligatorio el contraste de los artículos de joyería y orfebrería elaborados con plata, oro, platino, paladio y demás metales preciosos.

La certificación se efectuará sobre los artículos que contengan como mínimo la Ley del metal que se establezca en las normas oficiales mexicanas respectivas.

Se podrá permitir el uso de marcas o contraseñas distintivas de organismos de certificación acreditados (art. 78 parr. II LFMN) La actividad de certificación, deberá ajustarse a las reglas, procedimientos y métodos que se establezcan en la Norma Oficial Mexicana. Las actividades deberán comprender los siguiente:

I. Evaluación de los procesos, productos, servicios e instalaciones, mediante inspección ocular, pruebas, investigación de campo o revisión y evaluación de los programas de calidad; y

II. Seguimiento posterior a la certificación inicial, para comprobar el cumplimiento con las normas y contar con mecanismos que permitan proteger y evitar la divulgación de propiedad industrial o intelectual del cliente.

El cuatro de mayo de 1994 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la 'Relación de organismos de certificación, laboratorios de pruebas y unidades de verificación que podrán certificar y verificar el cumplimiento de las normas oficiales

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

mexicanas y demás funciones que establezcan las disposiciones aplicables en la materia'. El organismo competente para la materia en estudio es:

<i>Registro</i>	<i>Nombre del organismo y domicilio</i>	<i>Teléfono</i>	<i>Area de acreditamiento</i>
312/37.94.6	<i>Calidad Mexicana Certificada A.C. "CALMECAC" Mazatlan No. 166 Col. Hipódromo Condesa México, 06170 D.F. Representante autorizado Lic. Jaime Acosta Polanco</i>	<i>553-05-71 553-05-56</i>	<i>Organismo de certificación de sistemas de calidad</i>

El catorce de junio de 1994 se publicó en el Diario Oficial de la Federación 'Aviso mediante el cual se da a conocer la política de certificación oficial de los productos sujetos al cumplimiento con Normas Oficiales Mexicanas'. Son los procedimientos que la unidad administrativa seguirá, su objeto:

- 1. Que el procedimiento sea compatible con los internacionales establecidos en las Normas y recomendaciones ISO-IEC conforme al TLC y al GATT.*
- 2. Transparencia y confiabilidad a las certificaciones oficiales que emite la Dirección General de Normas.*

Los procedimientos que se utilizaran para obtener la certificación de los productos sujetos al cumplimiento de Norma Oficial Mexicana expedidas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial son:

PRIMERO:

Donde haya organismos de certificación acreditados se podrá optar:

- 1. Obtener la certificación de estos organismos;*
- 2. Obtener la certificación de la Dirección General de Normas, presentando el dictamen de cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas expedido por un organismo de certificación acreditado;*
- 3. Obtener certificación de la Dirección General de Normas, presentando resultado de prueba de un laboratorio acreditado en el SINALP o SNC y certificado de aseguramiento de calidad, expedido por un organismo de certificación acreditado;*

Con esto se espera dar mayor agilidad a la certificación oficial, así como incendiar el desarrollo de los organismos de certificación privados.

SEGUNDO:

Las áreas no cubiertas por los organismos de certificación acreditados, la Dirección General de Normas seguirá un sistema de certificación que gradualmente se adecuará a los sistemas internacionales. Consistirá de tres etapas que iniciarán en el mes de julio a noviembre del presente año.

La certificación también es un medio de protección al consumidor, documento que podría ser exigido al momento de consumir la compra-venta.

¹ Compendio de Derecho Civil, Contratos, Tomo IV; Rojina Villegas, Editorial Porrúa, octava edición, 1987, México, D.F., pag.100

² Idem. 105

³ Derecho de las Obligaciones; Gutiérrez y González, Editorial Porrúa, quinta edición, 1987, México, D.F., pag.87

CAPÍTULO SEXTO

TERMINOLOGÍA

El punto '3. Definiciones' y el cuerpo del nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana, tiene errores en el significado y uso de la terminología, provocando confusiones.

El punto 3.2 define la palabra Alhajas como:

artículos de oro, plata, platino y paladio: Son todos aquellos artículos de joyería y orfebrería, elaborados con metales puros o en aleación con otros metales.

Varios diccionarios definen la misma palabra como: 1. Joya, mueble, adorno o cualquier otra cosa.¹ 2. Adorno o mueble precioso.// Cualquier otra cosa de mucho valor y estima.² El significado para el tema en estudio será: Mueble preciosos, para adorno de mucho valor y estima.

El punto 3.3 define la palabra Contraste como:

Es la determinación de la ley de los objetos de oro, plata, platino y paladio y su expresión en los artículos.

Varios diccionarios definen la misma palabra como: 1. Acción y efecto de contrastar.³ 2. El que ofrece el servicio público de contrastar.⁴ El significado para el tema en estudio será: Acción y efecto de contrastar. Esa acción consiste en contrastar; contrastar significa: 1. Verificar y fijar la ley de los metales preciosos y marcarlos con el contraste.⁵ 2. Ensayar la ley de las monedas.⁶ 3. Ensayar o comprobar y fijar la ley, peso y valor de las monedas o de otros objetos de oro o plata y sellar éstos últimos con la marca del contraste cuando ejecuta la operación el perito oficial.⁷ El significado para el tema en estudio será: Ensayar o comprobar y fijar la ley, peso y valor de las monedas o de otros objetos de oro o plata y sellar éstos últimos con la marca del contraste cuando ejecuta la operación el perito oficial.

El punto 3.4 define la palabra Espécimen como:

Es aquella porción de la pieza o lote en la que se ha de determinar la ley de oro, plata, platino y paladio.

Varios diccionarios definen la misma palabra como: 1. Muestra: un espécimen de una familia de insectos (Sinón. V. Modelo).⁸ 2. Muestra, modelo, señal.⁹ El significado para el tema en estudio será: muestra, modelo, señal.

El punto 3.5 define la palabra Joyería como:

Son los objetos que se destinan al uso u ornato personal.

Varios diccionarios definen la misma palabra como: 1. Comercio de joyas.// Local donde se montan y venden joyas¹⁰ 2. Comercio de joyas.// Conjunto de joyas.// Orfebrería.¹¹ 3. Trato y comercio de joyas. Tienda donde se venden. Taller en que se construyen.¹² El significado para el tema en estudio será: Local donde se montan y venden joyas. El término que la autoridad deseaba usar era 'Joya', prefirió utilizar el término 'Alhaja'; esta última puede ser cualquier objeto decorativo, sin importar de que material este hecho, ni el número de ejemplares producidos, su fin es adornar, la persona le da un valor, puede ser sentimental. La joya es definida por varios diccionarios como: 1. Objeto pequeño de metal precioso, con piedras preciosas, para el adorno¹³ 2. Objeto destinado al adorno personal, hechos con metales finos, suelen llevar piedras preciosas.¹⁴ 3. Objeto decorativo hecho para el adorno del cuerpo, usualmente, pero no siempre, de materiales como el oro y piedras preciosas teniendo un alto valor intrínseco.// Adorno generalmente personal realizado con metales preciosos.¹⁵ 4. Pieza de oro, plata o platino, con perlas o piedras preciosas o sin ellas, que sirve para adorno de las personas y especialmente de las mujeres.¹⁶ El significado para el tema en estudio será: objeto decorativo hecho para el adorno del cuerpo, especialmente de las mujeres; usualmente, pero no siempre, de materiales como el oro, plata, paladio o platino, con perlas o piedras preciosas o sin ellas, teniendo un alto valor comercial. El término joyero es definido por varios diccionarios como: 1. El que vende joyas (Sinón. Diamantista, lapidario, orfebre, platero).¹⁷ 2. Persona que tiene por oficio fabricar o vender joyas.¹⁸ 3. El que hace o vende joyas.¹⁹ El significado para el tema en estudio será: persona que tiene por oficio aplicar las técnicas de orfebrería, obteniendo objetos artísticos, y/o vende joyas, Sinón. de orfebre.

El punto 3.8 define la palabra Orfebrería como:

Son los objetos que se destinan al uso o al ornato, exceptuando los de tipo personal.

Varios diccionarios definen la misma palabra como: 1. Arte de labrar metales preciosos.// Oficio de orfebre.²⁰ 2. Conjunto de técnicas del trabajo sobre metales preciosos.²¹ 3. Arte del orfebre.²² El significado para el tema en estudio será: arte o conjunto de técnicas del trabajo o labrado sobre metales preciosos.

El punto 3.10 define la palabra Quilate como:

Es la vigésima cuarta parte en peso, que contiene de oro puro cualquier aleación de este metal y se identifica con la letra mayúscula (K)

Varios diccionarios definen la misma palabra como: 1. 0.200g, es la unidad de peso mediante la cual se venden las gemas. Un punto es 1/100 de quilates y se usa sólo en los diamantes gema.// Unidad de peso utilizada actualmente para todas las gemas y no debe confundirse con el término empleado para indicar la finura o pureza del oro en que se montan las piedras preciosas.²³ 2. Unidad de peso para las perlas y piedras preciosas que equivalen a un ciento cuarentavo de onza, o sea 205 miligramos.// Cada una de las veinticuatroavas partes en peso de oro puro que contiene cualquier aleación de este metal, y que a su vez se divide en cuatro gramos. Así, se dice oro de veintidós quilates a la liga de once partes de oro y una de cobre.²⁴ 3. El contenido en joyería de oro sólido se designa en Kilates (K). El oro puro es de 24K; 18K es 18/24, o 75% de oro puro; y 14K es 14/24, o 58.3% de oro puro.²⁵ El significado para el tema en estudio será: Cada una de las veinticuatroavas partes en peso de oro puro que contiene cualquier aleación de este metal, y que a su vez se divide en cuatro gramos. Así, se dice oro de veintidós quilates a la liga de once partes de oro y una de cobre 22K es 22/24; 14K es 14/24, o 58.3% de oro puro.

El punto 6 define la palabra Muestreo como:

constatar la veracidad de la información comercial de las piezas que se anuncien como hechas de oro, plata, platino o paladio de un lote o partida.

Varios diccionarios definen la misma palabra como: 1. Selección de muestras.²⁶ 2. Instrumento de gran validez en la investigación, con el cual el investigador selecciona las unidades representativas, a partir de las cuales obtendrá los datos que le permitirán extraer inferencias acerca de una población sobre la cual se investiga.²⁷ El significado para el tema en estudio será: Instrumento de investigación, con el cual se seleccionan las unidades o muestras representativas, para obtener datos acerca del lote que se investiga.

Varios diccionarios definen la palabra Ensayar como: 1. Probar la calidad de los minerales o la ley de los metales preciosos.²⁸ 2. Probar, hacer el ensayo de una cosa: ensayar una máquina (Sinón. Experimentar, tratar).// Probar la calidad de un mineral o

metal precioso: ensayar un lingote.²⁹ El significado para el tema en estudio será: hacer el ensayo para saber o comprobar la calidad o la ley de los metales preciosos. Varios diccionarios definen la palabra Ensaye como: 1. Ensayo o prueba de los metales.³⁰ 2. Acción y efecto de ensayar.// Comprobación de los metales que tiene la mena.³¹ El significado para el tema en estudio será: acción y efecto de ensayar. Varios diccionarios definen la palabra Ensayo como: 1. Análisis de un producto químico: hacer el ensayo de un mineral.³² 2. Acción y efecto de ensayar.// Operación por la cual se averigua el metal o los metales que contiene la mena, y la proporción en que cada uno está con el peso de ella.³³ El significado para el tema en estudio será: acción y efecto de ensayar. El diccionarios definen la palabra Ensayador como: 1. El que tiene por oficio ensayar los metales.³⁴

¹ Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse.

² Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

³ Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse.

⁴ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

⁵ Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse.

⁶ Diccionario Enciclopédico Grijalbo.

⁷ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

⁸ Diccionario Enciclopédico Grijalbo.

⁹ Enciclopedia McGraw-Hill de Ciencia y Tecnología, Segunda edición; tomos I, II, IV y V.

¹⁰ Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse.

¹¹ Diccionario Enciclopédico Grijalbo.

¹² Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

¹³ Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse.

¹⁴ Diccionario Enciclopédico Grijalbo.

¹⁵ Enciclopedia Universal Ilustrada, Espasa-Calpe.

¹⁶ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

¹⁷ Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse.

¹⁸ Enciclopedia Universal Ilustrada, Espasa-Calpe.

¹⁹ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

²⁰ Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse.

²¹ Diccionario Enciclopédico Grijalbo.

²² Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

²³ Enciclopedia McGraw-Hill de Ciencia y Tecnología, Segunda edición; tomos I, II, IV y V.

²⁴ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

²⁵ Enciclopedia McGraw-Hill de Ciencia y Tecnología, Segunda edición; tomos I, II, IV y V.

²⁶ Diccionario Enciclopédico Grijalbo.

²⁷ Diccionario de la investigación científica, Mario Tamayo y Tamayo; Grupo Noriega Editores.

²⁸ Enciclopedia McGraw-Hill de Ciencia y Tecnología, Segunda edición; tomos I, II, IV y V.

²⁹ Enciclopedia Universal Ilustrada, Espasa-Calpe.

³⁰ Enciclopedia Universal Ilustrada, Espasa-Calpe.

³¹ Enciclopedia McGraw-Hill de Ciencia y Tecnología, Segunda edición; tomos I, II, IV y V.

³² Enciclopedia Universal Ilustrada, Espasa-Calpe.

³³ Enciclopedia McGraw-Hill de Ciencia y Tecnología, Segunda edición; tomos I, II, IV y V.

³⁴ Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

1. En la época colonial con el establecimiento de los gremios (quedando la producción del artesano libre reducida a las ventas ilícitas y al contrabando), las Ordenanzas, la asignación de ciertas calles para el ejercicio de la industria y el descubrimiento de los señores del fisco de las enormes ganancias que obtenían los plateros (a las arcas reales no entraba ninguna moneda por concepto de impuestos, lo cual motivó que se prohibiera a los orfebres que trabajaran los metales en casas particulares); se tuvo un severo control, protegiendo la economía del consumidor.

2. Hay un detalle que nos permite apreciar hasta dónde llegó el cuidado y esmero en el trabajo de aquellos tiempos. En la carta de examen, se asentaba el nombre y la figura, letras o marcas que el maestro pondría en sus obras, para identificarlas por su calidad o por el hecho de que hubiera faltado a los dispuesto por las Ordenanzas. El joyero debía grabar una letra o figura al reverso de cada pieza. El público estaba al margen de fraudes y falsificaciones en la piezas de artesanía que compraba.

3. Con la Ley de Nacionalización de los Bienes Eclesiásticos, del 12 de julio de 1859 se ponía fin a las cofradías de artesanos y la nacionalización de sus bienes. A partir de la Independencia, abolidos los privilegios y con ello concedido el libre acceso a los oficios, el arte de la platería en su aspecto popular decayó, al perderse la enseñanza de los antiguos talleres. La modalidad del neoclasicismo no se adaptó a la técnica del platero popular, que falto de maestros y de tradición, cayó en la copia de los modelos antiguos, en donde latían las viejas formas del barroco. De la repetición de un mismo modelo a la producción en serie, hubo un paso. En 1861 el gremio de los plateros fue suprimido. Con ello se perdió una de las más antiguas tradiciones y control de esta industria, grabar una letra o figura al reverso de cada pieza se perdió. El público está amenazado con fraudes y falsificaciones en la piezas de artesanía que compra.

4. Banca CREMI con la 'Tarjeta de registro y autorización para la compra y retiro de metal' lleva un control de los fabricantes y el volumen de sus compras, única institución bancaria comercializadora de oro de 995 milésimas; el resto de los bancos comercializan metales amonedados. Existen comercializadoras de metales, regidas por la oferta y la demanda, el único control de compradores y de su volumen de compra es la factura

comercial, lo que permite realizar negociaciones para evitar la emisión de éste documento y comercializar metales sin un control de calidad.

5. La relación jurídica de compraventa entre la institución que ofrece el metal y el joyero es mercantil; como lo expresa Mantilla Molina es un: acto de mercantilidad condicionada, de los principales de comercio en los que se atiende al fin o motivo; que en este caso es la adquisición con el propósito de lucrar con la enajenación (fracs. I y II del art. 75 del Cco.). Este acto de mercantilidad condicionada también recibe el nombre de compra-venta, nacida de una oferta de venta al público.

6. La oferta de venta de oro es la exteriorización de voluntad de la institución autorizada para su venta, de conservarse en aptitud de cumplir con los elementos esenciales de la compraventa de oro de 995 quilates expedida a granel, fijando su precio el día de su compra en relación a las cotizaciones que se manejen en el mercado, en favor toda persona que pueda tener conocimiento de ella y la acepte, sin presentar una contraoferta. La aceptación es la adhesión a la oferta, consistente en conservarse en aptitud de cumplir con los elementos esenciales de la compraventa; quien adhiere su voluntad es una persona capaz. Aceptada la policitud, surge el consentimiento de las partes para la celebración de un contrato, consiste en el acuerdo de voluntades o elementos sensibles que revisten exteriormente a las conductas, libre de vicios, que tienen por objeto la transferencia de cierta cantidad de oro de 995 quilates a cambio de pagar el precio fijado el día de la compra en relación a las cotizaciones que se manejan en el mercado. Cuando se reúnen estos elementos se perfecciona el contrato de compraventa de oro de 995 quilates.

7. El objeto del consentimiento de las partes del contrato de compra-venta de oro es el objeto directo, consiste *'en la traslación de dominio de cosa cierta'* (oro laminado). Para llevar a cabo *'la traslación de dominio de cosa cierta'*, la cosa objeto del contrato debe cumplir con el artículo 1825 del Código Civil. El objeto indirecto del contrato de compraventa de oro consiste en una conducta de dar que debe cumplir la institución autorizada para la venta de oro (transmitiendo el dominio del oro); dar oro, oro que debe existir en la naturaleza, ser determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio; la determinación individual del oro lo convierte en un bien no fungible, requisito de la perfección del contrato que se da cuando se acepta la oferta, en ese momento se debe

indicar la clase de mercancía conforme a su denominación; 'quiero oro'; su calidad se fija en quilates; 'quiero oro de 995 quilates'; siguiendo los usos del tráfico mercantil; el peso, es el peso neto del oro expresado en kilogramos, esta es la norma general; 'quiero cien gramos de oro de 995 quilates'; la calidad es un dato necesario; el artículo 2016 del Código Civil ordena que 'si no se designa la calidad de la cosa, el deudor cumple entregando una de mediana calidad'; el vendedor tiene el derecho y el deber de especificar las mercancías, constituye la parte importante de su obligación de entregarlas, deben ser aptas para su uso ordinario; siguiendo con los establecido por su Norma Oficial Mexicana; 'quiero cien gramos de oro de 995 quilates para elaborar joyería'. También encierra la conducta de dar que debe cumplir el joyero cuando adquiere el oro, es pagando el precio cierto y en dinero por la adquisición del metal.

8. El consentimiento se perfecciona entre personas presentes que no se otorgan plazo; como lo establece el artículo 1805 del Código Civil. Se basa en el principio de perfeccionamiento consensual del contrato; es en favor toda persona con conocimiento de ella y la acepte (el momento de surtir efecto la aceptación, es el momento de perfeccionamiento del consentimiento), siendo necesario que acuda al lugar donde se hace la oferta, se hace a personas presente, sin fijación de plazo; el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente. Cuando existe duda del momento de perfeccionamiento, se puede recurrir al acto donde el precio es convenido, como lo señala Adame Goddard: '*...se tendrá pactado el que esté vigente en el mercado en el momento del perfeccionamiento del contrato y el artículo 100 dice que la Convención se aplicará en contratos perfeccionados después de que ella entró en vigor.*' No debe olvidarse el especial valor de los usos mercantiles.

9. El contrato de compraventa de oro de 995 quilates, es un contrato mercantil sobre calidades de mercancías determinadas y conocidas en el comercio se tendrán por perfeccionadas por el solo consentimiento de las partes. Es una compraventa incondicional, pura y simple. No precisa la exhibición de la muestra, sino que ésta es un tipo conocido en el comercio por características perfectamente identificadas; es decisivo el papel de los usos y costumbres. Basta decir: oro de 995 quilates, para que se sepan todas las características esenciales de lo comprado como si se tuviera a la vista una muestra o aun toda la

mercancía. La individualización basta que la haga el vendedor. Es consensual, oneroso y bilateral, de cosa mueble, reelaborados o no; hecho con el propósito de lucro, efectuado por un comerciante o entre comerciantes, distinguiendo la intermediación como la relación entre el productor (persona que vende); el comprador (mediador) y el consumidor (persona a quien se revende); persona que no forma parte de la relación jurídica mercantil en estudio. Con un proceso para crear una norma (discusión de la oferta antes de aceptarla y conformar un consentimiento sobre los elementos esenciales expresados en la oferta); debiendo estudiar el resultado de ese proceso que es la norma obligatoria entre las partes que conformaron el contrato, cuya principal obligación del vendedor es transmitir la propiedad del oro de 995 quilates, mediante la entrega al comprador, quien tiene como principal obligación el pago de un precio cierto y en dinero. Ante una cláusula dudosa debe prevalecer la intención de los contratantes, interpretándose el contrato como norma (su objeto es deslindar responsabilidades), sistema que recibe el nombre de teoría subjetiva o de la voluntad interna, la voluntad declarada es la que en definitiva da el alcance de las obligaciones, protegiendo la seguridad dinámica; al ser la compraventa de oro un contrato consensual, al surgir un conflicto sobre la calidad y/o cantidad del oro, deberá revisarse la voluntad declarada del joyero; al solicitar la 'Tarjeta de registro y autorización para la compra y retiro de metal', el joyero declara su voluntad de adquirir oro con características que lo hacen apto para su uso ordinario, elaboración de joyería, suponiendo se observa lo establecido por su Norma Oficial Mexicana en el expendio de la materia prima por la institución autorizada, punto discutido en el objeto indirecto del contrato en análisis.

10. La incertidumbre en la pureza del oro al momento de la adquisición se basa en que el contrato de compraventa es de buena fe, no se pone en duda el profesionalismo y la honorabilidad de las instituciones autorizadas para comercializar la materia prima de la industria joyera; salta una duda, si en estos tiempos de recesión no existe la confianza en las instituciones, antes de esos momentos ¿podía existir confianza?; no se olvide que este rubro de la economía se caracteriza por la incertidumbre en la adquisición.

11. La principal obligación del vendedor del contrato de compra-venta de oro, es la entrega del oro de 995 quilates. Obligación consistente en la realización de los actos necesarios para que el comprador pueda disponer del oro, como su dueño. Al ser un

contrato de compraventa consensual en oposición al real, no es necesaria la entrega del oro para constituir el contrato pero si para fijar la obligación de entregar lo estipulado o expresado. La partes estipulan que la entrega se hará en la sucursal de Banca CREMI donde se realiza la adquisición del oro, la propiedad se transmite al adquirente en cuanto el cajero lo nombra para la entrega, en la cantidad y con la calidad convenida, conocidas en el comercio por sus características perfectamente identificadas y aptas para la elaboración de joyería, observando lo establecido por la Norma Oficial Mexicana en el expendio de oro; y por último con los documentos relacionados con el bien.

12. El vicio es la realización defectuosa del objeto indirecto; oro de 995 quilates; del contrato de compraventa, celebrado entre la institución autorizada para el ofrecimiento de oro y el joyero que lo adquiere. El primero y mas importante de los vicios para nuestro contrato de compraventa de oro de 995 quilates es el error.

El error de la figura en estudio consiste en una creencia sobre las cualidades esenciales que determinan la función del oro (requisito esencial del contrato por ser su objeto indirecto), que está en discrepancia con la realidad, sin que intervenga una voluntad que induzca a esa falsa apreciación, pudiendo maquinar para mantenerla y determinar al sujeto en la formación de su voluntad; voluntad defectuosa por carecer de coincidencia entre la voluntad interna y la voluntad declarada.

Al adquirirse el oro laminado, la calidad esperada es de 995 milésimas, apta para la elaboración de joyería. Como la venta es a granel, las láminas carecen de símbolos que garanticen la pureza; la empresa que lo extrajo, refino, comercializó y país de origen; surgiendo una duda sobre la pureza del metal.

Despejar la duda llevara la realización de un análisis metalúrgico por persona autorizada, para obtener un certificado de pureza; el análisis se efectúa fuera de las instalaciones donde se adquirió. Si el resultado es negativo, será muy difícil reclamar. Salir del banco, se traduce en asumir el riesgo sobre la calidad. ¿Porqué es difícil reclamar el bajo grado de pureza en el oro, cuando se ha abandonado las instalaciones del lugar dónde se adquirió? Cualquier persona puede mezclar el oro para darle un quilataje, laminarlo, darle la presentación del metal laminado enajenado por una institución autorizada y tratar de sorprenderla; posible argumentado que se puede obtenerse; no olvidar que al

transmitirse la propiedad del oro al joyero, el metal carecía de símbolos que permitieran su identificación al salir de la institución donde se adquirió, haciendo casi imposible demostrar el error en que se mantuvo al joyero al momento de adquirir el oro.

13. La Norma Oficial Mexicana en el expendio de oro, es el ordenamientos jurídico que debe observar la industria joyera y toda persona involucrada en la enajenación de oro, al ser ignorada afecta a la industria, al consumidor y su poder adquisitivo, a un rubro importante de la economía y a nuestra competitividad en los mercados internacionales. Es el sistema para fijar la fineza en los metales nobles, la nomenclatura, los símbolos, especificaciones y características del producto elaborado en oro

14. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) regula sobre medidas de normalización, a través de la Dirección General de Normas, sus atribuciones se regulan en el art. 17 del Reglamento Interno de la Secretaría.

Son atribuciones de la Dirección General de Normas:

I.- Formular, revisar, aprobar, expedir y difundir las Normas Oficiales Mexicanas y Normas Mexicanas en el ámbito de competencia de la Secretaría;

V.- Verificar el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, el contraste de los artículo elaborados con metales preciosos que contengan como mínimo la Ley del Metal que se establezca en las Normas Oficiales Mexicanas respectivas, y la calibración y calidad, así como prestar los servicios inherentes a esas materias;

XI. Aplicar la Ley Federal sobre Metrología y Normalización en el ámbito de competencia de la Secretaría y la Ley Federal de Protección al Consumidor en la relativo a formular, revisar, aprobar, expedir y difundir las Normas Oficiales Mexicanas, así como las disposiciones derivadas de dichas leyes;

De la anterior relación de fundamentos jurídicos, encontramos que nuestro País cuenta con los medios e instrumentos legales, para establecer un correcto sistema de normalización, proporcionando seguridad y protección al consumidor.

15. Es difícil seguir las huellas del marcaje en esta materia, en México pocas veces se observan las regulaciones. Es muy importante el estudio de este elemento, el cual, nos permite fijar la fecha de la obra, maestro, ensayador (oficio destinado a revisar los metales nobles que le presentaran para su análisis, comprobando su calidad), y su lugar de origen; el libro "Marcas de Platería Hispanoamericana, siglos XVI-XX" de Cristina Esteras Martín contiene un estudio profundo sobre las marcas en esta industria. Justo Nava Negrete en el capítulo tercero de su libro *Derecho de las marcas*, menciona que con la Independencia Mexicana no hubo cambios en los métodos y procedimientos de Gobierno; la primera regulación jurídica especial que se hizo de las marcas fue a través del segundo Código de Comercio de 1884 otorgándole naturaleza mercantil. La importancia de este Código radica en que se incluye un capítulo titulado "De la Propiedad Mercantil", en el cual, se regula por primera vez las marcas de fábricas, vigente hasta la entrada en vigor de la ley de marcas de fábricas de 1889, derogada por la nueva ley de 1903. El 11 de diciembre de 1928 surge la "Ley de Marcas, Avisos y Nombres Comerciales y su Reglamento", que por primera vez se incluye en el reglamento una clasificación de artículos; entre ellos el número 28 correspondía a la "Joyería y vajilla de metal fino". Con Decreto de 29 de diciembre de 1949 se reforman los artículos 98, 155 y 270 de la Ley de Propiedad Industrial, que también fue adicionada con el artículo 227. Estos preceptos mencionan el régimen de las marcas de uso obligatorio. Con el Decreto de 22 de Septiembre de 1952 se declara obligatorio el uso de marcas para todos los artículos de plata labrada; el motivo que llevo a la autoridad para expedir dicho documento se basa en reconocer un comercio irregular en la venta y distribución de este producto, originado principalmente por la falta de determinación de su procedencia, que obliga al público a pagar precios desproporcionados o que no corresponden a su exacta calidad; concluyendo con la necesidad de regularizar en beneficio de los propios industriales, consumidores y del prestigio nacional.

16. Las marcas las imprime el productor, este acto es el que se presta para realizar un sin número de actos irregulares en la comercialización de los efectos elaborados en oro, aunque exista una NOM. El comercio de joyas siempre a representado este problema, de hecho este es el único problema, para tratar de solucionarlo surgió la NOM; instrumento jurídico que inserta seguridad jurídica en la relación jurídico comercial mercantil nacida

entre la industria joyera y las instituciones autorizadas para comercializar el oro en su mas alto grado de pureza comercial.

En el transcurso de esta tesis se demostró que han sido letra muerta las diferentes NOM que han existido para regular este rubro de la economía nacional, inobservancia que se inicia en el momento en que la industria joyera adquiere el oro en las instituciones autorizadas; si eso pasa en ese rubro que puede esperarse en las relaciones jurídico comerciales de compra realizada por el consumidor, relaciones inyectadas de dinamismo e ignorancia de la población.

La LFMN establece la obligación de ostentar la contraseña que denote el cumplimiento de la NOM (art. 77 LFMN). Debe resurgir la figura del ensayador, no es necesario que sea un burócrata, con el avance y dinamismo de la sociedad, el ensayador puede ser un particular autorizado; el ensayador otorga una certeza comercial, no para el productor, es una garantía para el consumidor. El consumidor paga un alto precio para asegurar su compra, todos pagamos un valor más alto en los productos con el fin de estar seguros o asegurados de que nuestras transacciones se realicen en el mejor de los términos y con los características que se buscan o necesitan; pagar una joya integrada con la figura de un ensayador otorga seguridad al consumidor. Por eso se compra oro, para asegurar el patrimonio, no para deteriorarlo.

17. La Ley Federal sobre Metrología y Normalización establece los laboratorios acreditados, organismos facultados para realizar contrastes. El resultado del contraste se hará constar en un dictamen que será firmado por la persona facultada por el laboratorio acreditado; dictamen con validez ante las dependencias y entidades de la administración pública federal (art. 83 LFMN). Este es el camino a seguir para asegurarse de la calidad de lo que adquieren; medio de prueba contra posibles engaños; no debe olvidarse que el contraste es la comprobación de lo marcado en los objetos. Este procedimiento de comprobación; al igual que la certificación; no es aplicable en la compraventa mercantil entre las instituciones autorizadas para la comercialización del oro y la industria joyera.

18. El tipo de relación entre el consumidor y el vendedor (joyero) es de tipo civil, recibiendo el nombre de relación jurídico civil regida por el derecho común o Código Civil. Para sustentar el anterior comentario el maestro Felipe de J. Tena con la siguiente

disertación dice: *...un acto de interposición entre productores y consumidores, aunque se inspire en un propósito de lucro y reúna los demás caracteres que hemos dicho, no puede llamarse acto mercantil, ni caer dentro de la esfera de aplicación del Código de Comercio.* El proceso de formación de una relación jurídico civil de compraventa de efectos elaborados en oro? Se inicia con una oferta de venta de efectos elaborados en oro de diferentes quilatajes o grados de pureza al público en general por medio de su exhibición en los aparadores de las joyerías.

Cuando el consumidor realiza el proceso de selección del efecto elaborado en oro, se le muestra y se le proporcionan las características de la pieza; se forma en el interior de su voluntad el deseo de adquirir ese objeto. Al pedir se le venda ese objeto, manifiesta su aceptación a la oferta del joyero. El primer efecto que produce la aceptación es perfeccionar el contrato y el segundo es impedir la revocación. Antes de ser aceptada la policitud, quien adhiere su voluntad debe ser una persona capaz. Cumplidos estos requisitos, surge el consentimiento de las partes para celebrar un contrato, se forma por la oferta de venta del efecto elaborado en oro y por la aceptación de la misma; acuerdo de voluntades o elementos sensibles que revisten exteriormente a las conductas, libre de vicios, que tienen por objeto la transferencia de un efecto elaborado en oro a cambio de pagar el precio fijado el día de la compra en relación a las cotizaciones que se manejan en el mercado. Cuando se reúnen estos elementos se perfecciona el contrato de compraventa de un efecto elaborado en oro.

El objeto directo de este contrato consiste 'en la traslación de dominio de cosa cierta' -efecto elaborado en oro-; para llevar a cabo 'la traslación de dominio de cosa cierta', la cosa objeto del contrato debe reunir los requisitos del artículo 1825 del Código Civil. El objeto indirecto del contrato de compraventa en estudio consiste en una conducta de dar que debe cumplir el joyero (transmitiendo el dominio del oro); dar un efecto elaborado en oro, oro que debe existir en la naturaleza, ser determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio; la determinación individual del efecto elaborado en oro lo convierte en un bien no fungible.

Un requisito de la perfección del contrato que se da cuando se acepta la oferta, es indicar la clase de mercancía conforme a su denominación; 'quiero un anillo de oro'; su

calidad se fija en quilates o milésimas; 'quiero un anillo de oro de catorce quilates'; siguiendo los usos del tráfico mercantil se indica el peso, es el peso neto del oro expresado en kilogramos, esta es la norma general; 'quiero un anillo de oro de catorce quilates con los gramos que marque la báscula en el momento de su individualización'; la calidad es un dato necesario.

19. El lenguaje comercial en la industria joyera lleva al consumidor a una confusión, es decir, existe un doble lenguaje que describe la calidad de las piezas, es a través de las palabras '*oro ley*' y '*oro comercial*'. Cuando se pregunta la calidad o los quilates, el joyero puede responder: *es de tantos quilates*; si el consumidor realmente sabe comprar, muy distinto a *saber mucho sobre oro*, como suele decir la mayoría de consumidores engañados; preguntará: *¿ley o comercial?*. Es necesario hacer este tipo de pregunta con el fin de determinar la calidad que desea adquirirse. En este punto es atinado el requisito contenido en el punto 5.2.4 del nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana, al solicitar al joyero o comercializador:

Los comerciantes de joyería o artículos de oro están obligados a proporcionar al consumidor, mediante aviso visible y permanente en sus establecimientos, la equivalencia de quilates a milésimas.

20. El contrato de compraventa de efectos elaborados en oro a ensayo, es un contrato civil sobre la calidad de las mercancías determinadas y conocidas en el comercio, perfeccionadas por el consentimiento. Es una compraventa incondicional, pura y simple, que precisa la exhibición de la muestra; ya no es tan decisivo el papel de los usos y costumbres cuando existe una Ley Federal sobre Metrología y Normalización, una Norma Oficial Mexicana y una Ley Federal de Protección al Consumidor; basta decir: un efecto elaborado en oro de ciertos quilates, para que se sepan todas las características esenciales de lo comprado, cumpliendo con la normatividad señalada. La individualización basta que la haga el vendedor. Es consensual, oneroso y bilateral, de cosa mueble elaborado en oro; hecho con el propósito de ornato, efectuado por un comerciante y un consumidor. Con un proceso para crear una norma (discusión de la oferta antes de aceptarla y conformar un consentimiento sobre los elementos esenciales expresados en la oferta); debiendo estudiar el resultado de ese proceso que es la norma obligatoria entre las partes que conformaron el

contrato, cuya principal obligación del vendedor es transmitir la propiedad, mediante la entrega al comprador, quien tiene como principal obligación el pago de un precio cierto y en dinero. Ante una cláusula dudosa debe prevalecer la intención de los contratantes, interpretándose el contrato como norma (su objeto es deslindar responsabilidades), sistema que recibe el nombre de teoría subjetiva o de la voluntad interna, la voluntad declarada es la que en definitiva da el alcance de las obligaciones, protegiendo la seguridad dinámica; al ser la compraventa de oro un contrato consensual, al surgir un conflicto sobre la calidad y/o cantidad del oro, deberá revisarse la voluntad declarada del consumidor; el consumidor declara su voluntad de adquirir oro con características que lo hacen apto para su uso ordinario, el uso de joyería para el arreglo personal u ornato, suponiendo se observara el Nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana del dieciocho de enero de 1995 en el expendio de joyería.

La incertidumbre en la pureza del oro al momento de la adquisición se basa en que el contrato de compraventa es de buena fe, siempre se ha puesto en duda el profesionalismo y la honorabilidad de la industria joyera. Desconfianza que no tendría fundamento si la autoridad hubiera hecho cumplir todas y cada una de las disposiciones relacionadas con el objeto de esta investigación, ha nacido una nueva Ley Federal sobre Metrología y Normalización; un proyecto de Norma Oficial Mexicana que recibió comentarios de varios sectores de la sociedad; una Norma Oficial Mexicana derogada por un Nuevo Proyecto de Norma Oficial Mexicana; todo en un plazo de tres años, sin existir una clara línea en esta industria.

21. El vicio en la relación jurídica civil es una realización defectuosa del objeto indirecto; una pieza de joyería; del contrato de compraventa, celebrado entre el joyero y el consumidor. El primero y más es el error, consiste en una creencia sobre las cualidades esenciales que determinan la función de una joya de oro (requisito esencial del contrato por ser su objeto indirecto), estando en discrepancia con la realidad, sin intervenir una voluntad que induzca a la falsa apreciación, pudiendo maquinarse para mantenerla y determinar al sujeto en la formación de su voluntad; voluntad defectuosa por carecer de coincidencia entre la voluntad interna y la voluntad declarada. Cuando se adquiere una joya de oro, el joyero no interviene en la voluntad del comprador, no inducen a la falsa creencia de su

realidad, no emiten un juicio sobre el objeto que entregará y el comprador creará haber adquirido lo solicitado; este acto recibe el nombre de: error común. b) de hecho. b') nulidad. A'') sobre la substancia, siguiendo la clasificación de Gutiérrez y González.

22. La lesión si se aplica en la relación jurídica en estudio. Consistente en un error en cuanto al valor de lo que se da, respecto de lo que se recibe provocando un menoscabo patrimonial absolutamente inicuo, contemporáneo a la celebración del contrato.

23. Todos los objetos elaborados con metales nobles o preciosos deben ser contrastados antes de su comercialización, entendiéndose por contrastar: ensayar o comprobar y fijar la ley, peso y valor de las monedas o de otros objetos de oro o plata y sellar éstos últimos con la marca del contraste cuando ejecuta la operación el perito oficial.

24. El ensayador puede ser un particular; todas las piezas del lote que contraste serán marcadas con un símbolo o logotipo, el cual, garantizará la calidad de los metales.

25. El artículo 75 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización dice: *Es obligatorio el contraste de los artículos de joyería y orfebrería elaborados con plata, oro, platino, paladio y demás metales preciosos. La certificación se efectuará sobre los artículos que contengan como mínimo la Ley del metal que se establezca en las normas oficiales mexicanas respectivas.* Debe decir: Es obligatorio el contraste de las joyas y alhajas elaboradas con plata, oro, platino, paladio. El contraste se efectuará sobre los artículos que contengan como mínimo el quilate(K) del metal que se establezca en la Norma Oficial Mexicana.

26. El punto 6 *Muestreo* del proyecto de NOM. dice: *El muestreo se realizará a petición de parte o para la verificación de la ley de los metales preciosos por la autoridad competente.* Debe decir: El muestreo es obligatorio y se realizará para la verificación del quilate (K) de los metales preciosos por la autoridad competente antes de la comercialización de los artículos objeto de la presente Norma Oficial Mexicana.

27. El título del proyecto de Norma Oficial Mexicana es: *Información comercial - Alhajas o artículos de oro, plata, platino y paladio.* Debe decir: Información comercial - Joyas y alhajas de oro, plata, platino y paladio.

28. El punto 1. *Objetivo y campo de aplicación* dice: *La presente Norma Oficial Mexicana establece la información comercial que deben contener las alhajas o artículos*

de oro, plata, platino y paladio que se comercialicen en territorio nacional. Debe decir: La presente Norma Oficial Mexicana establece la información comercial que deben contener joyas y alhajas de oro, plata, platino y paladio que se comercialicen en territorio nacional.

29. El mismo punto en su segundo párrafo dice: *Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma, los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para joyería. También todos aquellos objetos, piezas y antigüedades (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 75 años como mínimo) fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la responsabilidad de la veracidad de los atributos en cada uno de sus artículos.* Debe decir: Quedan fuera del campo de aplicación de esta Norma, los relojes, plumas, encendedores, lentes y los herrajes, componentes y partes para joyas y alhajas. También todas aquellas joyas y alhajas antiguas (considerando para los efectos de esta Norma como antiguo 100 años como mínimo) y todos aquellos objetos fabricados con los materiales que se establecen en la presente, en la inteligencia de que las empresas dedicadas a la importación y comercialización de estos objetos tendrán la obligación de proporcionar el certificado de autenticidad expedido por el Instituto competente por cada artículo que se comercialice.

30. El punto 3.2 *Alhajas* dice: *artículos de oro, plata, platino y paladio: Son todos aquellos artículos de joyería y orfebrería, elaborados con metales puros o en aleación con otros metales.* Debe decir: Mueble preciosos, para adorno de mucho valor y estima, elaborado en oro, plata, platino y paladio puros o en aleación con otros metales.

31. El punto 3.3 *Contraste* dice: *Es la determinación de la ley de los objetos de oro, plata, platino y paladio y su expresión en los artículos.* Debe decir: 3.3 Contrastar: Ensayar o comprobar y fijar la ley, peso y valor de las monedas o de otros objetos de oro o plata y sellar éstos últimos con la marca del contraste cuando ejecuta la operación el perito oficial.

32. El punto 3.4 *Espécimen de prueba* dice: *Es aquella porción de la pieza o lote en la que se ha de determinar la ley de oro, plata, platino y paladio.* Debe decir: Es aquella pieza del lote en la que se ha de practicar un contraste.

33. El punto 3.5 *Joyería* dice: *Son los objetos que se destinan al uso u ornato personal.* Debe decir: : Local donde se montan y venden joyas.

34. El punto 3.6 *Ley de oro, plata, platino y paladio* dice: *: Es la relación entre el peso de oro, plata, platino y paladio y el peso total de la aleación expresada en quilates o milésimas, cuando se trate de oro y exclusivamente en milésimas cuando se trate de platino, plata y paladio.* Desaparece por crear confusión con el significado de la palabra quilate.

35. El punto 3.8 *Orfebrería* dice: *Son los objetos que se destinan al uso o al ornato, exceptuando los de tipo personal.* Desaparece por ser errónea su definición.

36. El punto 3.10 *Quilates* dice: *Es la vigésima cuarta parte en peso, que contiene de oro puro cualquier aleación de este metal y se identifica con la letra mayúscula (K).* Debe decir: Cada una de las veinticuatroavos partes en peso de oro puro que contiene cualquier aleación de este metal, y que a su vez se divide en cuatro gramos. Así, se dice oro de veintidós quilates a la liga de once partes de oro y una de cobre 22K es 22/24; 14K es 14/24, o 58.3% de oro puro.

37. Se agregarán los punto:

a) Joya: objeto decorativo hecho para el adorno del cuerpo, especialmente de las mujeres; usualmente, pero no siempre, de materiales como el oro, plata, paladio o platino, con perlas o piedras preciosas o sin ellas, teniendo un alto valor comercial.

b) Joyero: persona que tiene por oficio aplicar las técnicas de orfebrería, obteniendo objetos artísticos, y/o vende joyas, Sinón. de orfebre.

c) Muestreo: Instrumento de investigación, con el cual se seleccionan las unidades o muestras representativas, para obtener datos acerca del lote que se investiga.

d) Ensayar: hacer el ensayo para saber o comprobar la calidad o la ley de los metales preciosos.

e) Ensayador: El que tiene por oficio ensayar los metales.

38. El punto 4 *Clasificación* dice: *Los objetos de oro, plata, platino y paladio se clasifican en los tipos: I Joyería; II Orfebrería.* Debe decir: I Joyas; II Alhajas.

39. El punto 5 *Ley de los metales* y el punto 5.1.1 *De la ley mínima*; deben decir: 5 Quilates y 5.1.1 Pureza mínima.

40. El punto 5.1.1 *De la ley mínima* dice: *Sólo podrán anunciarse como artículos de joyería u orfebrería de metales preciosos, los que contengan como mínimo la ley*

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

siguiente: ORO 10 QUILATES (417 MILÉSIMAS). Debe decir: : Sólo podrán anunciarse como joyas o alhajas de metales preciosos, los que contengan como mínimo el quilate siguiente: ORO 10 QUILATES K (417 MILÉSIMAS 10/24)

El punto 5.1.2.1 tiene el siguiente cuadro:

<i>10K como mínimo</i>	<i>9,93K</i>
<i>12K como mínimo</i>	<i>11,93K</i>
<i>14K como mínimo</i>	<i>13,93K</i>
<i>18K como mínimo</i>	<i>17,93K</i>

Debe ser:

10K o 10/24 como mínimo	9,93K
12K o 12/24 como mínimo	11,93K
14K o 14/24 como mínimo	13,93K
18K o 18/24 como mínimo	17,93K

41. El mismo punto en su segundo cuadro dice: *En piezas terminadas con soldadura, menos de 0,118K que equivalen a 5 milésimas, esto es:*

<i>10K como mínimo</i>	<i>9,88K</i>
<i>12K como mínimo</i>	<i>11,88K</i>
<i>14K como mínimo</i>	<i>13,88K</i>
<i>18K como mínimo</i>	<i>17,88K</i>

Debe ser:

10K o 10/24 como mínimo	9,88K
12K o 12/24 como mínimo	11,88K
14K o 14/24 como mínimo	13,88K
18K o 18/24 como mínimo	17,88K

42. El punto 5.1.3 *Aditamentos y rellenos* dice: *Los aditamentos de funcionamiento de los objetos de oro, plata, platino y paladio, deben ser de metales preciosos, excepto algunos agregados que por su función tengan que ser de otro material, como el caso de resortes, muelles, hojas de cuchillo, picos de tenedor de acero inoxidable, etc. Estos aditamentos no deben ser objeto de consideración al determinar el peso para evaluar la ley del artículo en cuestión.* Debe decir: Los aditamentos de funcionamiento de los objetos

de oro, plata, platino y paladio, deben ser de metales preciosos, excepto algunos agregados que por su función tengan que ser de otro material, como el caso de resortes, muelles, hojas de cuchillo, picos de tenedor de acero inoxidable, etc. Estos aditamentos no deben ser objeto de consideración al determinar el peso para evaluar el quilate del artículo en cuestión.

43. El punto 5.2 *Del marcado* dice: *a) La cantidad numérica que indique la ley del metal, En el caso de oro en quilates o milésimas y para la plata, platino y paladio en milésimas.* Debe decir: *a) La cantidad numérica que indique la pureza del metal, En el caso de oro en quilates o milésimas y para la plata, platino y paladio en milésimas.*

44. En su inciso *e)* dice: *Número de registro de contraste del importador o del productor nacional.* Debe decir: *e) Número de registro del joyero, orfebre o productor, del importador y del comercializador. El tercer párrafo dice: El grabado de la figura o signo registrado de cada productor o importador será opcional.* Debe decir: *El grabado de la figura o signo registrado de cada del joyero, orfebre o productor, del importador y del comercializador será opcional. El cuarto párrafo dice: La información anterior debe presentarse grabada, estampada o quintada en el cuerpo de los propios productos...* Debe decir: *La información anterior debe presentarse grabada, estampada o marcada en el cuerpo de los propios productos...*

45. El punto 5.2.2 dice: *Cuando los artículos de joyería y orfebrería...* Debe decir: *Cuando las joyas y alhajas...*

46. El punto 5.2.4 dice: *Los comerciantes de joyería u artículos de oro...* Debe decir: *Los comerciantes de joyas u alhajas de oro...*

47. El punto 6 *Muestreo* dice: *Este se debe aplicar a efecto de constatar la veracidad de la información comercial de las piezas que se anuncien...* Debe decir: *Este se debe aplicar para la verificación del quilate de las piezas que se anuncien...*

48. El punto 6.3 *Criterio de aceptación conforme NMX-Z-012* dice: *Se acepta el lote si los resultados de las determinaciones de la ley mínima efectuados cumplen con la especificación establecida por la misma Norma. El lote se rechaza, si uno o más de los resultados citados no cumple con la especificación de la ley correspondiente.* Debe decir: *Se acepta el lote si los resultados del ensayo es igual al quilate expresado en la pieza y la*

IRREGULARIDAD JURÍDICA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE METALES NOBLES

factura o documento en que se señale la cantidad del mismo, cumpliendo con la especificación establecida por la misma Norma. El lote se rechaza, si uno o más de los resultados citados no cumple con la especificación de la Norma.

BIBLIOGRAFÍA

- *Las artes y los gremios en la Nueva España, Francisco Santiago Cruz, Colección Milenio, Editorial JUS, segunda ed., 1992, México, D.F.
- *Historia Universal, Tomo I; Espasa Calpe, México, D.F., 1973.
- *La Empresa, Bauche Garcindiego, Editorial Porrúa, segunda ed., 1983, México, D.F.
- *Derecho Mercantil, Manilla Molina, Editorial Porrúa, 25ª ed., 1987, México, D.F.
- *Derecho Mercantil Mexicano, Felipe de Jesús Tena, Editorial Porrúa, 12ª ed., 1986, México, D.F.
- *Introducción a la historia del Derecho Mexicano, Guillermo F. Margadant S., Editorial Esfinge, quinta ed., 1986, México, D.F.
- *Qué sucedió en la Historia, V. Gordón Childe, Editorial Leviatan, tercera ed., 1987, México, D.F.
- *Orfebrería Precolombina y Colonial, Emma Sánchez Montanés, Biblioteca Iberoamericana, 1990, México, D.F.
- *Historia de México, de la época prehispánica a nuestros días, Fernando Orozco L., Editorial Panorama, décima ed. 1987, México, D.F.
- *Enciclopedia Autodidáctica Quillet, Tomo IV; México, D.F., 1974
- *Marketing Internacional de Productos Internacionales, Carlos Allucva, El Colegio de México, 1995, México, D.F.
- *Orígenes de Europa, Las grandes épocas de la humanidad, Gerald Simons y los redactores de los libros Time Life, Time-Life Internacional, 1971.
- *Derecho comercial y económico, parte general; Raúl Anibal Etcheverry, Editorial Astrea, 1994, Buenos Aires, Argentina.
- *Pequeño Larousse Ilustrado, Ediciones Larousse
- *Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española; Espasa-Calpe
- *Super Enciclopedia Temática Ilustrada, Tomo IV; México, D.F., 1976
- *La minería y la metalurgia en la América Española durante la Época Colonial, Modesto Bargallo, Fondo de Cultura Económica, 1955, México, D.F.
- *Décadas del Nuevo Mundo, D. I. L. IV, C. III, Buenos Aires, 1944.
- *Cartas de Relación, Hernán Cortés, Colección Austral, tercera ed. Espasa Calpe Argentina, 1982.
- *El tributo en la Nueva España, José Miranda, El Colegio de México, primera reimpresión 1989, México, D.F.
- *Ordenanzas de Gremios de la Nueva España, Francisco del Barrio. Publicación de Genaro Estrada, segunda ed. 1921 México, D.F.
- *Las artes industriales en la Nueva España, Manuel Romero de Terreros, Editorial JUS, séptima ed. 1992, México, D.F.
- *Derecho de la Marcas, Nava Negrete; Editorial Porrúa, 1985, México, D.F.
- *Marcas de platería Hispanoamericana, Siglos XVI-XX, Cristina Esteras Martín, Editorial Tuero, 1992, Madrid, España.
- *El oro, Tomos I y II, Jorge Alsina Benavente, Editorial Alsina, 1989, Madrid, España.
- *Tesoros de la Edad Oscura en Europa, Ariadne Galleries, Nueva York 1992.
- *El nuevo mundo del oro, Timothy Green, Editorial Planeta, decimoquinta ed. 1984, México, D.F.
- *El contrato de compra venta internacional, Adame Goddard, McGraw Hill, 1993, México, D.F.
- *Diccionario de la investigación científica, Mario Tamayo y Tamayo; Grupo Noriega Editores
- *Enciclopedia Universal Ilustrada, Espasa-Calpe
- *Enciclopedia McGraw-Hill de Ciencia y Tecnología, Segunda edición; tomos I, II, IV y V
- *Diccionario Enciclopédico Gijalbo

LEGISLACIÓN

1. Código Civil en materia común y para toda la República en materia federal;
2. Código de Comercio;
3. Ley Federal de Protección al Consumidor;
4. Ley Orgánica de la Administración Pública Federal;
5. Reglamento Interno de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
6. Ley Federal sobre Metrología y Normalización
7. NOM DGN-B-23-1947;
8. NOM DGN-R-35-1955;
9. Memorandum No. 88, 9 marzo 1965, Dirección General de Normas;
10. NOM DGN-R-35-67;
11. NOM DGN-B-23-74;
12. NOM DGN-W-9-1974;
13. NOM DGN-W-42-1974;
14. Instructivo para el trámite de registro de la figura o signo distintivo que pretendan utilizar los productores de artículos de joyería y orfebrería de oro, plata y platino y paladio así como de la forma de realizar el contraste de los mismos;
15. Acuerdo relativo a la información que deberán contener los artículos de joyería y orfebrería de oro, plata, platino y paladio;
16. Acuerdo que modifica y adiciona el del 7 de mayo de 1979;
17. Decreto por el que se abrogan diversos ordenamientos que declaran obligatorio el uso de marcas en diversos artículos;
18. Proyecto de norma oficial mexicana NOM-033-SCFI-1993;
19. Norma Oficial Mexicana NOM-033-SCFI-1994;
20. Proyecto de norma oficial mexicana NOM-033-SCFI-1994;
21. Respuesta a los comentarios recibidos respecto al Proyecto de Norma , Información comercial - Alhajas o artículos de oro, plata, platino o paladio - Especificaciones y métodos de prueba.
22. Listado de laboratorios acreditados ante el Sistema Nacional de Acreditamiento de Laboratorios (SINALP);
23. Relación de organismos de certificación, laboratorios de pruebas y unidades de verificación que podrán certificar y verificar el cumplimiento de las normas oficiales mexicanas y demás funciones que establezcan las disposiciones aplicables en la materia;
24. Aviso mediante el cual se da a conocer la política de certificación oficial de los productos sujetos al cumplimiento con Normas Oficiales Mexicanas;

ARTÍCULOS

'La Norma Oficial Mexicana', artículo de Agustín Jurado G., publicado en la sección Comercio Exterior del periódico *El Financiero*, México, D.F. 4 de agosto de 1994.

BIBLIOGRAFÍA