



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

ARAGÓN

“LOS CONTRARRECIBOS COMO PRUEBA PLENA DE
LA RECEPCIÓN DE MERCANCÍA EN LA
COMPRAVENTA MERCANTIL”

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA:

LUIS MANUEL JURADO GONZÁLEZ

SEMINARIO DE DERECHO FISCAL, MERCANTIL Y ECONÓMICO

ASESOR:

LIC. ANTONIO LUNA CABALLERO



FES Aragón

Nezahualcóyotl, Estado de México, ABRIL DE 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

Las palabras descritas a continuación son una forma humilde de agradecer a todas aquellas personas que han contribuido al logro más importante de mi vida.

En primer lugar a mi madre Luisa González Cedillo, quien es el motor de mi vida y la persona que más amo en este mundo, ella con el ejemplo me ha enseñado que el trabajo, la perseverancia y dar el máximo esfuerzo, son la base fundamental del éxito, pero también me ha dado, educación, cariño y comprensión puesto que ha estado en todo momento regalándome el aliento que necesito para continuar adelante y creo que jamás encontraré amor más limpio y puro que ese, por lo que al momento de obtener el tan ansiado título, no le he de pagar nada, sino todo lo contrario aumentará mi deuda por todo el esfuerzo y sacrificio que a la fecha hace, pues seguro estoy del amor que me tiene y que no puedo pagar con nada.

A mi padre Manuel Jurado Aguilar, que desde el cielo me bendice y guía, y que en vida me enseñó a no temer y luchar por obtener lo que uno desea y derribar obstáculos para lograrlo y quien estoy seguro a la fecha me ama tanto como lo hizo en vida, y quien prometió acompañarme en todo momento lo cual estoy seguro que así sucede, puesto que los recuerdos y aquel humor algunas veces ácido viven en mi corazón.

A mi hermano Pedro Saúl Pliego Ríos, pues el logró con su carisma llenar aquel hueco que pudiese tener un hijo único, te quiero mucho hermano y ojalá siempre podamos compartir los éxitos que la vida nos aguarde, eres el vivo ejemplo de la nobleza y el optimismo que me contagian.

A mi querido amigo Gaudencio López Serviño, quien también guía mis pasos desde el cielo y que con su ejemplo me enseñó que la vida no es sencilla pero sí hermosa y llena de bendiciones, agradeceré infinitamente todo su apoyo y la paciencia que tuvo con este muchacho testarudo y necio.

A mi mentora y gran amiga la Licenciada Martha Martínez Navarrete quien a la fecha me enseña y orienta tanto en la vida personal como profesional, te quiero mucho y ojalá podamos seguir mirando juntos hacia adelante en todo momento.

A mis queridos amigos Sergio, Tariq, Mauricio, Armando, Juan, Rosario, David, Rulo, Nancy, Jonás, Marco y el inolvidable Panchito con quienes pasé los mejores momentos de la etapa universitaria.

A la Jefatura de la Carrera de Derecho, ese grupo de personas emprendedoras y trabajadoras que día a día y con mucho esfuerzo luchan por cubrir las necesidades de tanto joven estudiante, pero en especial a tres personas, de quienes estaré infinitamente agradecido; al Maestro Gustavo Jiménez Galván, quien me dio la oportunidad de formar parte del personal de la maravillosa Universidad Nacional Autónoma de México lo cual agradeceré toda la vida, al Licenciado Víctor Benítez Valencia, primero por la gran amistad que me ha otorgado, y segunda por todo el apoyo incondicional que ha mostrado para mi persona, a la Licenciada Yadira Guzmán Rivera, por la confianza que depositó en mí, al otorgarme la oportunidad de estar frente a un grupo.

A los integrantes del el gran equipo de profesores ayudantes y prestadores del servicio social de la Jefatura de Derecho y ahora grandes amigos, Isabel, Laura, Daniel, Alejandro, Marisol, Rafael, Víctor, Darinel, Juan, pero en especial a Antonio y Eric, gracias amigos.

A mi asesor y profesor de carrera el Licenciado Antonio Luna Caballero, por todo el apoyo que me ha brindado, por todo el vasto conocimiento que posee, pero en especial por la amistad que me ha ofrecido.

A todos los profesores de la carrera de Derecho, en especial a los licenciados, licenciadas, maestras y maestros, María Angélica Domínguez, Noemy Luna López, Antonio Soberanes Mendoza, Flor Beatriz Aguirre Buján, Sergio Acosta González, René Alcántara Moreno, Francisco Jesús Ferrer Vega, Narciso Raúl Juárez García e Ignacio Castellanos González, quienes con sus conocimientos transmitidos han logrado que llegue a estas instancias y no hay forma de agradecer el gran esfuerzo que hacen, y que dan lo mejor de sí puesto que no es nada fácil estar frente a un grupo de jóvenes inquietos, gracias profesores.

A mi Universidad Nacional Autónoma de México, empezando por la Escuela Nacional Preparatoria 7 Ezequiel A. Chávez, y terminando por la gloriosa Facultad de Estudios Superiores Aragón, que me han recibido en sus instalaciones durante 13 años a la fecha y que me siento orgulloso de la pertenencia que tengo hacia esta gran institución, primero como estudiante y después como académico.

Por último me agradezco a mí mismo por darme la oportunidad de intentarlo y creer en mí bajo cualquier circunstancia.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	PÁG. I
GENERALIDADES DEL DERECHO MERCANTIL	1
1.1 DERECHO MERCANTIL	1
1.1.1 Antecedentes del Derecho Mercantil:	3
1.1.2 Fuentes del Derecho Mercantil:	6
1.1.3 El Comercio:	9
1.2 LEYES MERCANTILES GENERALES Y ESPECIALES	15
1.2.1 Código de Comercio:	17
1.2.2 Fundamentos Constitucionales:	19
1.2.3 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito:	22
1.2.4 Ley General de Sociedades Mercantiles:	24
1.2.5 Código Civil Federal:	29
1.2.6 Código Federal de Procedimientos Civiles:	32
1.3 ACTOS DE COMERCIO	34
1.3.1 Actos y Hechos Jurídicos:	37
1.3.2 Criterios del Acto de Comercio:	40
1.3.3 Clasificación de los Actos de Comercio:	41
1.4 SUJETOS DEL DERECHO MERCANTIL	43
1.5 LOS CONTRATOS MERCANTILES	51
1.5.1 Naturaleza Jurídica:	52
1.5.2 Supletoriedad de los contratos mercantiles:	55
1.5.3 Consensualismo y Formulismo:	57
1.5.4 Lesión en los contratos:	58
1.5.5 El plazo:	62
1.5.5 La mora:	63
1.5.6 Prescripción:	65
LA COMPRAVENTA MERCANTIL	67
2.1 DEFINICIÓN	67
2.2 CARACTERÍSTICAS	69
2.3 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA	72

2.3.1 Elementos reales:	74
2.3.2 Elementos Personales:	76
2.4 MODALIDADES DE COMPRAVENTA.....	78
2.4.1 Compraventa sobre muestras y calidades:.....	79
2.4.2 Compraventa de Cosas Sujetas a Prueba que se Pesan y se Miden:.....	82
2.4.3 Compraventa a plazos y a futuro:	84
2.4.4 Compraventa contra documentos:	85
2.4.5 Compraventa con reserva de propiedad:.....	88
2.5 CONTENIDO DEL CONTRATO	89
2.6 PARTES EN EL CONTRATO Y SUS OBLIGACIONES.	91
2.7 DISTINCIÓN CON LA COMPRAVENTA CIVIL.	96
2.8 EXTINCIÓN E INCUMPLIMIENTO.	98
LOS CONTRARRECIBOS Y LOS DOCUMENTOS QUE LOS COMPLEMENTAN.	100
3.1 NATURALEZA JURÍDICA.....	100
3.2 MARCO NORMATIVO.	102
3.3 DOCUMENTOS QUE AMPARAN LOS CONTRARRECIBOS.	107
3.4 LA FACTURA.....	110
3.4.1 La factura como título de crédito:	119
3.4.2 Clases de factura:	123
3.4.3 Revisión de facturas:	124
3.5 EL ALBARÁN O NOTA DE REMISIÓN	125
3.5.1 Documentos privados como constancia de recepción de mercancía:	128
3.5.2 La petición de mercancía:.....	129
3.6 DOCUMENTOS PARECIDOS A TÍTULOS EJECUTIVOS	130
3.7 DIFERENCIA ENTRE LOS CONTRARRECIBOS Y LOS TÍTULOS DE CRÉDITO	134
EL JUICIO ORDINARIO MERCANTIL.	136
4.1 LA ACCIÓN DE PAGO EN PESOS.	136
4.2 LOS CONTRARRECIBOS COMO DOCUMENTO BASE DE LA ACCIÓN.	139
4.3 LAS FACTURAS COMO COMPLEMENTO DEL CONTRARRECIBO EN LAS PRUEBAS.	142
4.4 LA NEGATIVA DE ADEUDO EN EL JUICIO ORDINARIO MERCANTIL.....	142

4.5 LA JURISPRUDENCIA CON REFERENCIA A LOS CONTRARRECIBOS	143
4.7 REFORMA A LOS ARTÍCULOS 371 AL 387 DEL CÓDIGO DE COMERCIO.	149
CONCLUSIONES.	152
BIBLIOGRAFÍA.	155

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo tiene el objeto de realizar un estudio minucioso de los actos de comercio, de la calidad de las personas que intervienen en los mismos y de forma más específica de la compraventa, para posteriormente enfocarnos en las controversias derivadas de estas obligaciones, y la forma en que serán dirimidas ante el órgano jurisdiccional, tomando en cuenta los medios de prueba que se utilizan y también el dolo con el que algunos comerciantes actúan, acostumbrados a hacer valer en su favor los inadecuados usos mercantiles que efectúan, con la finalidad de evadir responsabilidades y obtener un lucro indebido mediante acciones que repercuten incluso en la hacienda pública mediante la deducción de impuestos por medio de cartas de incobrabilidad.

Regularmente los juicios ordinarios resultan tediosos en la práctica y más aún cuando las pruebas ofrecidas carecen de valor probatorio debido a la inadecuada expedición de los mismos, lo que conlleva a ejercitar una acción con la plena convicción de que es difícil ganarse, todo por la desidia y la mala planeación.

Aunado a lo anterior debemos sumar las deficiencias en nuestro derecho positivo, al no existir regulación en materia mercantil sobre los usos mercantiles ni sobre los documentos privados, que son de acuerdo a la Ley la prueba idónea para acreditar una relación contractual.

Es por ello que intentamos dar una solución específica en cuanto hace a los contrarrecibos y facturas, ya que tomando aspectos básicos de expertos en cobranza y algunos otros aspectos de lo que se conoce como títulos ejecutivos, podemos reglamentarlos y así poder darles valor probatorio pleno acreditando por lo tanto la venta de mercancías y su posterior pago.

Con lo anterior se asegura que en el momento de ejercitar una acción judicial tendremos plena certeza de que el negocio existió y de que hubo entrega de mercancía, con lo cual la carga de la prueba se arroja al deudor para que acredite la existencia del pago de la mercancía recibida.

En el desarrollo del tema se aborda de manera primordial en el primer capítulo las generalidades del derecho mercantil, centrándonos en lo que es el acto de comercio y el comerciante quienes son los elementos esenciales del derecho mercantil.

Posteriormente en el segundo capítulo entramos al estudio de la compraventa y sus modalidades para conocer de manera sistemática el acto que da origen a la obligación de pago y a la expedición de contrarrecibos, los cuales se abordan en el tercer capítulo donde conoceremos sus alcances jurídicos y su naturaleza.

Por último en el cuarto capítulo entramos al estudio del pago y su requerimiento en la vía judicial por medio del juicio ordinario mercantil, donde introducimos la propuesta para reglamentar documentos privados en esta modalidad de contrato, para así asegurar el pleno valor probatorio de estos documentos.

CAPÍTULO 1.

GENERALIDADES DEL DERECHO MERCANTIL.

1.1 DERECHO MERCANTIL.

Con la finalidad de ampliar acerca del tema central de el presente ensayo debemos tener una noción de lo relativo al Derecho Mercantil, que es una rama del Derecho Privado que regula las relaciones entre los particulares, cuando ejecutan actos de comercio o bien cuando alguno de ellos tiene el carácter de comerciante.¹ No debemos dejar atrás el que el Derecho Mercantil contempla normas de Derecho Público, ejemplo de lo anterior lo encontramos en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, ya que en su artículo 73 nos hace mención de las facultades del Congreso de la Unión, sin embargo si nos centramos en querer considerarlo como parte del Derecho Público, sería erróneo desde mi punto de vista, pues dejaríamos atrás la esencia del comercio y de las partes que intervienen en los actos que tienen ese carácter.

Mencionaré a continuación algunas acepciones del Derecho Mercantil que nos presentan algunos autores.

Barrera Graf considera que es “aquella rama del derecho privado que regula los actos de comercio, la organización de las empresas, las actividades del comerciante, individual y colectivo y los negocios que recaigan sobre las cosas mercantiles”²

El maestro Rafael de Pina, nos define al Derecho Mercantil como “el derecho de los comerciantes y para los comerciantes en el ejercicio de su

¹ CALVO MARROQUÍN, Octavio.- Derecho Mercantil. Editorial Banca y Comercio, México 1993. Pág. 6.

² BARRERA GRAF, Jorge.- Tratado De Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México, 1957. Pág. 1.

profesión...es un derecho de los actos de comercio, de los que son intrínsecamente, aunque en muchos casos el sujeto que los realiza no tenga la calidad de comerciante.”³

Calvo Marroquín nos indica que el Derecho Mercantil es: “la rama del derecho privado que regula las relaciones de los individuos que ejecutan actos de comercio o que tienen el carácter de comerciantes.”⁴

Alfredo de la Cruz Gamboa concibe al Derecho Mercantil como “el conjunto de normas jurídicas reguladora de la materia comercial, es decir, de los comerciantes, de los actos de comercio y de las cosas mercantiles”.⁵

De los anteriores conceptos podremos notar que el Derecho Mercantil es una rama del Derecho Privado, asimismo regula relaciones entre particulares, y no siempre esos particulares deben ser comerciantes, es por ello que se debe ser muy minucioso al momento de discernir si un acto en particular será regido por el Derecho Civil o por el Derecho Mercantil

Es así que las relaciones entre particulares en la mayoría de las ocasiones se regula por el Derecho Civil, sin embargo si el acto jurídico es regulado por el Derecho Mercantil el motivo se basa en el acto que le da origen o bien en la calidad de los sujetos que intervengan en dicho acto, o bien por el objeto del acto, es por esto que encontramos aquí la jurisdicción concurrente ya que los particulares tendrán la opción de someter sus controversias al conocimiento de autoridades del fuero local o federal.

³ DE PINA VARA, Rafael.- Derecho Mercantil Mexicano. Editorial Porrúa. 28ª edición. México, 2002. Pág. 4.

⁴ CALVO MARROQUÍN, Octavio.- Op. Cit. Pág. 6.

⁵ DE LA CRUZ GAMBOA, Alfredo.- Elementos Básicos De Derecho Mercantil. Cátedra Editores. México 1997. Pág. 16.

En relación a este tema, tenemos que considerar que el sistema jurídico mexicano ha tomado como ley general el Código de Comercio de 1890, el cual ha sufrido un desmembramiento paulatino, es decir, de dicho Código han surgido nuevas leyes, es así que a partir del Código de Comercio de 1890 se han creado leyes especiales de las cuales se destacan las siguientes:

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Ley General de Sociedades Mercantiles.

Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público.

Ley General de Sociedades Cooperativas.

Ley de Navegación y Comercio Marítimo.

Ley del Mercado de Valores.

Ley General de Organizaciones y actividades Auxiliares de Crédito.

Ley de Instituciones de Crédito.

Ley Federal de Correduría Pública.

Ley de Concursos Mercantiles.⁶

1.1.1 Antecedentes del Derecho Mercantil:

Trueque.- La actividad humana basada en la supervivencia produjo la obtención de satisfactores, asimismo se desarrollo la comunicación entre los seres humanos y además produjo la creación de grupos o sociedades que se unían para garantizar su subsistencia, es por ello que se impulso el intercambio de esos satisfactores.

China: Existía ya desde tiempos de los viajes de Marco Polo, la letra de cambio el papel moneda y una gran apreciación por el comercio.

Roma: En la antigua Roma no existió la necesidad de crear legislación para el comercio ya que estaba en pleno florecimiento el Derecho Civil, además de ello

⁶ www.ordenjuridico.gob.mx

prevaleció la resolución de los conflictos mediante magistrados y jurisconsultos, basándose en las exigencias generales de la vida. No fue utilizado un sistema comercial para regular esta actividad, es así como encontramos a parte del Jus Civile el Jus Gentium, recordemos que el primero regulaba a los ciudadanos romanos únicamente, y el segundo a los extranjeros; por lo que al no ser exclusivo el comercio de los ciudadanos romanos, sino también de los extranjeros, el sistema que se aplicaba era el Jus Gentium, para los mismos que entraban y salían, pero sobre todo aquellos que vivían en Roma.⁷

Ordenanzas: A la caída del imperio romano y debido a las luchas que se daban entre los pueblos, hubo una decadencia generalizada de las actividades comerciales e industriales, la organización feudal extremadamente localista y autosuficiente fue factor preponderante para el estancamiento del comercio.

Se creó un lazo comercial entre los países europeos y el medio oriente, lo que fomentó la circulación de gran cantidad de mercancía, amplió los mercados y los puntos de distribución, de ahí que en diversos lugares de Italia florecieron las actividades comerciales, el desarrollo urbano y con ello la aparición de diversas legislaciones mercantiles, que amparaban a los mercaderes, por lo cual de alguna forma se generaba autonomía en dichas legislaciones, sin embargo desafortunadamente las grandes ganancias que generaron los mercaderes, patrocinaron a reyes y gobernantes, lo que a su vez originó la preferencia y de alguna manera la manipulación en favor de los dedicados a actividades comerciales, pero la autonomía de dichas leyes generaba que no existiera una validez general de las mismas creando problemas de aplicación por la calidad de los sujetos que intervenían en las relaciones.

Entre otras las legislaciones que aparecieron durante la época medieval son las siguientes:

⁷ VIVANTE César DERECHO MERCANTIL Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal. México 2000. Pag 23.

1.- Colbert: Aplicada en Francia, aparece a finales del siglo XVIII basada en el comercio marítimo y en el comercio terrestre (Ordenanzas de Luis XIV).

2.- Burgos: En España los consulados expidieron normas de carácter mercantil regulando también actividades terrestres y marítimas.

3.- Sevilla: El consulado de Sevilla formó las ordenanzas de 1554.

4.- Bilbao: Las más importantes ordenanzas creadas durante la época medieval fueron las de Bilbao. Las Ordenanzas de Bilbao se dividen en 29 capítulos (con 723 números). Y además de contener disposiciones relativas a la jurisdicción del Consulado, el régimen interior de la corporación y a la policía del puerto y de las naves, regulan todas las instituciones del comercio en general, del terrestre y del marítimo, llenando cuantos vacíos existían en materia de letras de cambio, comisión, sociedades, contabilidad y quiebras.

Edad Moderna: Más tarde cuando decayó el vigoroso comercio de las repúblicas italianas, y con él aquella florecencia espontánea de costumbres y de leyes mercantiles, comenzó un periodo de intensa literatura jurídica. A esto se le llamó la época codificadora, pues debido al aumento de las actividades comerciales se desarrollaron grandes tratadistas como Juan Bautista de Luca, Ansaldo de Ansaldo, José María Casaregis, que en Italia escribieron notabilísimos tratados de Derecho Mercantil.⁸

Otros importantes acontecimientos que marcaron el cambio a la era moderna fue la comunicación con las Indias y el descubrimiento de América, ya que con ello se desató en gran intensidad la actividad comercial, se multiplicaron las personas dedicadas al comercio y se abrieron nuevos puertos que estaban rezagados.

⁸ Op.cit.

El Código de Comercio francés del 1807, se aplicó a todos los países que estaban bajo el yugo del emperador Napoleón, el cual tuvo la peculiaridad de dejar atrás la calidad de las personas ya que no sólo fue aplicado para los comerciantes, sino que aplicaba para un tipo específico de actos (actos de comercio), de los cuales se hablará con posterioridad ya que es un tema demasiado extenso y muy apasionante.

El Código de Comercio español vino a sustituir a las ya obsoletas ordenanzas, debido al crecimiento de las actividades comerciales, dicha creación se debe al jurista español Pedro Sainz de Andino en el año de 1829.

El Código de Comercio Alemán, tuvo un retroceso ya que encontramos que en los antecedentes denominados “Derecho Territorial del Estado Prusiano” (*Allgemeins Landsrecht*) de 5 de febrero de 1794, fue realmente la primera codificación completa de Derecho Mercantil en el mundo. Complementándose el 24 de diciembre de 1794, cuando se expidió la “Ley Judicial General de los Estados Prusianos”, que contenía preceptos sobre procedimiento en cuestiones mercantiles marítimas, derecho cambiario y sobre seguros y concursos.

1.1.2 Fuentes del Derecho Mercantil:

La fuente por excelencia del Derecho Comercial es la legislación mercantil, sin embargo surge la discrepancia en cuanto a que el Derecho Común se aplica de manera supletoria, por ello se habla de que este es una fuente de aquel. Algunos juristas señalan así que la ley será la única fuente del Derecho Mercantil y que las otras fuentes serán invocadas como tales en la medida en que la misma legislación lo señale, entre estos estudiosos encontramos a Alfredo Rocco quien manifiesta que en lo que toca a la jurisprudencia no puede ser tomada en cuenta como fuente del Derecho puesto que por medio de ella o con ella, se da solución a casos concretos y no es posible generalizar a todas las situaciones, “carece de observancia general” y a mayor abundamiento encuentra su reconocimiento

explícito en la ley. De lo antes señalado comparto ciertas cuestiones, en la medida de que efectivamente la ley va a delimitar lo que se puede tomar en cuenta para la solución de una controversia, sin embargo lo es también que con base en esas jurisprudencias, e incluso la doctrina y los Principios Generales del Derecho son una base fundamental para la elaboración de la legislación,

Leyes Mercantiles: Sería a mi juicio una pérdida de tiempo abundar en lo que es el tema de las fuentes del Derecho, sin embargo hay que señalar de manera superficial que como fuente se entiende al lugar de donde brota algo, es así que las fuentes del Derecho Mercantil serán todos aquellos actos, acciones, sucesos, hechos, escritos, y en general todo lo que exista de lo cual se deriva. Con base en lo anterior podemos darnos cuenta de que a partir de la codificación en materia mercantil obtenemos a la fuente más importante del Derecho Mercantil que es la ley. Pienso también que en la mayoría de las ramas del Derecho sino es que en todas la principal fuente del Derecho será la ley, es así que a partir de la codificación del Derecho Mercantil vamos a encontrar los principales lineamientos, sujetos, actos derechos y obligaciones en esta materia; no solo en derecho positivo vigente sino en el que también nos dará ciertos indicios de la transformación a lo largo del tiempo serán los principales lineamientos, tratados, códigos y en general todas las leyes que han regido en un lugar y tiempo determinado. Es por ello que la principal fuente del Derecho Mercantil es el Código que lleva el mismo nombre puesto que a partir de las diversas creaciones alrededor del mundo y principalmente en Europa con el aumento de las actividades comerciales, conllevó a que los comerciantes aumentaran su riqueza y al mismo su poder de decisión, y su influencia sobre los gobernantes, lo que derivó en la necesidad de crear estas legislaciones para regular y asimismo disminuir la supremacía que empezaban a ejercer los comerciantes y sus actividades.

Jurisprudencia: Es importante mencionar lo señalado en el artículo 217 de la Ley de Amparo en el sentido de que la jurisprudencia debe tener observancia

obligatoria en materia federal, y dado que ese carácter es reconocido a la materia en estudio resulta indudable que dicha fuente va a ser observada en el Derecho Mercantil ya que diversas resoluciones se basarán en cuestiones comerciales, habrá que atenerse a esta fuente antes que al derecho común.

Costumbres Mercantiles: Son aquellos usos adoptados por los comerciantes con sus mismos clientes o con otros comerciantes, los cuales después se van a convertir en parte de la rama comercial extendiéndose a varias regiones de un determinado país en incluso a nivel mundial, cuando se habla de costumbres adoptadas a nivel mundial se le llaman generales, cuando se adoptan en diversas regiones, se les nombra locales; por otro lado encontramos otro tipo de costumbres, las cuales se llaman especiales ya que se aplicarán a determinados actos de comercio o bien de ciertos ramos del comercio. Todas estas costumbres no tienen fuerza obligatoria de aplicación sino cuando son adoptados por los comerciantes y a su vez adquieren esa obligatoriedad mediante las leyes mercantiles de ahí que si se considera a mi juicio la costumbre como una fuente formal del Derecho, sin embargo dichas costumbres siempre deben estar apegadas a Derecho y no contrariar de ninguna manera la legislación mercantil.

Derecho Civil: Es considerado por algunos autores como fuente del Derecho Mercantil debido a su naturaleza privada, puesto que en épocas pasadas y tal como se señaló con antelación, la inexistencia de legislación mercantil se aplicaban el derecho privado, ejemplo de ello lo encontramos en Roma, y aún a la fecha las Civiles se aplican de manera supletoria al Derecho mercantil, en primer lugar en ámbito Federal, y en segundo lugar se aplicará la legislación civil de carácter local, es así, que el Derecho Civil, que por regla general constituye una fuente de Derecho supletorio de las costumbres mercantiles, tiene prelación sobre las mismas, como fácilmente se comprende por lo antes dicho: a) cuando contiene disposiciones de carácter u orden público; b) cuando dispone expresamente en materia comercial; c) cuando el Código de Comercio hace referencia expresamente al Código Civil, y lo eleva así al grado de ley comercial, para

integrar sus propias disposiciones. Así tenemos que el Código de Comercio mexicano se va a complementar con las disposiciones que son señaladas en el Código Federal de Procedimientos Civiles, asimismo si no se encuentran las disposiciones o bien dentro del procedimiento hubiere lagunas se aplicará también supletoriamente el Código de Procedimientos Civiles local. Se puede mencionar incluso que el Derecho Civil servirá para dirimir las controversias que se suscitan cuando en el derecho Mercantil existan lagunas e incluso el juzgador siempre se basará en el las legislaciones civiles para dirimir las controversias, por otra parte es el mismo Código de Comercio nos señala que cuando exista algo que no esté señalado de forma expresa, se aplicará de forma supletoria el Derecho Civil según lo establecido en el artículo segundo del Código de Comercio vigente⁹.

1.1.3 El Comercio:

Para comprender el tema, debemos adentrarnos en lo que es el comercio, considerando para ello un enfoque general. Históricamente el comercio ha sido visto atendiendo al cambio de mercancías, ejemplo de ello lo tenemos con los agricultores que intercambiaban los bienes que cultivaban. Con base en ello el comercio nace de dicho intercambio de las mercancías, siempre y cuando las personas que intervienen en el acto, dediquen su tiempo y patrimonio, con el propósito de obtener ganancias actuando como intermediarios. Es importante también mencionar que en épocas remotas del Derecho Romano hubo carencia de regulación en este sentido, pues era el *ius civiles*, el encargado de dirimir las controversias que aquí se suscitaran, pero desafortunadamente encontrábamos un diverso criterio ya que los comerciantes eran considerados como extranjeros y por ello se daba un ligero desdén por parte del pretor, dichos comerciantes tenían un gran poder económico y buenas amistades con los gobernantes, lo que provocaba una discrepancia, pues por un lado no era posible quedar mal con quien ostentaba la riqueza y hacia llegar los bienes de tierras lejanas, pero también se debían defender los intereses de la plebe y demás habitantes en

⁹ Art. 2 Código de Comercio

Roma, posteriormente con el desarrollo de las actividades comerciales, la apertura de centros comerciales, la llegada de las cruzadas surgen los gremios y las corporaciones de los comerciantes, es con ello entonces que ellos mismos empiezan a crear su propio derecho basados en sus costumbres y necesidades, plasmándolo en ordenanzas y estatutos que por su similitud fueron adoptadas de forma general a través del mundo.

Barrera Graf menciona que el Derecho Mercantil nace como un *derecho clasista*, como un derecho subjetivo de y para los comerciantes; solo las relaciones entre ellos, y las que establecían con sus clientes estaban regidas por las ordenanzas y los estatutos de los mercaderes, quienes además de dedicarse profesionalmente al comercio, debían inscribirse o matricularse en registros especiales, de ahí que surgieran dos instituciones muy especiales para la protección de estos gremios: la quiebra y la contabilidad.

Desde el punto de vista personal encuentro la actividad esencialmente necesaria para el desarrollo de la economía pues es realmente absurdo considerar que el ser humano va a ser autosuficiente y se va a proveer de los medios necesarios para subsistir, tan es así que históricamente los grupos de familias se han dedicado a un oficio, arte o prestación de un servicio, facilitando así la supervivencia, incluso fomentando de alguna manera la convivencia en sociedad.

El comercio como actividad lucrativa es muy importante para la generación de riqueza, es por esto que resulta necesaria su regulación incluso a nivel constitucional ya que el artículo 73 señala, por ejemplo, las facultades del Congreso de la Unión para legislar en materia comercial.

Tomando en cuenta lo anterior, el comercio consiste en el tráfico de bienes con la finalidad de especular, con todas y cada una de las actividades con las que se relaciona; dentro de dichas actividades podemos encontrar entre otras (proveedor, productor, mayorista, distribuidor, detallista consumidor), sin embargo

encontraremos que hay necesidad de otros servicios para lograr que la mercancía llegue al citado consumidor final, dichos servicios desafortunadamente van a encarecer el producto, pero es indispensable su uso, pues habrá ocasiones en las que las partes involucradas recurrirán a otros prestadores para complementar su actividad.

Por otra parte desde el punto de vista económico, el comercio se entiende como la transmisión de un bien a cambio de un pago; o como la actividad desempeñada con carácter profesional y ánimo de lucro; siendo su finalidad la relación entre productor y consumidor, bien mediante la acción directa o con otros intermediarios. Se puede considerar al comercio como un antecedente directo del concepto de Derecho Mercantil, sin embargo debemos ser cautelosos y diferenciar los conceptos, pues el primero será la base fundamental del segundo ya que es el comercio la actividad que será regulada por el segundo.

De lo antes expuesto se asume que el comercio conlleva una serie de actividades que efectúan la circulación de los bienes entre productores y consumidores, sin embargo, desde el punto de vista jurídico las actividades en comento van a constituir el concepto económico, el cual debe diferenciarse del legal, pues como tal no existe una definición ya que hay que atender las circunstancias de tiempo, modo y lugar, así como los usos y costumbres de cada país ya que será distinto hablar de el comercio en México que en Japón. Aunado a lo anterior, los legisladores van a atender circunstancias distintas al momento de crear las leyes reguladoras de esta actividad. Las acepciones vertidas con antelación acerca del comercio, carecen de un punto de vista esencial, los servicios, ya que se han manejado las mercancías como base fundamental de la actividad ya descrita, pues incluso el vocablo comercio deriva de las palabras en latín *cum* (con) y *merx* (mercancía), sin embargo retomando lo antes señalado acerca de la regulación en esta materia tenemos que el artículo 75 del Código de Comercio señala los actos que tendrán el carácter de comerciales.

El comercio en nuestro país forma parte fundamental del desarrollo económico y cobra vital importancia ya que gran parte de la población se inicia en actividades comerciales.

Es la actividad mediante la cual se intercambian, venden o compran productos. Si vendes un producto eres comerciante, pero si compras eres consumidor; de alguna forma, todos desempeñamos uno u otro papel. El comercio es la actividad económica que tiene el mayor número de establecimientos y personal ocupado en el país.

En el año 1998, en México existían 1 442 624 establecimientos dedicados al comercio. Para el año 2003, se contabilizaron 1 580 587, lo cual significa un aumento cercano al 10 % en cinco años

Al 2003, en su mayoría los establecimientos comerciales se dedican a vender:

50 %	13 %	12 %
Alimentos, bebidas y tabaco.	Artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal.	Productos textiles, accesorios de vestir y calzado.

En estas tres actividades concentran el 75% de los establecimientos.

En el sector comercio trabajan 4 997 366 personas, que constituyen casi la mitad del personal ocupado del país (49%). La proporción de hombres que se dedican al comercio es mayor que la de mujeres que trabajan en la misma actividad. El comercio puede ser interior, si el intercambio de productos se hace dentro de un país, y exterior o internacional, cuando el intercambio de productos se realiza entre diferentes países (importación y exportación).

Exportaciones		Importaciones	
Considerando su valor de venta , los artículos principales que exporta México son...		Considerando su valor de adquisición , los principales productos que importa México en son...	
País	Exportaciones (miles de dólares)	Producto	Valor (miles de dólares)
Estados Unidos de América	183 052 062	Gasolina.	4 915 341
Canadá	4 229 550	Automóviles para el transporte de personas (motor cuya cilindrada sea de 1500 hasta 3000 cm ³).	4 526 259
España	2 979 179	Circuitos integrados monolíticos digitales.	4 294 478
Alemania	2 288 976	Circuitos integrados monolíticos distintos de los digitales.	3 288 222
Colombia	1 545 208	Partes o refacciones de uso exclusivo para aparatos emisores y/o receptores de señales acústicas o visuales.	3 252 883
Japón	1 471 447	Automóviles para el transporte de personas (motor cuya cilindrada sea superior a 3000 cm ³).	2 955 393
Aruba	1 447 660	Manufacturas de plástico (artículo de oficina o escolar, accesorios de vestir, molduras para carrocerías, artículos de adorno, etcétera.)	2 352 804
Venezuela	1 287 135	Gas natural.	2 254 185
Reino Unido	1 186 043	Partes y accesorios de carrocería para los vehículos automotores (incluidas las de cabina).	2 094 485
China	1 133 738	Partes o refacciones de uso exclusivo para aparatos de corte, seccionamiento, protección, derivación	2 068 314
Brasil	889 374		
Guatemala	863 514		
Holanda	799 268		
Argentina	670 306		
Chile	666 124		
República Dominicana	542 699		
India	541 921		
Bélgica	534 608		
El Salvador	472 115		
Panamá	462 643		

	empalme o conexión de circuitos eléctricos.	
	Circuitos modulares para computadoras.	1 992 365
	Partes y accesorios para computadoras, excepto circuitos modulares.	1 960 291
	Motores de pistón de encendido por compresión, diesel o semi-diesel.	1 954 525
	Unidades de memoria para computadoras.	1 904 940
	Manufacturas de hierro o acero para la industria (barras, moldes, aros, abrazaderas, etc.)	1 814 850
	Partes y refacciones para vehículos automotores (tanques de combustible, juntas, ejes, etc.)	1 578 784
	Circuitos modulares de uso exclusivo para aparatos emisores y/o receptores de señales acústicas o visuales.	1 251 460
	Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o televisión con dispositivo receptor incorporado.	1 230 203
	Medicamentos preparados para usos terapéuticos o profilácticos, acondicionados para la venta al por menor.	1 206 107
	Artículos de plástico para el transporte o envasado (cajas, cajones, jaulas y artículos similares).	1 108 655

Con base en las tablas anteriores tenemos una somera idea de lo que el comercio representa en nuestro país, pues se considera una de las principales fuentes de ingresos para la población económicamente activa, desde esta perspectiva las transacciones comerciales van en aumento conforme crece la población, y de acuerdo a este estudio y tomando en cuenta la concentración de la población en las zonas urbanas, es de entenderse que la mayoría de los negocios tendrán como base los alimentos y las bebidas, hay que tomar en cuenta que no únicamente comprende a los microempresarios, pues las grandes empresas que producen a gran escala están consideradas dentro de este rango¹⁰.

1.2 LEYES MERCANTILES GENERALES Y ESPECIALES

En relación a este tema, tenemos que considerar que el sistema jurídico mexicano ha tomado como ley general el Código de Comercio de 1890, el cual sufrió un desmembramiento paulatino, es decir, de dicho Código han surgido nuevas leyes, sin tomar en cuenta la cantidad de reformas que ha tenido el mismo. Es así que a partir del Código de Comercio de 1890 se han creado leyes especiales, las cuales van a establecer las formalidades de los actos de comercio o contratos, convenios, títulos de crédito y en general, todos los documentos, actividades y cosas que sean mercantiles, esas formas son indispensables para evitar que las personas abusen al momento de la consumación de un acto de comercio, pues el gran crecimiento de ellos trae como consecuencia la necesidad de regularlos de forma más específica, así como a las nuevas figuras jurídicas que van surgiendo.

Las normas jurídicas encargadas de regular las cuestiones mercantiles han adquirido relevancia en los últimos años, debido a que hoy en día los comerciantes han aumentado los negocios celebrados en esta materia, así como las nuevas figuras jurídicas que por su naturaleza deban ser reguladas por la rama

¹⁰ FUENTE: INEGI

mercantil. Es difícil pensar que el actual Código de Comercio, nuestra Ley General por excelencia esta en desuso, pues de ella derivan las demás leyes y reglamentos especiales, sin embargo hay que considerar que en ocasiones es insuficiente, ejemplo de ello es la necesidad de aplicar de forma supletoria el derecho común e incluso recurrir de manera constante a la jurisprudencia para encontrar aquí una visión más amplia de cómo resolver una situación particular, tomando también en cuenta que si bien es cierto las leyes especiales se han encargado de regular ciertas actividades comerciales, también lo es que el mismo Código de Comercio en conjunción con el Código Federal de Procedimientos Civiles se encargan de regular cuestiones que son de materia procesal administrativa y judicial, en cuanto a actos administrativos o judiciales relacionados con el comercio (libro V del C.Co. Art. 1049-1500), de la publicidad en el Registro de Comercio de la homologación judicial, en el caso de las sociedades mercantiles, de las concesiones y autorizaciones gubernamentales necesarias para la actividad de las empresas, etcétera.

Es una ley general para las actividades comerciales, ya que con base en él se van a solucionar todas las controversias, además de esto encontramos que existen otras leyes de observancia general; entre otras podemos considerar al Código Federal de Procedimientos Civiles y a la misma Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, ya que estas instituciones señalan de forma básica los lineamientos a seguir en las actividades comerciales.

Por otra parte las leyes mercantiles especiales van a regular de manera concreta y aún más precisa actos de comercio y figuras jurídicas que han salido del alcance del Código de Comercio, pues serán las encargadas de regular alguna actividad o acto de comercio que por su complejidad o bien por su crecimiento y apogeo ya es insuficiente la regulación que para él manejaba el Código de Comercio. Asimismo debemos tomar en cuenta que han aparecido nuevas figuras jurídicas que por sus características son reguladas por el Derecho Mercantil, ejemplo de ello es el Comercio Electrónico.

1.2.1 Código de Comercio:

El primer Código de Comercio en México apareció en el año de 1854, el cual se llevó a cabo por el ilustre mercantilista Don Teodosio de Lares, encomendado por el presidente de aquel entonces Antonio López de Santa Anna, el cual si bien es cierto regulaba de forma correcta el comercio en nuestro país, no fue un parte aguas a nivel mundial, pues estaba basado principalmente en los Códigos más sobresalientes de Europa. Posteriormente en el año de 1884 se elaboró un nuevo Código de Comercio el cual estaba basado en la facultad de los legisladores Federales de legislar en materia mercantil. En enero de 1890 entró en vigor un nuevo Código, basado esencialmente el Código español, y es el que a la fecha nos regula, entre las diversas características que encontramos de dicho reglamento son las siguientes:

- a) Indica claramente que personas se dedican a comercio o tienen la calidad de comerciantes.¹¹
- b) Por otra parte regula también los derechos y obligaciones de los comerciantes.
- c) En su momento antes de la entrada en vigor de la Ley de Sociedades Mercantiles de 1934 regulaba la inscripción de dichas sociedades en el Registro Público de Comercio.
- d) Asimismo regula los procedimientos judiciales a seguir cuando exista una controversia entre los particulares por efectuar actos de comercio.

Las normas jurídicas encargadas de regular las cuestiones mercantiles han adquirido relevancia en los últimos años, debido a que hoy en día los

¹¹ **Artículo 3o.-** Se reputan en derecho comerciantes:

I.- Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria;
II.- Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles;
III.- Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.

comerciantes han aumentado los negocios celebrados en esta materia, así como las nuevas figuras jurídicas que por su naturaleza deban ser reguladas por la rama mercantil.

Sin embargo todas estas leyes que ahora nacen por la imposibilidad del Código de Comercio de regular los actos mercantiles y a las personas que son sujetas de esta rama del Derecho, pudieron haber nacido con antelación, cuando a las legislaturas de los Estados se les dio la facultad de poder legislar en materia mercantil, pues debido a los problemas internos que vivía nuestra nación, que ocasionaron el derrocamiento del gobierno Santaanista, al triunfar la Revolución de Ayutla, provocaron a su vez la inaplicabilidad del Código de Lares. Lo anterior se debió a las facultades que la nueva Constitución de 1857, concedía a las Entidades Federativas, para legislar en materia de comercio, por lo que no es de esperarse que algunas de estas entidades federativas, crearan sus propios Códigos de Comercio locales, inspirados algunos en el Código de Lares.

Es aquí donde entra el famoso principio de descodificación caracterizado precisamente por la promulgación de todas estas leyes nuevas y modernas que siempre van a estar al margen del Código de Comercio, y que se ha manifestado en dos variantes, una, derogando disposiciones del viejo Código y atribuyendo las partes y porciones derogadas de su texto a leyes, fenómeno al que denominados *descodificación por vía derogatoria*, y a la otra, mediante leyes que regulan materias no comprendidas en dicho ordenamiento, debido a que surgieron después de su promulgación, y sin que nunca se hayan incorporado a éste. Se trata, en este caso, de la *descodificación por vía complementaria o adicional*. En ambos casos han influido en la descodificación cambios económicos significativos, avances tecnológicos y de instrumentos jurídicos, en materia corporativa, y también han influido en textos extranjeros y convenciones internacionales, que en mayor o menor medida tienen en cuenta los redactores de las nuevas leyes.

1.2.2 Fundamentos Constitucionales:

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos señala en varios de sus artículos aspectos relevantes relacionados con la materia mercantil, ejemplo de ello lo podemos encontrar en los artículos 5, 27, 28, 73, 89.

El artículo 5 nos hace referencia a que las personas pueden dedicarse al oficio que mejor les acomode siendo lícito, lo cual nos remite a las actividades comerciales y al mismo comerciante del cual evitaremos abundar en estos momentos y entraremos en su estudio más adelante, pero que es la base fundamental para el nacimiento de esta rama del Derecho.¹²

El artículo 9 de la Constitución nos hace mención de la libertad de asociación, mientras sea lícita, es aquí donde vemos que las personas físicas se pueden crear las distintas sociedades en materia mercantil, las cuales perseguirán fines determinados.¹³

El artículo 27 establece las bases para que las sociedades mercantiles puedan ser propietarias de terrenos rústicos sin que exceda de los límites del régimen de la pequeña propiedad, pues dentro de las principales características de una sociedad mercantil encontramos dentro del capital que esta posea y que estarán perfectamente cuantificados al momento de protocolizar la constitución de esta persona moral.¹⁴

El artículo 28 protege la competencia en materia de comercio, industria y servicios, en beneficio de los consumidores, evitando así los monopolios que los bienes o servicios sean acaparados por un cierto número de personas elevando el costo de estos; así como el poder adquisitivo de nuestra moneda para que el dinero alcance para adquirir muchos más bienes regulando los cambios así como los servicios financieros. Autoriza la exclusividad de ciertas asociaciones para

¹² CPEUM

¹³ OP.CIT.

¹⁴ OP. CIT.

comercializar un determinado producto que es la principal fuente de riqueza de una región, ejemplo de ello es que mediante los tratados internacionales un determinado producto que tiene origen en una región determinada solo podrá ser producido y comercializado por los habitantes de dicha región o país protegiendo con esto incluso el patrimonio cultural de la nación. Protege a autores y artistas para que gocen de los beneficios por un tiempo determinado de sus obras o inventos.¹⁵

El artículo 73 en su fracción X nos hace mención de las facultades del Congreso de la Unión para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, intermediación y servicios financieros, energía eléctrica y nuclear, y expedir las leyes del trabajo reglamentarias del artículo 123. De lo anterior nos damos cuenta que es entonces este órgano del poder legislativo el encargado de crear las leyes respectivas para regular todas las actividades comerciales, tomando en cuenta que esto es en toda la República, no solo en una sola entidad federativa, en el entendido que las legislaturas de los Estados que integran la República Mexicana no pueden crear leyes en materia comercial. Asimismo la fracción XXIX nos señala la facultad del Congreso para legislar sobre el Comercio exterior, entendiéndose por esto que el establecimiento de aduanas para el despacho de mercancías procedentes de otro país, así como gravar impuestos por llevar a cabo este tipo de actos, e incluso el procedimiento a seguir para que tanto las personas físicas como morales de origen extranjero puedan ejercer actos de comercio y situar en territorio nacional sucursales para el debido desempeño de sus actividades. Derivado de esto dichas leyes tendrán aplicación en todo el país.¹⁶

El artículo 89 nos hace referencia a las facultades del Congreso de la Unión y al Ejecutivo por delegación del primero para que grave, aumente, disminuya o suprima las tarifas de exportación e importación y el tránsito de productos,

¹⁵ OP.CIT

¹⁶ OP. CIT.

artículos y efectos para regular el comercio exterior y la economía del país, así como habilitar toda clase de puertos y establecer aduanas marítimas.¹⁷

El artículo 104 en su fracción dos nos hace mención de las controversias que se puedan suscitar en el orden civil o mercantil y que de estas conocerán los Tribunales de la Federación, siempre y cuando se trate de trasgresiones a las leyes federales, lo cual es el caso de la materia que nos ocupa, pues las leyes mercantiles como ya se aclaró con antelación tienen el carácter de federales y se aplicarán en toda la república, a diferencia de la legislación civil, la cual podemos encontrar tanto en el ámbito común como en el federal, sin embargo aunque las leyes mercantiles son de carácter federal y las civiles las podemos encontrar en los dos ámbitos de aplicación, también lo es que los tribunales que conocen de estas controversias en materia federal son los civiles, pues no existe una especialización de tales órganos jurisdiccionales, por otra parte el mismo artículo nos hace referencia que los litigantes tendrán en todo momento la libertad de elegir que un juzgado del fuero común tenga conocimiento del asunto mercantil, a esto se le llama jurisdicción concurrente.¹⁸

El artículo 131 nos hace mención de la facultad privativa del Estado para gravar las mercancías que se importen, exporten o que pasen de tránsito por el territorio nacional, asimismo que el Congreso de la Unión tiene la opción de facultar al Ejecutivo para aumentar disminuir o suprimir las cuotas creadas por el propio congreso, así como para la creación de otras de la misma especie, también gozará de la facultad de prohibir la entrada y salida de determinado tipo de productos, artículos y efectos con la finalidad de regular la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país.¹⁹

¹⁷ OP.CIT

¹⁸ OP.CIT

¹⁹ OP.CIT.

1.2.3 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito:

Esta ley especial creada con la finalidad de regular de una mejor manera el uso de los títulos de crédito que ya era insuficiente con lo señalado en nuestro Código de Comercio, dicha Ley fue publicada el 27 de agosto de 1932, derogó los artículos 337, 339, 340 al 357, 365 al 370, 449 al 575, 605 al 634 y 1044 fracción I del Código de Comercio. La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito reglamenta los siguientes títulos: letra de cambio, pagaré, cheque, obligaciones, certificados de participación, certificados de depósito, bono de prenda y obligaciones convertibles en acciones.

Este documento se renueva y actualiza con regularidad para adaptarse a las necesidades financieras que surgen día con día.

Fue revisada por última vez en agosto del 2008, de acuerdo con información de la Cámara de Diputados.

¿Qué contiene?

Está compuesta por 435 artículos, más tres transitorios. Los artículos están organizados en títulos, capítulos y secciones que facilitan su lectura y comprensión.

A continuación, presentamos la composición de dicha ley, y un esquema resumido con los puntos más importantes de este documento:

- Título preliminar. Que contiene un capítulo y cuatro artículos, en los que se introducen los conceptos de las operaciones comerciales que se contemplan en dicha ley.
- Título primero. Este apartado aborda todo lo relacionado con los títulos de crédito. Sus siete capítulos contienen artículos que explican las regulaciones para las diferentes clases de:

- Títulos de crédito
- Las letras de cambio
- Los pagarés
- Los cheques
- Las obligaciones
- El certificado de depósito del bono y prenda
- La aplicación de leyes extranjeras
- Título segundo. Esta sección está dedicada a la normatividad de las operaciones de crédito. Contiene cinco capítulos que dictan las reglas para:
 - El reporto
 - El depósito
 - El descuento de créditos en libros
 - Los créditos (Apertura de crédito, cuenta corriente, cartas de crédito, crédito confirmado, créditos de habilitación y refaccionarios, la prenda).
 - El fideicomiso
- Transitorios. Los artículos transitorios explican los orígenes de la ley y asientan su antigüedad y vigencia.

¿Para qué nos sirve conocer esta ley?

Conocer los contenidos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito resulta de gran ayuda para los usuarios, puesto que les permite discernir si las operaciones financieras que pretende realizar son convenientes o no, y si las cláusulas de los contratos que le ofrecen están dentro del marco legal.

Esta ley también ayuda a comprender conceptos financieros como títulos de crédito, letras de cambio, pagarés, cheques, reportes de crédito, depósitos, entre otros.

Es recomendable tener la ley siempre a la mano como referencia. Puede encontrarse en el sitio electrónico de la Cámara de Diputados.

Es importante leerla en su totalidad para comprenderla mejor y estar bien informado sobre las prácticas comerciales de este tipo en nuestro país.²⁰

Esta Ley aparece con motivo de lo difícil y complejo que resultaba realizar modificaciones al Código de Comercio en lo correspondiente a las operaciones de Crédito y sus propios títulos, reformas que la comisión encargada de llevarlas a cabo no pudo concluir en su oportunidad, pero cuyos estudios sirvieron para llevar a cabo la presente ley.

1.2.4 Ley General de Sociedades Mercantiles:

Esta Ley especial vino a derogar el Título segundo de nuestro Código de Comercio con la finalidad de regular de forma más amplia lo referente a las Sociedades Mercantiles que son personas jurídicas establecidas mediante un contrato con la finalidad de ejercer alguna de las diversas actividades comerciales y así obtener un beneficio al patrimonio de la sociedad.

Dicha legislación nos maneja catorce capítulos en donde el primero señala de forma general los tipos de sociedades que regula, la personalidad jurídica que se les va a reconocer, ya sea que estén inscritas o no en el Registro Público de Comercio, sus causales de nulidad, las formalidades que exige la ley para su constitución y los puntos que debe contener el acta constitutiva de la misma, el capital social con que deben contar para llevar a cabo su objeto, las personas físicas que en estos casos tendrán la función de representantes de dichas personas morales así como los socios que integran la misma y las aportaciones que estos van a dar a la sociedad y que formarán parte de su capital, señala los casos en que los socios se separan de esta sociedad, así como la forma de repartir las ganancias que obtenga la persona moral, e incluso las utilidades que

²⁰ www.cem.itesm.mx/derecho/nlegislacion/federal/153/index.html (8 agosto 2012 15: hrs.)
www.cddhcu.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgtoc.htm (8 de agosto de 2012 15:00 hrs.)

esta obtenga y las obligaciones que adquiere la sociedad, las obligaciones que adquieren los socios y la forma de solventarlos frente a terceros.

El segundo capítulo no hace referencia a la **sociedad en nombre colectivo**, la cual ha caído en desuso, pues para efectos prácticos esta sociedad ya no tiene relevancia en nuestro actual derecho positivo mexicano, sin embargo de forma general pensando en la utilidad que pudiera tener para personas interesadas en la evolución del derecho mercantil esta sociedad todavía se encuentra regulada en la Ley General de Sociedades Mercantiles. Sociedad en Nombre colectivo es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden de una manera subsidiaria, solidaria e ilimitadamente de las obligaciones sociales, asimismo hace referencia de forma general de los requisitos formales para su constitución, los derechos y obligaciones de los socios e incluso la forma de disolución de la misma.

En el tercer capítulo indica los requisitos formales para la constitución de una **sociedad en comandita simple**, la cual de acuerdo a lo señalado en la misma ley es aquella que existe en una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, solidaria e ilimitadamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones, asimismo regula también de forma genérica las obligaciones de esta persona moral así como las obligaciones de los socios frente a terceros, la forma de administración y de forma genérica la disolución de la misma, en esta modalidad de sociedad se entiende que el contrato está basado en dos tipos de socios, los primeros que son los socios comanditados que son los que van a responder de forma ilimitada en las obligaciones de la sociedad, y los socios comanditarios que únicamente van a responder por el monto de sus aportaciones.

En cuanto hace al cuarto capítulo tenemos a las **sociedades de responsabilidad limitada**, en la cual como su nombre lo indica los socios solo

van a responder del monto de sus aportaciones, es decir, en las obligaciones que se presentan frente a terceros, los socios solo van a pagar como máximo el monto que ellos hayan aportado para la constitución de la sociedad, es por esto que los títulos que representan ser socio de esta persona moral no pueden ser negociables a la orden o al portador.

El quinto capítulo refiere la **Sociedad Anónima** que al ser una de las más usuales en la actualidad de nuestro derecho positivo mexicano, existe bajo una denominación, y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones. En este caso tenemos que los socios serán obligados solidarios de acuerdo al valor de las acciones que forman parte de la sociedad, en este caso si la acción aumenta de valor, el monto de la obligación por ende aumentará también, por la complejidad de esta sociedad nuestra Ley General de Sociedades Mercantiles, lo maneja en seis secciones que a continuación se enumeran de forma breve.

- Sección Primera: Constitución de la sociedad, así como los requisitos de forma que se requieren para elaborar el acta constitutiva, la suscripción pública de la misma, así como las Asambleas de Socios y la manera en que estas se reunirán, e incluso las características fundamentales de los socios fundadores y los bonos que acreditan esta situación.
- Sección Segunda: Esta sección nos maneja de forma amplia las acciones de una sociedad, que no son otra cosa que el capital que cada uno de los socios aporta para que la persona moral lleve a cabo su objeto, el registro que cada Sociedad debe tener de las acciones que forman parte de su capital social, la forma de emitir las nuevas acciones que formaran parte del capital social, es decir la forma de expedir acciones para que nuevos socios entren a formar parte de dicha sociedad.
- Sección Tercera: Esta parte señala quienes serán los encargados de la administración de la sociedad, el número de personas que podrán integrar el consejo de administración, su designación, las facultades y delegaciones

que se otorgan a este grupo, los estatutos bajo los cuales se van a regir, las responsabilidades, así como su inscripción en el Registro Público del Comercio.

- Sección Cuarta: La vigilancia de la sociedad estará a cargo de Comisarios quienes en el desempeño de sus funciones, vigilarán las irregularidades en que pueda incurrir la Sociedad, así como vigilar que esta cumpla con los requisitos que exige la Ley para que lleve a cabo su objeto.
- Sección Quinta: Menciona de forma detallada el informe que debe rendir el órgano administrativo de la sociedad con la finalidad de dar a conocer tanto a los socios como al órgano de vigilancia las altas y bajas en la contabilidad, las políticas encaminadas a estabilizar las finanzas, así como las sanciones aplicables en caso de no ser entregado dicho informe.
- Sección Sexta: Habla del órgano supremo de una sociedad mercantil, el cual recae en la figura de la Asamblea de Accionistas, en esta parte de la ley nos hace el señalamiento de sus facultades, las sesiones de dicha asamblea, los asuntos a tratarse, convocatoria a los socios para dicha asamblea, las resoluciones y la oposición a estas, los estatutos y las actas, así como las acciones judiciales que podrá iniciar esta asamblea por medio de los socios.

El sexto capítulo de la Ley nos indica a la Sociedad **en Comandita por Acciones**, la cual se registrará exactamente de la misma manera que la Sociedad Anónima exceptuando lo conducente al capital de la sociedad, el cual se dividirá en acciones, en las cuales unos socios responderán solidaria e ilimitadamente al pago de las obligaciones y otro solo responderán por el pago de sus acciones, por otra parte establece otra diferencia con la Sociedad Anónima en cuanto hace a la denominación social.

El séptimo capítulo nos remite a la Ley de **Sociedades Cooperativas** donde se regula de forma amplia dicha sociedad, pues aquí en esta Ley que es objeto de nuestro estudio solo se menciona, pero no regula a esta sociedad.

El octavo capítulo refiere a la **Sociedad de Capital Variable**, la cual a mi juicio solo es una mutación de las demás debido a que estará regulada primero por una de las especies de sociedades antes mencionadas, y segundo se regulará de acuerdo a lo establecido en la Sociedad Anónima en cuanto hace a sus balances financieros y las responsabilidades de los administradores, hace una mención de forma general de las estipulaciones en cuanto a los aumentos de capital pero siempre bajo los lineamientos señalados en la sociedad de la cual deriva.

El noveno capítulo hace mención de la **fusión transformación y escisión** de las sociedades, que son figuras jurídicas que representan un cambio no solo en la denominación social de las sociedades, sino también en su capital, sus acciones cuando sea el caso, la modificación incluso del objeto social, la duración etc., al momento de entrar al estudio de esta parte de la Ley, lo vemos reflejado en la vida cotidiana de las sociedades de nuestro país, las cuales en momentos determinados se pueden ver en una crisis financiera, y en lugar de perder todo lo invertido por los socios, se ven en la necesidad de modificarse acudiendo a la inyección de capital por parte de terceros para que esta pueda continuar aunque sea con otro nombre y de alguna manera con otros dueños.

El décimo y undécimo capítulos son las bases para la **disolución y liquidación** de las sociedades, esto es cuando una sociedad da por terminadas sus actividades y la forma en la que los socios van a recibir la parte proporcional del capital que aportaron, el cual será menor, mayor o igual, dependiendo de varios factores como el tipo de sociedad, la cantidad aportada y principalmente el buen o mal desempeño de la sociedad en el cumplimiento de su objeto.

El duodécimo capítulo habla de las **sociedades extranjeras**, su autorización y su personalidad jurídica así como que de alguna manera serán las

mismas antes señaladas, con la diferencia de que la mayoría de los socios son de origen extranjero.

Por último hace mención en el capítulo décimo tercero de la **asociación en participación** figura jurídica que no tiene personalidad, pues es solo un contrato en el que se da participación a un tercero de las utilidades y pérdidas de una sociedad.

Es así que la Ley General de Sociedades Mercantiles es considerada como Ley especial, pues sus normas están encaminadas a regular las diversas clases de sociedades mercantiles, señalando también los requisitos de forma para la constitución de dichas personas morales, así como los órganos internos encargados de la administración y vigilancia. Es importante apuntar todas estas figuras y normas que contempla la Ley General de Sociedades Mercantiles, pues con la creación de un sociedad de esta naturaleza, se tiene como premisa una finalidad de carácter comercial, es decir, el objeto que tiene la sociedad es netamente lucrativo, de lo anterior se desprende que el lucro va a devenir de los negocios o actos comerciales que la empresa realice, y que la mayoría de ellos consistirán en hacerse llegar de medios (mercancía, servicios, bienes, etc.), para cumplimentar su objeto, desprendiéndose de estos contratos las diversas clases de controversias derivadas de facturas, contrarrecibos, etc., los cuales son la base de la presente investigación.

1.2.5 Código Civil Federal:

En cuanto a la aplicación supletoria del Derecho común (civil) al Derecho Mercantil, tenemos que tomar en consideración lo dispuesto por el artículo 2o. de Código de Comercio que a la letra dice: *“A falta de disposiciones de este ordenamiento y las demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia federal”*

En relación a esta disposición, podríamos entender que si en los ordenamientos mercantiles falta normatividad específica tendríamos que acudir a la legislación civil para poder aplicar la norma, situación que en realidad, no es tan tajante, en virtud de que para que se pueda aplicar la supletoriedad en comento necesitamos de cuatro requisitos para su aplicación, que son:

1. Que este autorizada la supletoriedad;
2. Que exista la institución, en este caso en la legislación mercantil;
3. Que falte reglamentación al respecto y,
4. Que no contravengan las disposiciones a suplir.

Los anteriores principios son expuestos por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, por lo que se recomienda consultar la voz de “Supletoriedad” por la Institución mencionada.

Aunado a lo anterior, propondríamos el siguiente ejemplo para la aplicación de la supletoriedad: El Código de Comercio en su artículo 3º se refiere a las sociedades mercantiles que son comerciantes, las cuales son personas morales, pero la legislación mercantil no establece quienes son personas morales, es así que para determinar quiénes son personas morales tendríamos que aplicar supletoriamente el Código Civil Federal que en su artículo 25 nos enuncia quiénes son. Así las cosas la supletoriedad aplica de la siguiente manera en base a los principios enunciados: está autorizada la supletoriedad por el artículo 2º del Código de Comercio; existe la Institución, que son las Sociedades Mercantiles; hay una falta de reglamentación al determinar quiénes son personas morales, mismas que son establecidas por el artículo 25 fracción III del Código Civil Federal y por último que la disposición a suplir no contravenga las disposición mercantil,

hecho que no acontece en este caso. Como se puede observar se aplican en estricto derecho todos los principios enunciados. A continuación vamos a señalar los puntos más importantes en cuanto a la aplicación.

Uno de los puntos más relevantes en cuanto a la supletoriedad es el referente a la personalidad del individuo, pues si bien es cierto que el mismo Código de Comercio nos habla de las personas físicas y morales, no nos especifica que es la personalidad, pues su definición la encontramos en el Código Civil Federal a partir de su artículo 22 donde establece con precisión a las personas, su capacidad jurídica y sus atribuciones, de lo anterior se destaca que con base en la supletoriedad que ya hemos mencionado las personas van a poder celebrar o llevar a cabo cualquier acto de carácter mercantil de acuerdo con las disposiciones y limitaciones que el derecho común señala.

Por otra parte podemos mencionar también a mi juicio que es muy importante aplicar de forma supletoria el Libro Segundo del Código Civil Federal, pues aquí funda las principales características de los bienes que es algo muy importante para el Derecho Mercantil, pues los bienes son la base de las operaciones comerciales ya que estos son los susceptibles de salir al comercio y la ley les otorga un valor el cual se vuelve monetario para los comerciantes, asimismo establece este libro segundo las figuras jurídicas de la posesión, la propiedad y la copropiedad, es tan importante estudiar sus diferencias a fondo, pues por ejemplo de ahí podríamos o no ejercitar una acción jurídica en contra de una persona. Incluso es interesante mencionar lo relacionado a las prescripciones, pues me parece una forma interesante de adquirir bienes o librarse de obligaciones por el simple transcurso del tiempo²¹. Lo cual podría aplicar, por ejemplo, para aquellas sociedades mercantiles que contraen deudas y que por el simple paso del tiempo se libran de las mismas.

Por último uno de los aspectos medulares en cuanto a la supletoriedad del Derecho Común estriba en las obligaciones que señala el título quinto del Código

²¹ Art. 1135 Código Civil Federal.

Civil Federal, pues desde el simple hecho de conocer lo que implica una obligación, las fuentes de las obligaciones y el famoso consentimiento, el cual da la pauta al nacimiento de todos los actos de comercio y a todas las cosas comerciales que nuestra ley prevé, así como a los efectos de dichas obligaciones los cuales pueden dar origen a las controversias en materia mercantil.

De los puntos antes mencionados es la importancia del Código Civil Federal, su supletoriedad en la materia que nos ocupa ya que sin este complemento sería imposible que nuestras leyes mercantiles soportaran la serie de figuras jurídicas que en la vida cotidiana de los comerciantes aparecen, por lo cual no debemos dejarlo a un lado ni mucho menos, sino al contrario, estudiarlo a fondo para tener bases fuertes y suficientes al llevar a cabo los diferentes actos de comercio o bien dar nacimiento a una Sociedad.

1.2.6 Código Federal de Procedimientos Civiles:

El Código Federal de Procedimientos Civiles será la Ley adjetiva que se aplicará de forma supletoria a la materia mercantil, cuando sea insuficiente la regulación de la institución en el Código de Comercio, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 1054 del referido Código, e incluso en aquellas cuestiones en la que subsista la duda se aplicará el Código de Procedimientos Civiles local. Por otra parte y como ya se apuntó es susceptible de aplicarse también de forma supletoria el Código Civil Federal, pues es el Derecho Común el que va a sustituir o subsanar todas aquellas cuestiones que la materia mercantil carece, pues como se señaló en las primeras lecciones de esta investigación el Derecho Mercantil también tiene el carácter de Derecho Privado, y luego entonces al ser este la base de las operaciones comerciales, es de entenderse el por qué de esta supletoriedad.

La base del procedimiento mercantil al momento de dar inicio a una acción en contra de una persona radica en lo señalado en el Código Federal de

Procedimientos Civiles, pues este orden normativo se aplicará supletoriamente en el procedimiento de una litis que decidirán los juzgados de la materia correspondiente, que por lo regular en nuestro país son los juzgados civiles, aunque en estados como Jalisco se manejan juzgados especializados en materia mercantil, a esto se le conoce como la jurisdicción concurrente, aunque algunos autores la denominan “competencia alternativa”²² lo cual se entiende como la facultad que tiene una persona para dirimir sus controversias ya sea en Juzgados Federales o Locales, y toma como fundamento lo establecido en el artículo 104 Constitucional en la segunda fracción²³.

Entre las aplicaciones más importantes en lo que a supletoriedad se refiere encontramos nuevamente la personalidad, aunque si bien es cierto esta parte, nos remite nuevamente al Código Civil Federal, no cabe duda que hace referencia a la capacidad que tiene una persona para comparecer en juicio.

En lo referente a las formalidades judiciales también se aplicará la supletoriedad de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 1063 del Código de Comercio.

Uno de los aspectos fundamentales en cuanto a la supletoriedad se encuentra en las pruebas, ya que el Código de Comercio maneja todas y cada una de las que serán admisibles en los juicios mercantiles, sin embargo es el Código Federal de Procedimientos Civiles el que desglosa de forma amplia el contexto, significado, aplicación y ofrecimiento de los diversos medios de prueba, e incluso el artículo 1401 del Código de Comercio nos remite al Código Federal de Procedimientos Civiles en cuanto a lo que es la preparación de las pruebas que serán ofrecidas por las partes, esto en relación con los juicios ejecutivos mercantiles, sin embargo, esto no significa que esto no sea aplicable en los juicios

²² FIX-ZAMUDIO Héctor, OVALLE FAVELA José, DERECHO PROCESAL, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas. México 1991, Pag. 1209

²³ CPEUM

ordinarios, y en la actualidad esta supletoriedad se puede también aplicar en los juicios orales.

El artículo 1393 del Código de Comercio nos remite nuevamente a la ley adjetiva común en materia Federal en cuanto al procedimiento a seguir durante el emplazamiento a los deudores cuando estos no sean encontrados durante la primera búsqueda en el domicilio señalado por el actor.

Por otra parte el procedimiento que nos remite en materia Federal es lo señalado en el artículo 1466 del Código de Comercio en cuanto a los asuntos que se tramitarán por jurisdicción voluntaria, asimismo el artículo 1477 nos señala el procedimiento a seguir en cuanto a los juicios que versan sobre la nulidad que se basarán en los artículos 73 al 75 del Código Federal de Procedimientos Civiles.

En general son los aspectos fundamentales de la supletoriedad aplicada en la materia mercantil tanto por el Código Civil Federal como por el Código Federal de Procedimientos Civiles, pues como ya se mencionó con antelación sería casi imposible que la legislación mercantil contenga todas las normas a seguir en todos los actos de comercio celebrados, o bien en el procedimiento aplicable para dirimir las controversias.

1.3 ACTOS DE COMERCIO.

La intención de abordar este tema es con relación a los conocimientos referentes a los actos de comercio, comenzando por conocer su concepto, su clasificación y como se encuentran ubicados en el Código de Comercio vigente.

Al entrar al estudio de los actos de comercio tenemos como base el desglose de una serie de actividades realizadas por personas físicas o morales

que primordialmente se dedican al comercio, sin embargo también las personas físicas o morales que no se dedican al comercio son susceptibles de llevar a cabo actividades consideradas actos de comercio. De hecho en la vida cotidiana de cualquier persona (amas de casa, obreros, profesionistas, estudiantes, etc.) realizan actos de comercio, los cuales parecen no tener una finalidad o carácter mercantil, pero son mercantiles cuando se celebran con otra persona que sí se dedica al comercio, lo anterior se desprende de lo establecido por el artículo 1050 del Código de Comercio, el cual señala que si surge una controversia entre dos personas, y una de ellas considera que tiene naturaleza comercial y la otra considera que es civil, dicha controversia se resolverá conforme a las leyes mercantiles, esto siempre y cuando dicha controversia se apege a las disposiciones mercantiles, es decir, que el acto realizado pueda ser considerado comercial en la legislación.

El artículo 75 del Código de Comercio es la base para determinar la materia mercantil, en cuanto al criterio para determinarla, es predominantemente objetivo, según resulta del artículo 1° del Código, que lo declara exclusivamente aplicable a los actos de comercio, pero el propio ordenamiento establece también un régimen jurídico de los comerciantes a quienes sujeta a peculiares deberes.

Se debe tomar en cuenta, además, a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la cual declara mercantiles todos los actos que regula, ampliando así los enumerados por el artículo 75 del Código de Comercio. Con lo anterior se dificulta gradualmente obtener un criterio único de los actos mercantiles, y aumenta así la tendencia crítica a los doctrinarios que buscan delimitar conceptualmente al acto de comercio cuando se toma como base la legislación mexicana.

Por otra parte como ya se comentó, cualquier persona puede realizar un acto de comercio, sin embargo, para esta investigación es muy importante abordar de forma general los conceptos y clasificaciones de dichas actividades, pues entre

otros actos de comercio se encuentra la compraventa mercantil, y es esta actividad la que va a originar la expedición de documentos como las facturas o bien los contrarrecibos, los cuales fueron el fundamento para iniciar esta investigación y de los cuales abordaré más adelante.

Debemos resaltar también la importancia del análisis de los actos de comercio, no solo en el ámbito de nuestra investigación sino de forma general en la ciencia del Derecho, pues es menester incluso diferenciarlos de los actos civiles, o de los actos comisivos de un delito, pues su naturaleza jurídica es diversa de las actividades comerciales, sin embargo, para tener una visión más amplia de lo que es el acto de comercio, debemos primero, con base en los conceptos de acto jurídico una definición de los mismos, ya que los actos de comercio son actos jurídicos, pero los actos jurídicos no son necesariamente actos de comercio.

El problema de los actos unilateralmente mercantiles o actos mixtos de comercio no está claramente resuelto, sólo se contempla el aspecto procesal para que el carácter que el acto tenga para el demandado decidirá la aplicación de las normas procesales civiles o de las mercantiles.²⁴

Dar una definición de lo que es el acto de comercio ha resultado demasiado temerario para la mayoría de los doctrinarios, en virtud de que se podría escapar algún elemento esencial para su comprensión. Es así que el Código de Comercio tampoco nos da una definición del mismo y solamente enuncia en su artículo 75 una diversidad de actos que se reputan mercantiles, lo que sin embargo no pudiera abarcar todos aquellos actos que se consideren de comercio, en cambio, el citado artículo en su fracción XXIV establece que puede ser aplicada la analogía para determinar la naturaleza del acto y ser considerado de comercio. Pero más aun, el último párrafo determina que para en caso de duda, si el acto es o no de comercio, será resuelto por un árbitro judicial, pero cabráa preguntarnos ¿Qué

²⁴ <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/591/14.pdf> (28 de septiembre de 2012 19:00 hrs.)

elementos utiliza el árbitro judicial para determinar si el acto es de comercio? Situación que se podrá resolver analizando el siguiente tema.

1.3.1 Actos y Hechos Jurídicos:

Regresando al tema anterior en donde se mencionó que todos los actos de comercio son actos jurídicos, pero que no necesariamente los actos jurídicos son actos de comercio, se aplica la misma analogía en la comparación de los actos jurídicos y los hechos jurídicos, pues todos los actos jurídicos son hechos jurídicos, pero no todos los hechos jurídicos son actos jurídicos. Pero para comprender todo este tema es importante abarcar primero la definición de un hecho.

La Real Academia de la Lengua Española nos da una definición muy escueta del vocablo hecho, refiriéndose a este como una *cosa que sucede*, sin embargo, consultándolo como hecho consumado hace la definición de “Acción que se ha llevado a cabo, adelantándose a cualquier evento que pudiera dificultarla o impedirlo.”²⁵

Para García Maynez, un hecho es un suceso temporal y especialmente localizado, que provoca, al ocurrir, un cambio en lo existente.²⁶

Luego entonces resaltamos que un hecho es un evento o acontecimiento que va a provocar modificaciones en nuestro entorno, pero al implantar el vocablo “jurídico” como complemento del vocablo “hecho” cambia la literalidad, el significado y el estudio de ambos, por esto debemos adentrarnos en primer lugar a la doctrina francesa que habla de hechos jurídicos, comprendiendo todos aquellos acontecimientos naturales o del hombre que originan consecuencias de derecho. Considera que hay hecho jurídico cuando por un acontecimiento natural o por un

²⁵ <http://lema.rae.es/drae/>

²⁶ GARCÍA MAYNEZ Eduardo, INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL DERECHO, Porrúa, México 2000, p. 230

hecho del hombre, en el que no interviene la intención de originar consecuencias de derecho, se originan, no obstante, éstas.

El maestro Gutiérrez y González los define de la siguiente manera: “Hecho jurídico en estricto sentido es una manifestación de voluntad que genera efectos de derecho independientemente de la intención del autor de la voluntad para que esos efectos se produzcan, o un hecho de la naturaleza al que la ley vincula efectos jurídicos.” Y por acto jurídico manifiesta: “Es la conducta del ser humano en que hay una manifestación de voluntad, con la intención de producir consecuencias de derecho, siempre y cuando una norma jurídica sancione esa manifestación de voluntad y sancione los efectos deseados por el autor.”²⁷

De lo anterior podemos notar que tanto en el hecho, en estricto sentido, y en el acto jurídico se producen consecuencias de derecho. Y tomando en consideración que el artículo 1º del Código de Comercio establece: “Los actos comerciales sólo se regirán por lo dispuesto en este código y las demás leyes mercantiles aplicables.” Podemos ver que nuestra legislación se avoca intrínsecamente a regular a los actos de comercio.

Complementando esto con la definición anterior podemos encontrar que el hecho jurídico es un acontecimiento que provoca consecuencias de derecho, esto es en sentido estricto la definición del hecho jurídico, sin embargo esto resulta insuficiente pues los hechos jurídicos tienen una clasificación de acuerdo a su naturaleza, y por lo tanto resulta inconcluso decir que genera consecuencias de derecho, mejor sería señalar que dichas consecuencias consisten en la creación, modificación o la extinción de deberes y facultades, asimismo hablar de sentido estricto significa la intervención del hombre independientemente de la manifestación de voluntad o de la intención de producir consecuencias jurídicas

²⁷ GUTIERREZ Y GONZALEZ Ernesto, “Derecho de las Obligaciones”, Decimo cuarta edición, Editorial Porrúa, México 2002 p. 167

Es así que de la creación o modificación de deberes y facultades, en los hechos jurídicos puede estar presente la intervención del ser humano, en este sentido dicha intervención puede ser voluntaria o involuntaria, o bien la voluntad que interviene puede estar viciada en el consentimiento; y es entonces cuando la presencia de la voluntad va a determinar si nos encontramos con un hecho jurídico o un acto jurídico, tal voluntad debe de reflejarse no solo como la intención de realizar un acto, sino también querer las consecuencias jurídicas que conllevan a su realización, estima que hay acto jurídico, en aquellos hechos voluntarios ejecutados con la intención de realizar consecuencias de derecho, y por esto lo define como una manifestación de voluntad que se hace con la intención de originarlas. La diferencia, según la doctrina francesa, entre los hechos y los actos jurídicos, no está en la intervención del hombre, toda vez que los hechos jurídicos pueden ser naturales y del hombre, y en estos últimos existen los voluntarios, los involuntarios y los ejecutados contra la voluntad. Por lo tanto, hay hechos jurídicos voluntarios, es decir, ejecutados por el hombre, pero en ellos la voluntad no está animada de la intención de producir consecuencias de derecho; esos hechos jurídicos voluntarios pueden ser lícitos o bien ilícitos. Los hechos ilícitos son los delitos y los cuasidelitos. En los delitos existe la intención de dañar, pero no la de originar consecuencias jurídicas; por esto no son actos jurídicos.

Los hechos voluntarios que se consideraron lícitos fueron denominados según la legislación francesa (Código Napoleónico) cuasicontratos y se consideran voluntarios precisamente porque las personas que intervienen en su celebración, no únicamente tienen la voluntad de llevarlo a cabo, sino también de producir las consecuencias jurídicas de su realización.

Aquí en donde se retoma lo mencionado al inicio de este tema en el sentido de que todos los actos jurídicos son hechos jurídicos, pero no todos los hechos jurídicos son actos jurídicos, premisa que es importante entenderla en el tema central de esta investigación para poder discriminar las actividades del ser humano.

1.3.2 Criterios del Acto de Comercio:

El acto de comercio para poder ser calificado con ese carácter es necesario basarnos en dos criterios, el objetivo y el subjetivo, en tal tesitura vamos a referir lo asentado en este trabajo con anterioridad, refiriéndonos a la relevancia de la naturaleza del acto jurídico y la relevancia del carácter de los sujetos que intervienen en el acto jurídico; en otras palabras de acuerdo al criterio objetivo, cuando la naturaleza del acto jurídico es mercantil, sin importar si los sujetos que intervienen tienen el carácter de comerciantes, el ejemplo más claro de esto lo encontramos en un título de crédito el cual de acuerdo a su ley reglamentaria (Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito) es una cosa mercantil, por lo tanto una persona que tiene el carácter de comerciante al momento de suscribir un título de crédito, dicho acto será regulado por la materia mercantil sin importar la calidad del o los sujetos que intervinieron, sólo por el hecho de que la cosa (título de crédito) es mercantil y mediante este se llevó a cabo un acto jurídico el cual será mercantil.

Por otra parte el criterio subjetivo nos hace referencia a la calidad de los sujetos que intervienen en el acto jurídico en comento y que por tener el carácter de comerciantes es suficiente para que tal actividad pueda ser calificada de mercantil, es decir, éste se determina en relación al sujeto que lo realiza o al motivo o fin que se tuvo para su realización, por consecuencia un acto será de comercio si el sujeto es comerciante y lo realiza en el ejercicio de su actividad; y también podrá ser mercantil si consideramos la intención con la que se realiza, es decir, si se tiene como motivo o fin una especulación comercial, entendiendo como esta, la ganancia o lucro que se obtenga. Con base en los criterios anteriores vamos a determinar si los actos jurídicos podrán ser mercantiles ya sea de acuerdo a la naturaleza del acto o bien de acuerdo a la naturaleza de los sujetos que intervienen en el mismo, y también podremos determinar la legislación que nos va a regular y de forma particular poder saber qué procedimientos utilizar ante las autoridades judiciales o administrativas en el caso de que se presente una controversia.

Realmente es interesante la comprensión de este tema pues va relacionado con lo ya antes mencionado en el sentido de que las personas cuando intervienen en un acto jurídico teniendo la idea de que esta actividad es de carácter civil, debido a la calidad de este sujeto que no tiene la calidad de comerciante, sin embargo este acto fue celebrado con otra persona que si tiene la calidad de comerciante, por tal circunstancia será regido por las leyes de carácter mercantil, dicha hipótesis está regulada en el artículo 1050 del Código de Comercio donde hace mención de la calidad de los sujetos que intervienen en un acto de comercio así como las normas que lo van a regular.

1.3.3 Clasificación de los Actos de Comercio:

A continuación expondremos la clasificación que se le ha dado a los actos de comercio.

Actos de Intermediación en el cambio.- “Son aquellos en la que la intermediación de un sujeto comerciante implica una intermediación en el cambio de bienes o servicios con la intención de obtener un beneficio, esto, es un lucro.”²⁸ Quedan comprendidos en este grupo: a) los actos de interposición en el cambio de mercaderías; b) los actos de interposición en el cambio de dinero. Cabe destacar que dentro de la enumeración de nuestro Código de Comercio no se encuentra incluida, como especie típica la figura de un acto económicamente simple de intermediación en el cambio de servicios.

Actos Lucrativos.- Son aquellos actos que se realizan con la finalidad de obtener una ganancia, pero que el propósito de ese lucro también lleve consigo una especulación comercial, entendiendo como especulación comercial la intención y el propósito de obtener un beneficio derivado del almacenamiento de bienes

²⁸ ACOSTA ROMERO Miguel, NUEVO DERECHO MERCANTIL, Porrúa, México 2003, p 78

muebles o mercaderías así como las adquisiciones, enajenaciones y alquileres de todo tipo de bienes.

Actos Masivos por su realización.- Se consideran actos de comercio masivos, todos aquellos que son realizados por los comerciantes masivamente, es decir, todas aquellas actividades que realiza el comerciante en el ejercicio de su actividad de manera constante y grandes proporciones.

Actos practicados por empresas.- Considero que son todos aquellos que realiza el comerciante, persona física o moral, de una manera organizada y sistematizada para el mejor ejercicio de su actividad.

Esta es la clasificación doctrinaria que se hace de los actos de comercio de acuerdo a su naturaleza y a los sujetos que intervienen en ellos, sin embargo, nuestros legisladores han dado otra clasificación la cual se encuentra en el artículo 75 del Código de comercio y describe todos y cada uno de los supuestos que la ley ha reputado como actos de comercio, sin embargo, en este caso, no se realizara una descripción de los actos de comercio enumerados en el citado artículo, sino que tendremos que realizar un análisis de manera personal al contenido de cada fracción para determinar si en todos los casos se refiere a un acto de comercio, para lo cual tenemos que considerar los criterios objetivo y subjetivo.

Actos Mixtos: Mencionamos los actos mixtos al final puesto que estos son tanto una clasificación doctrinaria como una clasificación legal, en el sentido de que la ley literalmente los contempla tal y como se aludirá, en relación a este punto se puede argumentar la existencia de que en el acto participe un comerciante y otro que no lo es y tendríamos la duda en determinar su naturaleza si es mercantil o no. Al respecto adjetivamente el Código de Comercio determina en su artículo 1050 “Cuando conforme a las disposiciones mercantiles, para una de las partes que intervienen en el acto, éste tenga naturaleza comercial y para la

otra tenga naturaleza civil, la controversia que del mismo se derive se registrará conforme a las leyes mercantiles.

De acuerdo a la disposición anterior, podríamos determinar que necesariamente en un acto celebrado por un comerciante y un civil en caso de controversia, tendríamos que aplicar la legislación mercantil para su solución, hecho que no es tan tajante, en virtud de que existen criterios judiciales emitidos en el sentido de que el que no es comerciante puede demandar en la vía civil, siempre y cuando no se afecten las disposiciones mercantiles.

En conclusión y tomando en cuenta el tema central de la presente investigación, es necesario analizar los actos de comercio tomando como base los criterios objetivo y subjetivo, así como analizar la clasificación de los mismos, pues en el caso que nos ocupa, la compraventa como acto de comercio tiende a ser de especulación comercial y generalmente de los sujetos que intervienen en las compraventas alguno de ellos tiene la calidad de comerciante, por lo mismo y atendiendo a los actos mixtos y a la personalidad jurídica de los que actúan es que debemos profundizar y tener claro la relevancia de este tema.

1.4 SUJETOS DEL DERECHO MERCANTIL.

Este tema es realmente extenso, sin embargo no vamos a profundizar mucho porque el mismo por sí solo sería a mi juicio un tema de tesis, y tomando en cuenta esto solo vamos a abarcar los puntos más interesantes.

En lo referente a los sujetos de derecho mercantil podemos decir que son todos aquellos que la ley les atribuye tal calidad, como pudieran ser los comerciantes o sus auxiliares o los que la propia ley considera como tales para efectos.

Y de acuerdo a lo antes expuesto en el tema anterior, el acto de comercio sirve como base para determinar los sujetos del derecho mercantil; lo son tanto quienes realizan actos aislados, como los comerciantes; adquieren la calidad de comerciantes quienes hacen del comercio su ocupación ordinaria, siendo legalmente capaces. Con base en esto la clasificación está determinada por lo que nos señalan los artículos 3 y 4 del Código de Comercio.

El artículo 4º del Código de Comercio establece: “Las personas que accidentalmente, con o sin establecimiento fijo, hagan alguna operación de comercio, aunque no son en derecho comerciantes, quedan, sin embargo, sujetas por ella a las leyes mercantiles. Por tanto, los labradores y fabricantes, y en general todos los que tienen planteados almacenes o tienda en alguna población para el expendio de los frutos de su finca, o de los productos ya elaborados de su industria o trabajo, sin hacerles alteración al expendierlos, serán considerados comerciantes en cuanto concierne a sus almacenes o tiendas.”

Como se puede observar en esta disposición, la legislación se refiere a sujetos que accidentalmente realizan actos de comercio, son considerados comerciante para efectos, es decir, no son comerciantes pero se les aplica la legislación mercantil por los actos que realizan.

Ahora bien, el artículo 3º del código de Comercio establece quienes en estricto derecho son comerciantes y a la letra dice:

“Se reputan en derecho comerciantes:

- I. Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria;

- II. Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles;

III. Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.”

De este artículo se desprende que existen dos tipos de comerciante a saber, personas físicas y personas morales, estas últimas son sociedades mercantiles nacionales o extranjeras.

Así tenemos que al comerciante se le conceptualiza de la siguiente manera por diversos doctrinarios.

Para Mantilla Molina es comerciante quien “tiene una negociación mercantil.

Es el hecho objetivo ostensible de tener una negociación, lo que engendra el estado de comerciante, cualesquiera que sean los actos que realiza, cualquiera que sean las otras actividades a que se dedique la misma persona. Por el contrario no será comerciante, aunque con frecuencia y reiteración realice actos de comercio, quien no los ejecute por medio de negociación establecida.”²⁹

Acevedo Balcorta afirma que se reputa comerciante en derecho “a la persona física o moral que real o presuntivamente realiza habitual y profesionalmente actos de comercio de carácter especulativo.”³⁰

Alfredo de la Cruz lo determina como sujeto mercantil y dice: “sujeto mercantil es toda persona física o moral que está ligada en un momento determinado a una relación jurídica mercantil.”³¹

En base a lo anterior determinaremos los elementos que se requieren para ser comerciante físico o moral.

²⁹ MANTILLA MOLINA Roberto. DERECHO MERCANTIL, Porrúa, México 2002 p. 91

³⁰ ACEVEDO BALCORTA Jaime A. DERECHO MERCANTIL Universidad Autónoma de Chihuahua, México 2000, pág. 45

³¹ CRUZ GAMBOA Alfredo de la, ELEMENTOS BÁSICOS DE DERECHO MERCANTIL, Séptima edición, editorial Cátedras, México 1997, pág. 16

El artículo 3º fracción I del Código de Comercio da la definición del comerciante individual, al establecer que:

“Se reputan en derecho comerciantes:

- I. Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria.”

Capacidad legal para ejercer el comercio. Como se desprende del texto de la norma, debemos entender por capacidad legal, la facultad que nos otorga la ley para realizar ciertos actos, en este caso poder ejercer el comercio. Aclarando que no debemos confundir ésta capacidad con la de goce o de ejercicio, en virtud de que una persona puede tener ambas y estar impedido por la ley para ser comerciante o ejercer el comercio, tal es el caso como veremos más adelante quienes no pueden ejercer el comercio o que su actividad es incompatible.

En relación a lo anterior hay que establecer que nos menciona al respecto el artículo 5 del Código de Comercio:

“Toda persona que según las leyes comunes es hábil para contratar y obligarse, y a quienes las misma leyes no prohíben expresamente la profesión del comercio, tienen capacidad legal para ejercerlo.”

Ocupación Ordinaria. Hacer del comercio la ocupación ordinaria significa realizar actos de comercio de un modo habitual, reiterado, repetido, convirtiendo la actividad mercantil en una actividad profesional.

Personas morales comerciantes: De esta forma primeramente estableceremos a quien la ley considera personas morales. En nuestra legislación civil vigente en su artículo 25 del Código Civil para el Distrito Federal nos menciona lo siguiente:

“Son personas morales:

- I. La Nación, el Distrito Federal, los Estados y los municipios;

- II. Las demás corporaciones de carácter público reconocidas por la Ley;
- III. Las sociedades civiles o mercantiles;
- IV. Los síndicos, las asociaciones profesionales y las demás a que se refiere la fracción XVI del artículo 123 de la constitución federal;
- V. Las sociedades cooperativas y mutualistas;
- VI. Las asociaciones distintas de las enumeradas que se propongan fines políticos, científicos, artísticos, de recreo o cualquier otro fin lícito, siempre que no fuere desconocidas por la Ley”

Es así que el artículo en cita en su fracción V nos menciona a las sociedades mercantiles las cuales se sustentan en las siguientes.

Nacionales:

De acuerdo al artículo 3 fracción II del Código de Comercio establece que se consideran comerciantes a las sociedades que se constituyan con arreglo a las leyes mercantiles, esto es, todas aquellas que se formen con arreglo a lo establecido a la Ley General de Sociedades Mercantiles y serán nacionales siempre y cuando constituyan conforme a las leyes mexicanas y tengan en el territorio nacional su domicilio legal, según lo dispone el artículo 8 de la Ley de Nacionalidad.

Extranjeros:

En consecuencia se consideran extranjeras las que no se constituyan de acuerdo a las leyes nacionales y se esté a lo dispuesto por los artículos 250 y 251 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Por otra parte las leyes mercantiles señalan algunos deberes que tienen los comerciantes, entre los más importantes se encuentran, inscribir determinados documentos en el Registro de Comercio, y llevar libros de contabilidad.

Hemos señalado que de conformidad con la fracción I del artículo 16 del Código de Comercio, los comerciantes están obligados a publicar su calidad mercantil. Por su parte el artículo 17 del mismo ordenamiento dispone el contenido de esa publicidad al establecer que:

“Artículo 17. Los comerciantes tienen el deber:

I. De participar la apertura del establecimiento o despacho de su propiedad, por los medios de comunicación que sean idóneos, en las plazas en que tengan domicilio, sucursales, relaciones o corresponsales mercantiles; esta información dará a conocer: el nombre del establecimiento o despacho, su ubicación y objeto; si hay persona encargada de su administración su nombre y firma; si hay compañía, su naturaleza, la indicación del gerente o gerentes, la razón social o denominación y la persona o personas autorizadas para usar una u otra, y la designación de las casas, sucursales o agencias si las hubiere;

II. De dar parte, en igual forma, de las modificaciones que sufra cualquiera de las circunstancias antes referidas.

Por lo tanto, en el precepto en comento se establece el deber del comerciante de dar a conocer el nombre del establecimiento o despacho, su ubicación y objeto.

Como medios idóneos para anunciar la calidad mercantil podemos señalar, en primer término, la publicación correspondiente en el Diario Oficial de la Federación, si se trata de comerciantes que tengan sucursales en las diversas partes de la República, en el Periódico Oficial del Estado y en los diarios de mayor circulación en la plaza donde debe hacerse y, por otra parte, en Registro Público de Comercio.

La inscripción en el Registro Público de Comercio es de carácter potestativo para los comerciantes personas físicas y es obligatoria para las sociedades mercantiles y para los buques, según lo dispone el artículo 19 del código de Comercio.

Es de hacer notar, que algunas editoriales determinan que el artículo 19 del código de comercio esta derogado. Sin embargo dicho numeral sólo está derogado en lo que contraviene a la ley de Navegación, por lo que sigue vigente dicho artículo y la inscripción en el registro es obligatorio para las personas morales y potestativo para las personas físicas.

La inscripción es pública de acuerdo a lo enunciado en el artículo 30 del citado Código.

La hoja de inscripción deberá contener los datos principales y básicos que distinguen a cada comerciante (artículo 21C. Co). Los registradores no podrán rehusarse, en ningún caso y por ningún motivo a inscribir los documentos mercantiles que se les presenten. Los documentos inscritos producirán su efecto legal desde la fecha de inscripción.

Otra de las obligaciones de los comerciantes es conservar su correspondencia que tenga relación con su actividad, es decir, conservar cartas, telegramas, contratos, convenios y todo documento que se origine de su negocio o giro.

Asimismo tiene la obligación de conservarlos por un periodo de 10 años y de exhibirlos cuando así lo solicite alguna autoridad. Arts. 49 y 50 Código de Comercio.

Dentro de este punto también tenemos que considerar las cuestiones fiscales que pudieran entra dentro de las obligaciones de los comerciantes.

La inscripción en el Registro Público de Comercio no es obligatoria para los comerciantes individuales, pero sí para las sociedades; aquellos han de inscribir determinados documentos referentes a su capacidad y a sus relaciones familiares, así como los que confieren o revocan la representación, la omisión en el registro hace inoponibles a terceros los actos respectivos.

Las normas sobre el registro de comercio resultan, en general, anticuadas, y su funcionamiento poco eficaz; su debida organización es una de las tareas que deberá acometer el legislador. La regulación de la contabilidad es también sumamente anticuada, sin tomar en cuenta, salvo en las leyes que rigen a las instituciones de crédito, seguros y fianzas, las posibilidades técnicas que resultan de los métodos contables modernos. Son obligatorios y han de llevarse en español, encuadernados y foliados, los libros de inventarios y balance. La omisión de llevarlos sujeta al comerciante a sanciones indirectas, cuya gravedad se aprecia solo en caso de quiebra. Las obligaciones que el Código de Comercio impone, de anunciar la calidad mercantil y de conservar la correspondencia, tienen una regulación insuficiente y anticuada, que las ha hecho caer en desuso no obstante que conservan su vigencia jurídica.

Dentro de las actividades propias del comercio encontramos a un grupo de personas que no entran dentro de la denominación propia de comerciantes, pero que sin embargo su presencia es importante para llevar a cabo los diferentes actos de comercio. La figura del agente de comercio, constituida por la doctrina no está prevista en la legislación positiva. La actividad de los contadores públicos no está regulada de una manera sistemática, pero en diversas leyes se prevé su intervención como requisitos para la eficacia de determinados documentos contables.

Por último la distinción entre comerciantes y no comerciantes es importante en cuanto a la calificación de mercantiles de ciertos negocios de los considerados como actos de comercio por nuestro sistema positivo. En efecto como se sabe por

la clasificación y análisis de los actos de comercio por nuestro sistema positivo una gran categoría de estos se consideran como tales precisamente por intervenir comerciantes en ellos, de tal manera que si los sujetos interesados en los actos y negocios relativos no son comerciantes, los actos no son mercantiles, o lo son por consideración distinta al sujeto que interviene.

Esta parte denota una gran importancia al tema principal puesto que por lo general los sujetos de derecho mercantil son quienes van a intervenir en los actos de comercio que van a dar origen a los contrarrecibos, pues la generación de estos deviene de la celebración de un contrato de compraventa, de lo anterior debemos tomar en cuenta la suma importancia de abundar en el tema de estas personas tanto físicas como morales, su personalidad sus obligaciones y derechos.

1.5 LOS CONTRATOS MERCANTILES.

En este apartado es importante que se conozcan los lineamientos específicos que en materia de contratos se regulan en el derecho mercantil.

Son los contratos mercantiles los actos por medio de los cuales se va a dar una relación jurídica entre dos entes ya sea personas físicas o morales; la cual va a generar derechos y obligaciones para ambas partes, es un acto por el cual una persona física o moral se obliga a dar, hacer o no hacer alguna cosa; su característica es la bilateralidad cuando del contrato se emanan obligaciones recíprocas para las partes. En esencia, un contrato representa seguridad para los involucrados, su finalidad es regular los acuerdos de ambas partes, normalmente representa todas las bases, procedimientos y efectos que se obtendrán de dicho acuerdo; la razón por la que se expiden contratos, es para que quede bien definido

quien será el responsable de cada acción contemplada³². Para los estudiantes del Derecho Civil, será algo ya muy sonado e incluso para el estudiante de Derecho en general, sin embargo es necesario entrar al estudio de este tema pues dichos contratos mercantiles como antes se señaló son actos de comercio en general y están regulados por leyes de carácter mercantil. Sin embargo no podemos dejar atrás que la mayoría de estas fuentes de obligaciones derivan de los contratos civiles tal y como lo señalado acerca del derecho mercantil. Luego entonces los contratos mercantiles son una fuente de obligaciones en la materia, entendiéndose que en cada obligación encontramos dos personas, una frente a la otra con la finalidad de cumplir una prestación que tiene el carácter mercantil, pero a diferencia de las obligaciones civiles que son estáticas, las obligaciones de carácter mercantil se encuentran en constante movimiento con motivo de que representan un intercambio con un fin lucrativo mientras que en las obligaciones civiles el beneficio lo tiene solo el acreedor.

Los contratos son la fuente más importante de las obligaciones mercantiles, puesto que la actividad de los comerciantes consiste esencialmente en contratar. Por lo anterior es necesario precisar los principios fundamentales, así como los lineamientos generales que la ley establece para los contratos mercantiles.

1.5.1 Naturaleza Jurídica:

Las normas del derecho mercantil cambian en parte las normas del derecho común, para adaptarse a las exigencias de la actividad mercantil sin embargo, no existe un sistema de derecho de las obligaciones mercantiles diverso al sistema de las obligaciones civiles.

Existe, como se ha dicho, solamente normas relativas a las obligaciones mercantiles, no se diferencian de las normas relativas a algunas de ellas, las cuales modifican o completan las normas del derecho civil sobre obligaciones. Estas últimas también se aplican en materia mercantil, si la materia no está

³² http://www.aserca.gob.mx/artman/uploads/2_contratos_mercantiles.pdf (12/oct/2012 11:00 hrs)

reglamentada de manera especial por las leyes comerciales o por los usos mercantiles.³³

Como las normas que disciplinan las obligaciones mercantiles no se diferencian de las normas relativas a los contratos, en nuestro Código de Comercio no hay separación entre disposiciones sobre obligaciones y sobre contrato o convenio. Los artículos 77 a 88 del Código de Comercio se refieren indistintamente a convenios obligaciones y contratos.³⁴

Es frecuente, en el campo mercantil, el recurso a las normas del Derecho Civil, a ellas remiten los artículos 2º y 81 del Código de Comercio.

En relación a la formación de los contratos mercantiles, se aplican las mismas normas generales de la materia civil y que forman parte del derecho general de las obligaciones, Así sucede por lo que se refiere a los elementos esenciales del contrato: la capacidad, el consentimiento, el objeto, la causa.

Si bien la ley y los usos mercantiles regulan solamente parte de los problemas que ofrecen las obligaciones mercantiles, al mismo tiempo que la formación de los contratos mercantiles, su estudio presenta algunas particularidades que dan lugar a principios generales que se imponen en toda la materia de las obligaciones mercantiles, a los cuales se recurre con exclusión de las normas del derecho civil y que se consideran y son estudiados como parte del derecho mercantil.

Aunque en forma sucinta, es conveniente referirse a los principios propios de las obligaciones y contratos mercantiles, pues los que están contenidos en el Código de Comercio se diferencian de los civiles de su mismo nombre y

³³ VITTORIO Salandra, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, Colección de Estudios Jurídicos, México, 1949, p. 9.

³⁴ DE PINA VARA Rafael, ELEMENTOS DE DERECHO MERCANTIL MEXICANO, México, 1979, p. 185, señala que en el Código de Comercio y demás leyes mercantiles, escasos preceptos encontramos sobre las obligaciones y contratos mercantiles en general.

naturaleza contenidos en el Código Civil, por la presencia de un comerciante en una de las partes, porque su fin es la industria o el comercio o por el carácter mercantil del objeto sobre el que recae.

Los regímenes legales con derecho privado diferenciado, como el de México, suelen reconocer al derecho común como fuente supletoria de las leyes mercantiles, por manera que en ellos la teoría general de las obligaciones civiles cumple el mismo desempeño respecto de las obligaciones mercantiles. Ello no quita el que existan, a propósito de estas últimas, disposiciones que no sólo se apartan, sino que, en ocasiones, muestran tendencias opuestas a las del derecho *común*; Ahora bien, no es una afirmación perogrullesca la de que una obligación mercantil sólo puede surgir de un acto de comercio, en razón del amplio campo de los llamados actos mixtos que, por su doble carácter, presentan también una doble vertiente: la obligación mercantil por parte del que realizó el acto de comercio, y la civil para su contraparte. Ya la doctrina mexicana ha puesto de relieve la ausencia de una clara solución legal sustantiva para estos actos: mientras algunos autores³⁵ estiman que, por no existir la posibilidad legal de imponer a ambas partes el carácter que el acto tiene sólo para una de ellas, en tales casos existe un doble régimen legal, otros apuntan que con ello se crearían situaciones caóticas, sólo evitables mediante la aplicación, a tales actos mixtos, del Código de Comercio exclusivamente.³⁶

Pero además, hay ciertos contratos tradicionalmente regulados sólo por la legislación civil, y quizás por esta razón son considerados siempre como civiles, no obstante que, por alguno o varios de los elementos que concurren, son verdaderamente mercantiles, sin que importe su falta de regulación en leyes de esta última naturaleza.

Otro tanto debe afirmarse de los demás actos y contratos que, aun sin estar

³⁵ BARRERA GRAF, Jorge, INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL, México, 1989, p. 71; MANTILLA MOLINA, Roberto, *op cit.*, p. 90.

³⁶ RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, 4a. ed., t. 1, México, 1960, p. 31.

previstos por las leyes mercantiles, adoptan el carácter de actos de comercio por los sujetos que los celebran, por el objeto sobre el que recaen, por su forma o por su propósito.

1.5.2 Supletoriedad de los contratos mercantiles:

Si hablamos de este término nos remitimos a lo señalado con antelación en referencia a que el Derecho Civil es la base fundamental del nacimiento del Derecho Mercantil, y por tal situación es indispensable acudir a la reglamentación común para que le sea aplicable a las actividades comerciales, las actividades comerciales por su naturaleza son realizadas entre sujetos de Derecho Privado, por lo cual estos pueden sujetarse a derechos y obligaciones tal y como quede estipulado en el convenio que lleven a cabo, sin embargo eso no implica que están sujetos a determinadas normas aplicables al caso concreto las cuales son todo el derecho positivo vigente en la materia, asimismo si llegara a existir una controversia entre estos sujetos, tal situación será dirimida mediante las normas mercantiles, sin embargo cuando estas son deficientes y no es posible dar solución a un aspecto del caso concreto será factible que se apliquen las normas de carácter civil, esto es, en nuestro caso, el Código Civil Federal; ya en el caso de que la controversia tenga que ser conocida por alguna autoridad judicial, estarán tanto las partes que intervienen en la controversia como el juzgador, sujetos a lo establecido en el Código de Comercio, pero también sujetos en nuestro caso al Código Federal de Procedimientos Civiles, y en caso de que no regule suficientemente la institución cuya supletoriedad se requiera, se aplicará el Código de Procedimientos local respectivo (artículo 1054 del Código de Comercio).

Lo anterior significa que si no existe convenio de las partes o compromiso arbitral, las controversias derivadas de los actos mercantiles deberán ser ventiladas conforme a las leyes mercantiles que establezcan un procedimiento especial o una supletoriedad expresa y sólo en caso de que no existan tales

procedimientos especiales o supletoriedad expresa, los juicios mercantiles se registrarán por lo dispuesto en el Código de Comercio, en el libro quinto, el cual podrá ser suplido en su deficiencia por la ley procesal respectiva; esto es, que sólo si en alguna ley mercantil se establece un procedimiento especial para dirimir determinada controversia de índole mercantil, o si en esa ley mercantil se establece una supletoriedad expresa respecto al procedimiento a seguir, la controversia debe ventilarse conforme a dicho procedimiento especial o supletoriedad expresa, puesto que esta segunda hipótesis del artículo 1054 del Código de Comercio se refiere a la situación en la que una ley mercantil especial señale todo un procedimiento también especial para dirimir las controversias derivadas de un acto mercantil, o que en esa ley mercantil especial se señale una supletoriedad expresa en tal sentido, y no cuando se pretende la aplicación de la ley mercantil especial respecto de un precepto aislado como lo sería el artículo 86 de la Ley de Instituciones de Crédito, pues en este ordenamiento legal no se establece un procedimiento específico para dirimir la controversia derivada del acto mercantil que dio origen al juicio natural, y tan es así que en el caso se ventiló un procedimiento ejecutivo mercantil conforme a lo establecido en el Código de Comercio, en el citado libro quinto, título tercero, que regula lo relativo al juicio ejecutivo mercantil, dentro de cuyas disposiciones se encuentra el artículo 1411 que establece, aunque en forma deficiente, las reglas para el remate de bienes, por lo que en tal caso, si la figura procesal deficientemente regulada es la del procedimiento de remate de bienes en el juicio ejecutivo mercantil regulado por el Código de Comercio, en aplicación de la supletoriedad autorizada por el citado artículo 1054 de este último ordenamiento legal, debe acudirse a lo que sobre dicha figura establece la ley procesal local, lo cual debe hacerse en su integridad con el fin de dar una debida coherencia a la tendencia sistematizadora de principios sobre un objeto de regulación y no pretender aplicar la ley adjetiva civil sólo en parte y en otra acudir a la Ley de Instituciones de Crédito.³⁷

³⁷Tercer Tribunal Colegiado del décimo séptimo circuito, Tesis Aislada, XVII.3o.15 C, *Semanario de la Suprema Corte de Justicia y su Gaceta*, novena época, pág. 1359, abril de 2012. Amparo en revisión 221/2001. Banco Nacional de México, S.A. 14 de febrero de 2002. Unanimidad de votos. Ponente: Ángel Gregorio Vázquez González. Secretaria: Natalia López López.

Para entender mejor lo antes señalado nos remitimos al Código de Comercio en su artículo segundo: “**Artículo 2o.-** A falta de disposiciones de este ordenamiento y las demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia federal.”

Me parece muy importante recalcar la frase “a falta de disposiciones”, ya que da por sentado el mismo precepto que existen deficiencias en el ordenamiento del cual proviene, que si bien es cierto la materia mercantil se maneja de forma diversa a las actividades de carácter civil, por los usos y costumbres, también lo es como ya en muchas ocasiones se ha citado, que proviene de este, y es menester que se tengan que suplir esas deficiencias en este caso con el Código Civil Federal.

Por otra parte el mismo Código de Comercio menciona en su artículo 1054: “En caso de no existir convenio de las partes sobre el procedimiento ante tribunales en los términos de los anteriores artículos, salvo que las leyes mercantiles establezcan un procedimiento especial o una supletoriedad expresa, los juicios mercantiles se regirán por las disposiciones de este libro y, en su defecto, se aplicará supletoriamente el Código Federal de Procedimientos Civiles y en caso de que no regule suficientemente la institución cuya supletoriedad se requiera, la ley de procedimientos local respectiva.”

Este precepto es a mi particular punto de vista, más claro en el significado de lo que es la supletoriedad, entendiéndose como la aplicación de una Ley diversa a las Leyes Mercantiles cuando estas carecen de disposiciones para reglamentar un aspecto, conducta o procedimiento determinado.

1.5.3 Consensualismo y Formulismo:

En este apartado hablamos del consentimiento y la forma en que las partes

lo manifiestan, pues quienes intervienen en el contrato mercantil tienen la libertad de llevar a cabo el negocio jurídico en el modo que más les satisfaga, ya que esta no se impone³⁸.

Por otra parte algunos negocios jurídicos requieren de una forma determinada, por lo cual la voluntad de las partes debe manifestarse de forma diversa para que el negocio jurídico tenga validez y así produzca sus efectos de derecho.

La actividad mercantil es una actividad que debe realizarse con la rapidez necesaria de los negocios, de tal suerte que ello justifica la libertad de forma para contratar. Por el contrario, otras veces, es la forma del negocio lo que permite la rapidez en su ejecución, aunque si bien la forma mira a la protección del negocio mismo y de los terceros, como es el caso del contrato de sociedad que exige la escritura pública o en materia de títulos de crédito, documentos que deben contener por escrito ciertos elementos.

1.5.4 Lesión en los contratos:

Hablando de supletoriedad, tema que se abordó con antelación, para esta investigación, acudiremos al Código Civil Federal que en su artículo 17 nos explica claramente lo que es la lesión:

"ARTICULO 17. Cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro; obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que el por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a elegir entre pedir la nulidad del contrato o la reducción equitativa de su obligación, más el pago de los correspondientes daños y perjuicios.

³⁸ SALANDRA Vittorio, *op. cit.*, p. 37

El derecho concedido en este artículo dura un año."

En el derecho mercantil resulta sumamente atractivo saber si la lesión será aplicada, pues podemos encontrar divergencias al respecto, por ejemplo:

En la compraventa mercantil no implica rescisión del contrato que haya una causa de lesión, esto es, cuando hay una desproporción considerable en las prestaciones. En la compraventa civil, sí es causa, artículo 17 código civil. El artículo 385 del Código de Comercio, establece que las ventas mercantiles no se rescindirán por causa de lesión, pero el perjudicado, además de la acción criminal que le competa, le asistirá la de daños y perjuicios contra el contratante que hubiere procedido con dolo o malicia en el contrato o en su cumplimiento.

La razón para que el legislador no considerara inválido el contrato susceptible de rescisión, fue sin duda, como se ha querido explicar, que en el comercio no es adecuado crear inseguridad para los derechos, porque se entorpece y perturba la rapidez de la actividades y al originar la ineficacia de una operación realizada, trastorna o impide el encadenamiento económico de las operaciones sucesivas.

En el derecho civil, la lesión produce la nulidad relativa del contrato, establece el artículo 2228 del código relativo, en consecuencia debe entenderse que existe la posibilidad de ratificarlo. Lesión debe entenderse abuso por necesidad al celebrarse el contrato.

Así pues, nos podemos dar cuenta que el artículo 385 del Código de Comercio únicamente habla sobre "ventas mercantiles", es decir la compraventa, no mencionando nada acerca de todos los demás contratos mercantiles o convenciones mercantiles, pero deja fuera las otras tantas actividades mercantiles, para lo cual se presenta un criterio de la corte muy interesante:

LESIÓN EN LOS ACTOS DE COMERCIO. APLICACIÓN SUPLETORIA DEL ARTÍCULO 17 DEL CÓDIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL EN MATERIA COMÚN Y PARA TODA LA REPÚBLICA EN MATERIA FEDERAL. Como está fuera de toda duda que la figura jurídica de la lesión en su forma moderna, llamada por la doctrina "lesión calificada" por su propia naturaleza subjetiva, necesariamente se refiere a la persona misma de quien la sufre y no al acto jurídico en sí, ni, por tanto, al comercial, es claro que las acciones que de ellas se deriven no pueden regirse por el estatuto del acto comercial. Siendo ello así, y por no establecer el Código de Comercio norma alguna sobre las acciones de nulidad derivadas de la expresada figura jurídica, es concluyente que se tiene que recurrir al Código Civil para colmar la laguna, en vista de la supletoriedad establecida al respecto por el artículo 2o. de dicho Código de Comercio y principalmente por su artículo 81 que en forma expresa estatuye que "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 contratantes, y de las excepciones y causas que rescinden o invalidan los contratos."³⁹

Asimismo encontramos otra tesis jurisprudencial que considera que es aplicable supletoriamente a la lesión en los actos de comercio el artículo 17 del Código Civil para el Distrito Federal.

El Código de Comercio dice en su artículo 385 que la lesión no puede rescindir el contrato sino solamente ocasionaría además de la acción criminal que le compete, el pago de daños y perjuicios contra el contratante que hubiere procedido con dolo o malicia en el contrato o en su cumplimiento. Si no procede la rescisión del contrato aun habiendo dolo o malicia mucho menos procederá la acción de nulidad por la lesión.

Como se puede observar, la figura de la lesión en nuestro derecho mercantil

³⁹ Novena Época Instancia: SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO DEL DECIMO PRIMER CIRCUITO. Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta Tomo: VII, Junio de 1998 Tesis: XI.2o.68 C Página: 668

consta de dos elementos, uno objetivo, es decir, el perjuicio que sufre una de las partes de un contrato conmutativo por recibir una prestación evidentemente desproporcionada a la que ella por su parte se obliga y, el otro subjetivo, la conducta dolosa o maliciosa por parte de uno de los contratantes ya sea en el contrato o en su cumplimiento.

De lo anterior se desprende que el Código de Comercio no considera a la lesión como un vicio de la voluntad y por lo tanto como causa de invalidez o nulidad del negocio jurídico, habida cuenta que el comerciante (que no está impedido legalmente), de conformidad a lo que dispone el artículo 5 del Código de Comercio, no puede alegar desconocimiento para el ejercicio de su actividad, y es por ello que en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, de conformidad al artículo 78 del Código de Comercio.

Al respecto, se transcribe jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, que sustenta esta opinión:

"COMPRAVENTAS MERCANTILES. NO SE RESCINDEN POR CAUSA DE LESION.- Ya provenga el concepto de la lesión de la contestación a la demanda, de la sentencia definitiva de primer grado, o del texto de los agravios planteados en la alzada por la parte reo, la Ley Mercantil es precisa en cuanto a determinar en su artículo 385 que las ventas mercantiles no se rescinden por causa de lesión".⁴⁰

Con estos criterios es de notarse que efectivamente, la lesión podrá ser aplicable a los contratos mercantiles, exceptuando por supuesto a la compraventa, ya que la ley mercantil señala que en esta no se aplicará, pero creo que finalmente mi dicho está basado solo en lo emitido por las tesis aisladas citadas, sin embargo, la mejor forma de saberlo sería intentando una acción de esta naturaleza ante una autoridad judicial.

⁴⁰ Séptima Época: Vols. 181 - 186. Cuarta Parte. Pág. 122.

Suprema Corte de Justicia de la Nación. Compilación Precedentes de la Tercera Sala 1969 - 1986. Pág. 275.

1.5.5 El plazo:

En el cumplimiento de las obligaciones mercantiles, el término es un elemento básico, sobre todo cuando las partes han considerado útil una prestación, cuando ésta se cumple en un determinado término. En la actividad del comercio se impone una rapidez en la ejecución de las obligaciones, de ahí que los términos dilatorios de la ejecución, aceptable en el Derecho Civil, no son compatibles con la celeridad y la escrupulosa consideración del tiempo, propios de la contratación moderna.

La exigencia de rapidez en el planteamiento y liquidación de las relaciones obligatorias del Derecho Mercantil, ha determinado la disposición que fija el término de cumplimiento de las obligaciones en el Derecho Mercantil.

A diferencia con el Derecho Civil, si la obligación Mercantil no se cumple, no cabe la posibilidad de conceder ningún plazo, de ahí que la ley establezca que en los contratos mercantiles no se conceden términos de gracia o cortesía y en todos los cómputos de días, meses y años, se entenderán los días de 24 horas, los meses según estén designados en el calendario y los años de 365 días, artículo 84 del Código de Comercio.

Es una norma que garantiza la rapidez y seguridad de las relaciones mercantiles, puesto que el comercio no permite, como dijimos, la dilatación en el cumplimiento de las obligaciones.⁴¹

En el artículo 83 del Código de Comercio, se establece que las obligaciones que no tuviesen término prefijado por las partes o por las disposiciones de este código, serán exigibles diez días después de contraídas, si sólo produjesen acción

⁴¹ SALANDRA Vittorio, *op. cit.*, p. 89

ordinaria, y al día inmediato si llevasen aparejada, ejecución, salvo lo dispuesto en el préstamo mercantil (artículo 360 del Código de Comercio).

Esta norma, que fija el término de cumplimiento de las obligaciones mercantiles, se justifica por la exigencia de la rapidez en el planteamiento y liquidación de las relaciones mercantiles.

Consecuencia de lo anterior es que si la obligación es a plazo, cuando éste se vence, el deudor no puede retardar ni un día más el cumplimiento de la misma, bajo pena de incurrir en mora. El solo vencimiento del plazo implica la mora si el deudor no cumple en los términos convenidos en el contrato.

Si la oferta se hace sin plazo a una persona ausente, el proponente queda obligado a sostenerla durante tres días, más el tiempo necesario para ida y vuelta por correo de la propuesta y la aceptación, señala el artículo 1806 del Código Civil. Los medios actuales de comunicación han hecho olvidar esta regla que, sin embargo, sigue vigente.

Los contratos celebrados por correspondencia, quedan perfeccionados desde que se conteste aceptando la propuesta, si se trata de contratos mercantiles, según establece el artículo 80 del Código de Comercio. En el artículo 56 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, se establece que las ventas a domicilio se perfeccionan 5 días a partir de la firma, entre tanto el contrato puede revocarse.

1.5.5 La mora:

La mora, en términos generales es el retardo en el cumplimiento de una obligación, esto es, cuando se debe una prestación y no se efectúa oportunamente por el deudor. Hay también mora del acreedor, cuando la falta de la prestación no es imputable al deudor, si éste ha ofrecido el cumplimiento, y el

acreedor no ha querido aceptarlo, se constituye en mora.

La mora es siempre imputable al que cae en ella, es la violación a un deber, el deber de cumplir. Existe siempre, sin embargo, la posibilidad de probar que la falta o retardo de la prestación debida es imputable a causas ajenas al deudor, porque nadie está obligado al caso fortuito, dice el artículo 2111 del Código Civil.

Cuando hay imputabilidad de la mora, la consecuencia es la de imponer la obligación de indemnizar por los daños y perjuicios ocasionados, así lo establece el artículo 2104 del Código Civil

En las obligaciones de naturaleza civil, los requisitos de la mora son, el vencimiento de la obligación, la falta de la prestación por el deudor, e interpelación del acreedor al deudor.

En Derecho Mercantil no es requisito de mora la interpelación del acreedor, respecto de los contratos que tuvieren día señalado para su cumplimiento por voluntad de las partes o de la ley. En este caso, los efectos de la morosidad comienzan al día siguiente del vencimiento del plazo. Principio que obedece a la idea de que en el comercio, el comerciante no puede tener improductivo su dinero, no es compatible con las exigencias de la vida comercial y, en consecuencia, la mora implica pago de intereses.

El pago de intereses responde únicamente a la idea de que el deudor de una suma de dinero, por el hecho de no entregarla a su acreedor en el momento previsto, se beneficia de los productos de un capital que no le corresponde a él, sino al acreedor y por ello debe compensar a éste abonándole el fruto del dinero, El interés representa, por tanto, una pura compensación por falta de disponibilidad del capital, con independencia de la causa, por la cual se ha producido esa falta de disponibilidad (culpa, dolo, imposibilidad material, etc.,).

Se entra en mora sin necesidad de requerimiento judicial y el artículo 85 del Código de Comercio marca los efectos de la morosidad. Los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles, comenzarán en los contratos que tuvieren día señalado para su cumplimiento, por voluntad de las partes o por la ley, al día siguiente: de su vencimiento y en los que no lo tengan, desde el día en que el acreedor le reclame al deudor, judicial o extrajudicialmente, ante el escribano o testigos.

1.5.6 Prescripción:

En los contratos mercantiles la falta de acción por el titular de los derechos que de ellos surgen, dentro del término que en los propios contratos se fija, provoca que se extingan tales derechos, por ello, de acuerdo al Código de Comercio, artículo 1038, cuando ha de ejercitarse una acción que derive de actos mercantiles, debe hacerse en los términos fijados para su ejercicio, puesto que el artículo 1039 del mismo Código de Comercio, establece que los términos serán fatales. Los términos o plazos se establecen a favor del deudor, según se desprende del artículo 1040, que al referirse a la prescripción negativa señala que los plazos comenzarán a contarse desde el día en que la acción pudo ser legalmente ejercitada en juicio.

La prescripción se interrumpe cuando se presenta la demanda por cualquier interpelación judicial al deudor, amén del reconocimiento de las obligaciones por el propio deudor, artículo 1041 del Código de Comercio.

Interrumpida la prescripción, dice el artículo 1042 del propio Código, empezará a contarse nuevo término después de los actos que la interrumpieron.

Las acciones prescriben en un año, en tres, en cinco y en diez años según sea el caso, conforme al Código de Comercio, artículos 1043, 1044, 1045 Y 1047. Las diversas leyes mercantiles, además del Código, también se refieren a la

prescripción de las acciones, como por ejemplo, la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, artículo 165; Ley Sobre el Contrato de Seguros, artículo 81; Ley Federal de Instituciones de Finanzas, artículo 120, etc.⁴²

⁴² VÁZQUEZ del Mercado, Óscar, CONTRATOS MERCANTILES, 7ª Edición, México, Porrúa, 1997, Pág. 162.

CAPÍTULO 2.

LA COMPRAVENTA MERCANTIL.

2.1 DEFINICIÓN.

La compraventa mercantil es un contrato que se celebra entre dos individuos de Derecho Privado y tiene por objeto principal satisfacer las necesidades de los individuos por medio de la adquisición de la propiedad; dicho contrato es consensual, y el traslado de la propiedad de las cosas vendidas opera entre las partes por el simple consentimiento, salvo las situaciones particulares que se presentan en algunas ventas especiales, de que adelante nos ocuparemos.

La compraventa si bien es cierto es un contrato típicamente civil, tiene el carácter de mercantil cuando la Ley se lo otorga o cuando se celebra con el objeto directo y preferentemente de traficar, tal como lo señala el artículo 371 del Código de Comercio.

Es un contrato que permite satisfacer una importante exigencia económica, la de adquirir en propiedad un bien y la de recibir por él su valor. Es el contrato de más aplicación, a partir de que fue superado el trueque o permuta. Regulado en pocos preceptos en el Código de Comercio, porque lo está ampliamente en el Código Civil.

El artículo 2248 del Código Civil, dice que habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obligue a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y, el otro a su vez, se obliga a pagar por él un precio cierto y en dinero.

La finalidad directa de este contrato es, pues, la transferencia de la propiedad de una cosa y esta característica constituye el elemento básico de

distinción de casi todos los otros contratos en los que se cede a otros el simple goce de una cosa, sin transferir la propiedad.

La compraventa puede comprender también, no solamente la transmisión de la propiedad de una cosa, sino la transmisión de un derecho, como puede ser la que realice un usufructuario que transmite su derecho de usufructo, artículo 1002 Código Civil, o bien un inventor que transfiere el derecho exclusivo a la explotación de la patente.

Cabe destacar que en cuanto a Traficar el sentido que debemos entender es; poner en el comercio, no se exige una forma determinada para llevar a cabo este contrato, pero si se tratare de bienes inmuebles, tendríamos que seguir la formalidad específica señalada por el Código Civil para tal objeto. La compraventa mercantil resulta de la voluntad de las partes, excepto cuando ésta va contra de la ley o se trate de obligar a alguien a lo imposible.

Al trasladarse el dominio se trasladan también en términos generales, los riesgos sobre la cosa vendida, quedando a salvo las responsabilidades del vendedor respecto de sus obligaciones cuando la cosa queda en su poder o bajo custodia⁴³.

El contrato, sin embargo, no es perfeccionado con la entrega de la mercancía, ni tampoco es perfeccionado con la entrega del valor que se paga por el bien materia del contrato, simplemente es perfeccionado por el acuerdo de voluntades entre los sujetos que participan en él.

El Código de Comercio regula el contrato de compraventa mercantil en sus artículos 371 al 378 y es importante mencionarlo porque con base en los planteamientos desarrollados con posterioridad se propondrá la modificación de estos preceptos en el Código de Comercio, de igual manera en tales preceptos se omite la regulación del contrato de compraventa remitiéndonos a la aplicación

⁴³ CERVANTES Ahumada Raúl, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 2002, Pág. 534

supletoria del Derecho Común, de acuerdo a lo estipulado en el artículo 2498 del Código Civil Federal.

Finalmente es mi intención añadir que este contrato lo encontramos en las actividades más simples que realizamos, puesto que a cada momento y en ocasiones de forma inconsciente celebramos este contrato, pues una de las funciones como seres humanos, es satisfacer nuestras necesidades, y tomando en cuenta que vivimos en sociedad capitalista y que debemos acatar normas estipuladas por la colectividad, sería inapropiado e incluso contrario a la ley satisfacer tales necesidades, solamente apoderándonos de los bienes sin el consentimiento de quien, de acuerdo a las normas, debe otorgarlo, por lo anterior es que debemos de alguna manera pagar por aquello que nos satisface, y esto será a través de la adquisición de la propiedad de ese satisfactor mediante la compraventa.

2.2 CARACTERÍSTICAS.

Es de resaltar si un contrato de compraventa encuadra en alguno de los supuestos del artículo 75 de la referida codificación mercantil, que enuncia los actos de comercio, o bien, cuando el objeto directo e inmediato es traficar, procede la vía mercantil para ejercitar las acciones que de ese acuerdo de voluntades deriven, y es también así la forma más sencilla de diferenciar si dicho acto de comercio es de naturaleza civil o mercantil.

Estos criterios descritos con antelación son sustancialmente lo que la legislación mercantil observa, y que la doctrina adopta a su vez, sin embargo, al entrar al análisis profundo del tema y de acuerdo al acontecer diario de los Tribunales que conocen de las controversias en la materia, se sustenta que cuando la ley habla de que una venta o una compra "se haga" con el fin o

propósito de especulación comercial, debemos colegir que se refiere a la causa impulsiva, esto es, a la razón contingente y subjetiva que induce a cada parte a contratar, pues esa razón al variar en cada individuo, es la que nos permitirá distinguir entre una compraventa mercantil de otra de naturaleza civil, pues, mientras que para unos el motivo que los induce a contratar es obtener el objeto del contrato para especular comercialmente con él, para otros, el motivo que los induce a celebrar el acto jurídico puede ser satisfacer una necesidad de vivienda.

Por tanto, dado que el fin o propósito de especulación comercial constituye un aspecto interno (psicológico) de cada contratante, es obvio que el mismo por regla general no formará parte del acuerdo de voluntades, por lo que, para efecto de poder considerar que una compraventa es de naturaleza mercantil, no es requisito que en el contrato mismo se tenga que revelar, de manera clara, que el fin que motivó el acuerdo de voluntades es el de adquirir el bien objeto del contrato para especular comercialmente con él; ya que además de que no existe norma alguna que así lo exija, si el propio Código de Comercio, cuando establece la presunción de que un acto es mercantil, acepta la posibilidad de que pueda negarse tal carácter probando su naturaleza civil, es obvio que también puede admitirse prueba que demuestre la mercantilidad del acto, cuando alguien quiera someterlo al imperio de la ley especial⁴⁴.

Otro aspecto interesante de la compraventa mercantil es que no siempre la calidad de los sujetos que intervienen en este contrato le va a dar esa característica de ser mercantil, pues por ejemplo un comerciante que sea parte en el contrato, pero que no tenga la particularidad o mejor dicho la intención de especular o bien de traficar la cosa objeto del contrato no podrá argumentar en su favor que se apliquen normas de carácter mercantil, lo anterior lo consideramos así con base en lo siguiente:

⁴⁴ Localización: [TA]; 9a. Época; T.C.C.; S.J.F. y su Gaceta; XXIV, Julio de 2006; Pág. 1169. III.2o.C.119 C

La circunstancia de que las partes en un contrato de compraventa, al momento de proporcionar sus generales, manifiesten que se dedican al comercio, es insuficiente para que deba considerarse ese acuerdo de voluntades como un acto de comercio y que, por ende, haga procedente la vía mercantil para deducir las acciones que se deduzcan del mismo, toda vez que dada su naturaleza civil, ese tipo de contratos no pueden reputarse como actos de comercio, en términos de lo dispuesto por el artículo 75 del Código de Comercio, por no ser su finalidad la especulación; de ahí que respecto de ellos la vía idónea es la civil.⁴⁵

Entre otras características también encontramos que es un contrato consensual porque se concluye con la sola voluntad y porque se perfecciona y es obligatorio para las partes cuando éstas han convenido en el precio y en la cosa, aunque el primero no haya sido pagado ni la segunda entregada, como dice el artículo 2249 del Código, Civil.

El consentimiento es desde luego, un elemento del contrato, que consiste en el acuerdo entre el vendedor y el comprador para transmitir la propiedad que tiene el primero, por el pago de un precio que haga el segundo. Es suficiente, como dijimos, que el acuerdo sea respecto de la cosa y el precio, sin que se requiera por lo tanto, que se exprese en forma explícita acerca de todos los demás aspectos que son una consecuencia necesaria como efectos de la compraventa, toda vez que la declaración de voluntad va dirigida a la consecución de un fin práctico determinado, de tal manera que cuando se quiere cierto negocio jurídico, se producen correlativamente, con el solo querer todas sus consecuencias jurídicas como sería el caso de la garantía de saneamiento, de evicción, etc., en la compraventa, por ejemplo.

La compraventa es también un contrato bilateral, puesto que las partes, cada una; debe cumplir una prestación, de tal manera que si una no la cumple, la otra no tiene obligación correlativa.

⁴⁵ [TA]; 9a. Época; T.C.C.; S.J.F. y su Gaceta; XI, Enero de 2000; Pág. 976

La bilateralidad se deduce de la propia definición antes dada y del artículo 2286 del Código Civil, que establece que el vendedor no está obligado a entregar la cosa vendida si el comprador no le ha pagado el precio, así como del artículo 2300 del propio código, que dice que la falta de pago del precio da derecho para pedir la rescisión del contrato. Por su parte, el artículo 380 del Código de Comercio, respecto de la compraventa mercantil, establece que el comprador deberá pagar el precio de las mercancías en los términos y plazos convenidos y el artículo 376 del mismo código, señala que el contratante que cumple tiene derecho de exigir del que no cumpliere, la rescisión o cumplimiento del contrato, independientemente de la indemnización por daños y perjuicios.

La bilateralidad, en las prestaciones implica a su vez, la onerosidad en tanto, que se dan gravámenes y provechos recíprocos, el vendedor debe entregar un bien, el comprador, debe pagar un precio, en los términos que hubieren pactado y a los cuales quedan sujetos, según el artículo 372 del Código de Comercio, que establece que en las compraventas mercantiles se sujetarán los contratantes a todas las estipulaciones lícitas con que las hubieran pactado.

2.3 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

Tenemos que el objeto de este contrato de compraventa es la transmisión de la propiedad de una cosa, entendiendo como “cosa”, todo lo que tiene valor en cambio, y que puede ser objeto de este contrato, tanto si existe, cuanto si puede existir en lo futuro, en ambos casos la eficacia del contrato está subordinada a la existencia de la “cosa” que constituyó su objeto. Si la cosa vendida sólo se determinó en su género, como sucede comúnmente en las ventas comerciales, el contrato es válido aun cuando hayan perecido las mercaderías que el vendedor quería entregar, porque no eran éstas las que formaban el objeto específico del

contrato, y el vendedor puede siempre proveerse de las mismas en otra parte. Un negociante puede también vender la cosa de otro: ciertamente que no podrá obligar al propietario á cederla, pero será responsable de los daños para con el comprador si no consigue adquirirla y entregársela en el tiempo convenido. El comprador tendrá derecho al resarcimiento de los daños aun cuando en el momento de la adquisición supiese que la cosa no pertenecía al vendedor, porque estaba autorizado para creer que éste se hallaba seguro de la posibilidad de adquirirla antes de venderla⁴⁶.

Otro de los elementos importantes y relevantes del contrato de compraventa es el precio que se tiene que pagar por la adquisición de la propiedad de la cosa, el cual debe consistir en dinero y se señalará de común acuerdo por los contratantes, e incluso puede dejarse esa designación al arbitrio de un tercero determinado y que se puede estipular en el contrato mismo, También puede hacerse la venta al precio corriente, y entonces se señalará recurriendo á los listines de cotización de la Bolsa ó a las listas de precios del mercado del lugar y del día en que debe efectuarse. Si faltan unos y otras, se determinará el precio corriente por otros medios de prueba, por ejemplo, buscando el promedio de los precios pagados en la misma plaza y en el mismo día en las ventas de las mismas mercaderías.

El contrato de compraventa mercantil se sujeta a reglas que son comunes a todos los contratos, entre ellas:

- Es bilateral, porque hace nacer derechos y obligaciones recíprocos.
- Es oneroso y destinado al comercio, en virtud de que tanto los beneficios como los gravámenes son para ambas partes.
- En consensual y formal, se perfecciona independientemente de la entrega de la cosa y es por naturaleza traslativo de dominio.

⁴⁶ VIVANTE César Op. Cit.

2.3.1 Elementos reales:

Se dice que los elementos del negocio jurídico pueden ser reales u obligatorios, los primeros tienen por objeto, la transmisión o la constitución de un derecho real, por ejemplo de propiedad o de usufructo; en cambio los segundos, el nacimiento de una relación de goce o de crédito.⁴⁷

De acuerdo con esto, se considera que la compraventa puede tener elementos reales o elementos obligatorios.

Se considera que tiene elementos reales cuando es el caso de que el comprador adquiere la propiedad de la cosa vendida, y paga por ella un precio, aquí se habla de que es el momento de que el contrato se concluye. La posibilidad de adquisición de la propiedad, se da sólo en tanto que la cosa sea determinada individualmente, esto es, por ejemplo., cierto libro, cierta máquina. No es necesario que se haga la entrega al comprador, puesto que no se trata de un contrato real, la cosa puede quedar en poder del propio vendedor.

En estos supuestos tenemos que esta adquisición se realizará sin que medien vicios del consentimiento como lo son el dolo la mala fe o el error.

La compraventa tiene efectos obligatorios, cuando a pesar de haberse perfeccionado el contrato no se transfiere la propiedad de la cosa, simplemente el vendedor queda obligado a hacerlo en un momento posterior, como sería el caso de venta con reserva de dominio, la venta de cosa genérica o futura. Lo que sí es indispensable, propio de la esencia misma de la compraventa, es que el consentimiento que tiene que expresarse sea con intención de transferir el dominio de la cosa, o en otras palabras, la obligación del vendedor, debe tener por objeto la transferencia de la propiedad del bien vendido a aquel con quien contrata, esto

⁴⁷ BARBERO Domenico, SISTEMA DEL DERECHO PRIVADO, Buenos Aires, p. 621, dice que negocios de eficacia real son aquéllos cuyo efecto consiste en la modificación de la titularidad de una relación jurídica, real o personal, o bien la constitución de un derecho real.

es, al comprador, pero no es indispensable que esto ocurra en el momento exacto de la celebración del contrato.

Este contrato además tiene un carácter consensual, pues desde que las partes se ponen de acuerdo en el precio y la cosa se perfecciona, aún y cuando no se transfiera la primera ni se haya satisfecho el precio.

La compraventa tiene por objeto la transferencia de la propiedad de una cosa contra la reciprocidad de un precio;⁴⁸ dicha expresión a mi parecer es correcta puesto que no siempre la transferencia ocurre con la conclusión y la perfección del contrato, reforzando aún lo anterior tomando en cuenta que en las compraventas de cosas ciertas y determinadas la transmisión de la propiedad se produce por el mero efecto del contrato, pero tratándose de cosas indeterminadas o no individualizadas, la transferencia de la propiedad no se hace por mero efecto del contrato; en ese momento solo nace la obligación de transferir, de concretar o individualizar la cosa objeto del contrato. La transmisión de la propiedad en tal caso ocurre hasta el momento en que la cosa se hace cierta y determinada con conocimiento del acreedor.

Quienes celebran contratos de compraventa desean recíprocamente enajenar y adquirir la propiedad de alguna cosa, sea bien mueble o inmueble. Este es el fin económico social que se pretende con tal contrato. Lo cual no se contradice con la posibilidad y licitud de compraventas con pactos de reserva de dominio, que en definitiva solo pretenden demorar el efecto traslativo del derecho de propiedad, generalmente hasta el pago total del precio cuando este haya sido aplazado.

Sin embargo, una cosa es el efecto real del contrato y otra diferente es su eficacia convencional. Como todo contrato, el de compraventa genera derechos y obligaciones para ambas partes.

⁴⁸ Código Civil Italiano

También es sobradamente conocido que el nacimiento de los mencionados derechos y obligaciones no se produce sino hasta la perfección del contrato, tales derechos y deberes una vez nacidos pueden ser exigidos o deben ser cumplidos respectiva y recíprocamente conforme a lo pactado⁴⁹.

En resumen los elementos reales del contrato de compraventa serán la cosa y el precio, pues mediante estos se va a generar la onerosidad característica de este contrato, ya que las partes podrán por medio de este contrato adquirir la propiedad de un bien determinado o indeterminado, sin embargo esto no le garantiza que el valor en dinero que pague será realmente un beneficio puesto que al ser un acuerdo de voluntades, la cosa de la cual adquiere la propiedad pudiera no tener el valor del dinero pagado, o bien a contrario sensu el vendedor pudiera estar desprendiéndose de un bien y no obtener por él, el valor real en dinero.

2.3.2 Elementos Personales:

Los elementos personales son el vendedor, que es quien se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el comprador, quien adquiere su propiedad, y se obliga a pagar por ella un precio cierto y en dinero.

Dentro de las obligaciones principales de las partes tenemos;

El vendedor deberá entregar la cosa vendida. Desde luego la entrega de la cosa no implica en sí misma el perfeccionamiento del contrato, ya que al no tratarse de un contrato real, tal perfeccionamiento se efectúa cuando, siguiendo al artículo 2249 del Código Civil Federal, las partes han acordado lo relativo a la cosa y al precio, aun y cuando una no haya sido entregada ni el segundo satisfecho.

⁴⁹ JIMÉNEZ Sánchez Guillermo, Derecho Mercantil 2, Editorial Ariel, España, 2000, Pág. 298

La transmisión de dominio no es la entrega de la cosa, la que es una obligación específica del vendedor distinto de la transmisión de dominio y que 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.

Deberá asimismo garantizar la posesión pacífica y responder del saneamiento para el caso de evicción o bien por vicios ocultos.

En evidente confusión en el uso de la terminología jurídica, el artículo 384 del Código del Comercio establece; el vendedor, salvo pacto en contrario, quedará obligado en las ventas mercantiles a la evicción y saneamiento (debió decir al saneamiento para el caso de evicción).

Que el vendedor se encuentre por ley obligado al saneamiento para el caso de evicción significa que deberá restituir al comprador el valor que éste le cubrió como contraprestación por la cosa vendida, al verse privado de ella por una resolución que establezca que un tercero tiene mejor derecho que él respecto de un bien que fue materia de la compraventa.

El saneamiento por evicción impone al vendedor la responsabilidad por la privación total o parcial de la cosa que sufra el comprador a consecuencia de una resolución judicial dictada en virtud de un hecho anterior a la venta. Se ha considerado que en materia de compraventas mercantiles poco interesa la garantía de evicción, esto es, la responsabilidad del vendedor para que el comprador tenga la posesión legal y pacífica de la cosa vendida, ya que el comercio opera generalmente con bienes muebles en que la posesión de buena fe equivale al título.

Por su parte, el comprador deberá pagar el precio.

De conformidad con el artículo 376 del Código de Comercio, en las compraventas mercantiles, una vez perfeccionado el contrato, el contratante que

cumpliere tendrá derecho a exigir del que no cumpliere, la rescisión o cumplimiento del contrato, y la indemnización, además, de los daños y perjuicios.

Desde luego las partes se encuentran obligadas a cumplir con todo aquello a lo que se hubieren obligado, tal y como establece el artículo 372, que a la letra dice; en las compraventas mercantiles se sujetarán los contratantes a todas las estipulaciones lícitas con que las hubieren pactado.

Conforme al Código de Comercio no se requiere que las partes tengan la calidad de comerciantes para celebrar un contrato de compraventa mercantil. Precisan únicamente tener capacidad y legitimación para celebrar el contrato; esto es, el vendedor debe ser propietario del bien objeto del contrato, y aún sin serlo puede celebrar un contrato de esta naturaleza con tal de que adquiera la propiedad o tenga representación del propietario para hacerlo o autorización judicial. El vendedor debe tener la capacidad para disponer de sus bienes o estar facultado para disponer de bienes ajenos.

2.4 MODALIDADES DE COMPRAVENTA.

En la doctrina jurídico mercantil suelen estudiarse, aunque con criterios no plenamente coincidentes, diversos supuestos de compraventas que se llaman especiales. El mismo concepto de compraventa especial es algo confuso o incorrecto.

Parece que resulta escasamente definitorio decir que existen en el tráfico una serie de compraventas en las que concurren ciertas especialidades, impuestas por las exigencias del tráfico económico, de mayor o menor importancia, que afectan a su régimen jurídico.

En el Código de comercio no se ofrece una regulación particular dentro del conjunto normativo de la compraventa para las llamadas compraventas especiales. Este no es, por tanto, un concepto legal sino doctrinal.

En las modalidades de compraventa mercantil que se referirán con posterioridad podemos aplicar las disposiciones del Código Civil cuando establecen que la cosa vendida no se venda a persona determinada, pero es nula la cláusula que establezca que no pueda venderse a ninguna persona. Con reserva de dominio en sus dos modalidades el vendedor se reserva la propiedad aunque pueda entregar la posesión del bien, o conservarla hasta que se satisfaga el precio. Para que no se confunda el derecho por el tanto con el derecho del tanto, debemos establecer el primero es producto de una cláusula accidental en contratos traslativos de dominio; el derecho del tanto resulta de la copropiedad aunque ambos derechos representan preferencias ante terceros.

2.4.1 Compraventa sobre muestras y calidades:

Dada la celeridad del comercio, es práctica extendida entre los comerciantes celebrar operaciones de compraventa sobre géneros, bienes perfectamente conocidos, teniendo sólo a la vista una muestra, la cual en ocasiones suele ser una porción de la mercadería misma que se entrega a comprador; en otras, una porción de la mercadería exhibida en el establecimiento del vendedor, y en otras más sólo mediante folletos impresos, o en fotografías o páginas de internet. Lo anterior se lleva a cabo con la finalidad de dar una idea aproximada de la mercancía, sin embargo en ocasiones no es suficientemente precisa, puesto que difiere de la mercancía que se pone a la venta, en incluso difiere en sus principales características, otras ocasiones suele practicarse la compraventa por medio de folletos, casos en los cuales se trata de una compraventa sobre muestras.

El artículo 2258 del Código Civil, prevé el caso de la venta sobre muestras, cuando se trata de artículos perfectamente determinados y conocidos. En los contratos así celebrados, el vendedor debe suministrar la muestra al comprador para que el comprador manifieste su consentimiento, de manera, que al hacerlo la mercancía se entregue conforme a la muestra. El artículo 373 del Código de Comercio, dice que 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. Esto implica, por tanto, que el comprador no puede rechazar la mercancía después de haber aceptado que conoce la muestra, es decir, la mercancía salvo, que no sea coincidente. En caso de desacuerdo entre los contratantes, el propio artículo 373, dice que dos comerciantes nombrados uno por cada parte, y un tercero para el caso de discordia nombrado por éstos, resolverán sobre la conformidad o inconformidad de las mercancías con las muestras o calidades que sirvieron de base al contrato.

La resolución del contrato en todo caso procederá, si los comerciantes peritos que intervienen para resolver, la inconformidad en los términos de la segunda parte del artículo citado, determinan que la mercancía no es la indicada en el contrato y acorde con la muestra, pues en caso contrario, el comprador tendrá que aceptarla. Sin la intervención de los peritos no puede el comprador por sí dar por rescindido el contrato.

Las ventas efectuadas con base en catálogos o lista de precios deben asimilarse a la venta sobre muestra, cuando en los mismos se detallan los objetos y sus calidades.

Sin embargo, como ya se mencionó en innumerables ocasiones en el tema de la compraventa, la circunstancia de que haya quedado perfeccionado el contrato no quiere decir que desde ese instante haya sido transmitida al comprador la propiedad de la cosa vendida y los riesgos de la misma, pues para que tales ventas en género produzcan sus efectos y transfieran el dominio de la

cosa vendida se requiere que se realice la separación o individualización del objeto.

La compraventa sobre muestras muebles se distingue de la compraventa sobre calidades en que en aquella una porción, pedazo o parte del objeto materia del contrato se entrega por el futuro vendedor al comprador, y el objeto del contrato debe coincidir plenamente con la muestra, sin contar la cosa materia del contrato; no se trata de tampoco de una venta sujeta a condición

Otra de las características de esta modalidad de compraventa es que después de la ejecución del contrato, que tiene lugar mediante la entrega de la cosa puede resolverse la venta a petición del comprador si la cosa además de ser idéntica no es rigurosamente conforme con la muestra, que sirve, a la exclusiva, de término de comparación.

La muestra es un particular modo de determinar por relaciones el objeto del contrato de compraventa, ya sea por lo que hace el género o bien por la calidad del mismo.

Muchos tratadistas piensan que la venta sobre muestra no es un contrato sujeto a condición, de manera que a diferencia de la compraventa con reserva,⁵⁰ no está subordinada a requisito alguno de eficacia.

En las compraventas internacionales, se suele depositar la muestra en algún lugar a fin de que el vendedor pueda utilizarla para todas las ventas del mismo género de productos. Y es que la eficacia de la venta sobre muestra depende de que la cosa que el vendedor entrega al comprador es idéntica a la muestra. La muestra debe ofrecer el mínimo de individualización necesaria a fin de que sea apta para la función que debe cumplir; y como quiera que esté destinada a ser confrontada con la cosa objeto del contrato, es preciso afirmar la

⁵⁰ Esta modalidad se citara más adelante.

individualización de la muestra y la imposibilidad de que sea sustraída o alterada. Por lo que hace a la elección de la muestra, podrá ser elegida por el vendedor y a su vez aceptada por el comprador para llevar a cabo el contrato, sin embargo, también es posible que sea suministrada por el comprador y que el vendedor acepte, lo importante es que la muestra pueda identificarse, de tal suerte que su entrega no sea necesaria a un tercero para su custodia.

Si no se observa una debida cautela para individualizar la muestra o para conservarla, ello no debe comportar la nulidad de la cláusula respectiva y mucho menos del contrato.

En sentido restringido existe compraventa sobre muestras cuando se realiza sobre una parte desprendida de la cosa que se llama muestra, o en coacciones sobre un objeto que es el término de comparación igual de todos los demás que va a venderse.

En sentido amplio la doctrina y nuestro Código de Comercio admiten la compra sobre muestras cuando se identifica la cosa por su descripción, fijando sus características y atributos. Se trata de efectos perfectamente conocidos en el comercio y ya no es menester dar una parte desprendida del objeto. La muestra solo consiste en la descripción de la cosa y si hubiere controversia, dos comerciantes, dice el Código de Comercio, o dos peritos, dice el Código Civil, nombrados por cada parte, determinaran, y si no se ponen de acuerdo, un tercero en discordia resolverá el conflicto.

2.4.2 Compraventa de Cosas Sujetas a Prueba que se Pesan y se Miden:

El Código de Comercio no se refiere específicamente a estas ventas, aun cuando emplea el término calidades de mercancías en los artículos 373 y 374, que pudiera aplicarse al caso de cosa a gusto o ensayo, sobre todo este último que se refiere al examen y aceptación de las mercancías. La ley civil, artículo 2257 dice

que no producirá efectos la compra hasta en tanto no se guste, pese o mida la cosa vendida. Es decir, la venta no existe hasta que el comprador haya dado su conformidad, por lo que se considera que se trata de una venta condicionada, en lo que es necesario estipular la cláusula respectiva, señalando la forma y términos para realizar el ensayo o prueba, peso o medida.⁵¹ En el Código de Comercio cuando la mercancía no es vista ni determinada y conocida, habrá que ensayar o gustar para que se considere examinada y gustada y se acepte

Las cosas que se aprecian por su cantidad pueden venderse en porciones o al peso, cuenta o medida. La venta es en tanto cuando se vende un conjunto de unidades determinadas cuyo precio se fija en atención al conjunto o por unidad de peso, cuenta o medida, la venta en bloc se perfecciona desde que hay acuerdo en la cosa y en el precio, aunque la cosa no se haya pesado, contado ni medido aunque los riesgos de la cosa en esta venta son para el comprador desde que se ha perfeccionado el contrato, aunque la cosa no haya sido pesada, contada ni medida incluso las partes pueden estipular que en esta venta los riesgos no sean para el comprador sino una vez pesada, contada, o medida la cosa que se vende. Otros casos en que la venta se reputa hecha en tanto es la que recae sobre una parte alícuota de una cosa determinada, sea que el precio se fije en globo o a razón de cada unidad de peso, cuenta o medida la venta también es en tanto cuando se vende un conjunto por un precio alzado, aunque se mencionen las unidades que comprende; la venta es al peso, cuenta o medida cuando la determinación de la cosa que se vende depende de esa operación, sea que el precio se fije en globo o a razón de cada unidad de peso, cuenta o medida, esta venta al peso, cuenta o medida se reputa hecha bajo condición suspensiva que consiste en pesar, contar o medir lo que se vende.

La pérdida parcial acaecida antes de pesarse, contarse o medirse la cosa y antes de la mora del comprador, afecta al vendedor.

⁵¹ GRECO Paolo, DELLA VENDITA EN COMMENTARIO DEL CODICE CIVILE, Bologna, 1970.

La pérdida total acaecida antes de pesarse, contarse o medirse la cosa y antes de la mora del comprador, también afecta al vendedor. Si las cosas perecen antes de pesarse, contarse o medirse, pero después del día señalado para realizar esta operación, la pérdida afecta al vendedor, siempre que el comprador no tenga culpa en el hecho que produjo la no realización de esa operación, si las cosas perecen antes de pesarse, contarse o medirse, pero después del día señalado para realizar esa operación, que no se efectuó por culpa del comprador, la pérdida pesa sobre éste que debe indemnizar al vendedor los perjuicios consiguientes.

Si la cosa perece antes del peso, cuenta o medida, pero después del día señalado para realizar esa operación, que no se efectuó por culpa del vendedor, la pérdida afecta a éste. El comprador puede exigir la entrega de la cosa vendida, aunque antes de pesarse, contarse o medirse hayan sido embargadas por los acreedores del vendedor. Lo dicho en los párrafos precedentes se aplica a las ventas civiles y comerciales que se hagan en esas formas.

2.4.3 Compraventa a plazos y a futuro:

El contrato puede ser perfecto, y sin embargo, no implicar que la transmisión de la propiedad de la cosa opere. En la compraventa a plazo, el vendedor normalmente se reserva a transmitir la propiedad hasta el momento en que el comprador liquide el precio.

El cumplimiento de la obligación de pago por parte del comprador se hace en los términos que en el propio contrato se señalen que bien puede ser al contado o a plazos, en la compraventa a plazos con reserva de dominio no podrá aumentarse el precio originalmente estipulado para la operación de que se trate, en efecto no se aumenta el precio, sin embargo las autoridades, permiten, dada su política financiera y monetaria, aumentar el interés que flota, que no es otra cosa que aumento de precio e inflación.

Tradicionalmente se ha distinguido entre venta de cosa esperada, que es en la moderna terminología la verdadera y propia venta de cosa futura, y la venta de esperanza, que supone la obligación incondicionada del comprador de pagar el precio aunque la cosa no llegue a existir, e incluso si llega a existir, en ocasiones tendrá divergencias en calidad y cantidad a las previstas por el comprador.

La probabilidad de que la cosa llegue a nacer o no, contradice el concepto de la compraventa, ya que puede pagarse un precio a cambio de nada.

La compraventa de cosa futura es un negocio anticipado, o sea no perfecto porque falta el objeto, aunque existan las declaraciones o en su caso las manifestaciones de voluntad, de suerte que cuando llega el elemento que falta, el negocio queda tipificado y sus efectos son retroactivos.

2.4.4 Compraventa contra documentos:

En esta forma de compraventa, la entrega de la mercancía y el pago del precio se hacen a continuación de la entrega de títulos justificativos de la propiedad de las mercancías o de otros análogos. En la compraventa CIF⁵², por ejemplo, y que adelante señalamos en qué consiste, el vendedor cobra el precio contra la entrega de los documentos que justifican el embarque, el pago del flete y el pago del seguro. Se caracteriza, pues, esta operación, porque las partes quedan de acuerdo en que en lugar de la mercancía, el comprador recibe el documento que representa la propiedad de la misma y con el cual puede exigir su consignación. El vendedor se libera de la obligación de entrega remitiendo al comprador los títulos representativos de la mercancía.⁵³

⁵² Compraventa CIF (Siglas inglesas cost, insurance, freight, y que es la más usada en las ventas internacionales modernas, significa que en el precio convenido se incluye: 1) el costo de los efectos; 2) el valor del seguro; 3) los gastos por fletes del transporte de ellos, hasta el punto de destino.

⁵³ Paolo Greco, Op.Cit. p. 376.

Una gran porción de las compraventas internacionales y gran parte de las nacionales, se celebran contra documentos, utilizando además, el crédito documentado que a reserva de verlo más adelante, opera de manera que el comprador abre un crédito en su banco, dándole orden de pagar al vendedor contra presentación de los documentos del contrato.

Frecuentemente se recurre a la venta contra documentos, cuando la mercancía se encuentra en vía de transportación y el vendedor es quien posee los documentos que expide el portador encargado de transportar la mercancía.

En esta forma de compraventa, el vendedor queda liberado o más bien, cumple con la obligación de entregar la cosa, mediante la remisión al comprador de los documentos justificativos de la propiedad de la misma. A menos que se pacte en diversa forma, el pago del precio debe hacerse en el momento y en el lugar en que se hace entrega de los documentos. Implica una entrega jurídica del bien.

El artículo 89 de la L.T.O.C. dice, en relación a la letra de cambio que se llama letra documentada, que la inserción de las cláusulas "documento contra aceptación" o "documento contra pago", o de las menciones "*DIA*" o "*D/P*", en el texto de una letra de cambio con la que se acompañen documentos representativos de mercancías, obliga al tenedor de la letra a no entregar los documentos, sino mediante la aceptación o pago de la letra.⁵⁴

En la compraventa, sobre documentos, el vendedor cumplirá la obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos. El comprador debe hacer el pago contra la entrega de los documentos, pero quedarán a salvo sus acciones en relación con la calidad o

⁵⁴ Roberto Mantilla Molina, Op. Cit. p. 118.

estado de la cosa comprada. La salvedad a favor del comprador se entiende lógica, en tanto que éste no recibe en sentido físico la cosa y por lo mismo no teniéndola a la vista, le es imposible constatar sus elementos.

Este contrato ha alcanzado un desenvolvimiento extraordinario en los últimos años, y ello por su práctica constante y por ser un medio casi imprescindible en las transacciones comerciales internacionales.

En este tipo de ventas el vendedor cumple su obligación de entrega enviando al comprador los títulos representativos de las mercancías y los otros documentos estipulados.

Se caracterizan estas ventas por el hecho de que las mercancías que constituyen su objeto están representadas por títulos de crédito. Dada la naturaleza de esos títulos la transferencia de los mismos supone la de las mercancías que representan. Esto es, la entrega de cosa vendida queda sustituida por la entrega de los títulos de crédito que la representan.

La venta de mercancías en la que se estipula que el pago del precio habrá de hacerse mediante apertura de crédito documentado, constituye una venta contra documentos o venta documentada.

La inserción de las cláusulas “documentos contra aceptación” o “documentos contra pago” en el texto de una letra de cambio con las que se acompañen documentos representativos de mercancías, obliga al tenedor de la letra a no entregar los documentos sino mediante la aceptación o el pago de la misma.

Algunas compraventas contra documentos son reguladas por la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, derogada en sus aspectos sustantivos por la vigente Ley de Navegación y Comercio Marítimos. Esta última remite a los

tratados internacionales y a los usos y costumbres marítimas internacionales, en lugar de enlistar y/o definir modalidades diversas de compraventas.

2.4.5 Compraventa con reserva de propiedad:

El contrato puede ser perfecto y sin embargo, no implicar que la transmisión de la propiedad de la cosa se opere. En la compraventa a plazo, el vendedor normalmente se reserva transmitir la propiedad hasta el momento en que el comprador liquide el precio.

El cumplimiento de la obligación de pago por parte del comprador, se hace en los términos que en el propio contrato se señalen, que bien puede ser al contado o a plazos. El artículo. 2310 del Código Civil, establece las reglas a las que se sujeta la venta, si se faculta al comprador para que pague en abonos. Si la venta es de inmuebles debe inscribirse en el Registro Público, así también cuando se trate de muebles susceptibles de identificarse de manera indubitable, para que la reserva de propiedad surta efectos frente a tercero.

Es necesario que se fije con precisión la forma de pago pues si se omite, esto es, cuando no se pacte los términos y plazos para el pago del precio, el comprador deberá pagar al contado, según lo establece el artículo 380 del Código de Comercio.

El artículo 2312 del Código Civil, dice que puede pactarse válidamente que el vendedor se reserve la propiedad de la cosa vendida, hasta que su precio sea pagado.

La reserva de propiedad establecida a favor del vendedor implica una garantía de su interés y a su vez, permite en el comercio moderno facilitar a éste la colocación de su mercancía, entre la clientela que en muchas ocasiones carece

de los recursos para hacer frente a la compra de cosas que le son necesarias.⁵⁵

Reservándose el vendedor la propiedad, conserva una acción real que tutela sus derechos, de tal manera que puede, en su caso, reivindicar la cosa vendida.

En la compraventa a plazos con reserva de dominio no podrá, aumentarse el precio originalmente estipulado para la operación de que se trate, dice la Ley Federal de Protección al Consumidor, artículo 66-IV.

En efecto, no se aumenta el precio; sin embargo, las autoridades permiten dada su política financiera y monetaria, aumentar el interés que flota, que no es otra cosa que aumento de precio y de inflación.

2.5 CONTENIDO DEL CONTRATO

Es así que el contrato de compraventa, según el artículo 2316 del Código Civil para el Distrito Federal, no requiere para su validez formalidad alguna especial, sino cuando recae sobre un inmueble. Esto es, en principio no es un contrato formal. La voluntad de las partes puede manifestarse de cualquier modo, a menos que la ley imponga una forma especial, como es el caso de la compraventa de bienes inmuebles.

Las enajenaciones de bienes inmuebles cuyo valor, según avalúo bancario sea mayor de trescientas sesenta y cinco veces el salario mínimo diario general vigente en el Distrito Federal y la constitución o transmisión de derechos reales estimados en más de esa suma o que garanticen un crédito por mayor cantidad que la mencionada deberán constar en escritura ante notario.

⁵⁵ GRECO Paolo, op. cit., p. 21

El contrato de compraventa a saber posee como una de sus principales características, que es consensual, pues sus efectos serán producidos a partir del simple consentimiento de las partes, por lo tanto, la Ley no exige una formalidad rigurosa para su celebración, sin embargo es necesario señalar que las partes deberán establecer claramente tanto la cosa que será objeto del contrato, como el precio que se deberá satisfacer por aquella, pues con estos dos puntos es suficiente para que se perfeccione el contrato, sin necesidad de que se haya hecho la entrega de la cosa por parte del vendedor, ni que se haya satisfecho el precio por parte del comprador.

De lo anterior se desprende que el contrato cuando se redacta bajo una estricta formalidad escrita (si bien es cierto no exige la ley, por seguridad jurídica debería hacerse siempre) debe contener:

- Nombres de las partes: En este caso comprador y vendedor que intervienen en el contrato, para seguridad jurídica de ambos.
- Objeto del contrato: En este caso la cosa que será motivo de la compraventa.
- Precio: La cantidad de dinero que se pagará al vendedor por la entrega de la cosa.
- Obligaciones derivadas del contrato: Diversas cláusulas que se deben anotar en el contrato con la finalidad de dejar en claro, dependiendo de las circunstancias, quién correrá con los gastos de envíos, entregas seguros, riesgos etc.
- La fecha de la celebración del contrato y las firmas de las partes, dicha firma se entiende como la manifestación del consentimiento con el contenido del contrato.

En general son los puntos más importantes que se tienen que tomar en cuenta al celebrarse un contrato de compraventa, más aún cuando se hace por

escrito, pues esto dará mayor seguridad a las partes en caso de presentarse un conflicto o una confusión de las obligaciones a que se comprometieron al llevarlo a cabo.

Sin embargo también es importante tomar en cuenta que la voluntad de las partes está por encima de todo en el derecho privado, por lo tanto si se decide no observar las formalidades, no significa que el contrato sea nulo, pues como ya se mencionó con antelación, el perfeccionamiento del contrato se observará cuando las partes lleguen a un acuerdo en una cosa determinada y su precio.

2.6 PARTES EN EL CONTRATO Y SUS OBLIGACIONES.

La parte vendedora tiene fundamentalmente dos obligaciones; primera, entregar la cosa vendida y, segunda, responder de los vicios y garantizar la apropiación pacífica de la misma.

La entrega de la cosa implica, naturalmente, la transmisión de la propiedad. Ya apuntamos al principio de la explicación de este contrato, que la finalidad directa que se persigue al celebrarlo, es precisamente la transferencia de la propiedad de la cosa.

El vendedor debe de entregar la cosa vendida en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato, según se establece por el artículo 2288 del Código Civil. Además, la entrega debe hacerse en la cantidad y en el plazo estipulado, como dice el artículo 375 del Código de Comercio, pues de no hacerlo así, puede provocar la rescisión del contrato, atento a que el artículo 376 del mismo código, establece que en las compraventas mercantiles una vez perfeccionado el contrato, el contratante que cumpliera tendrá derecho a exigir del que no cumpliera la rescisión o cumplimiento del contrato y la indemnización, además, de los daños y perjuicios.

Respecto del plazo de entrega, si no se hubiera fijado, el vendedor deberá tener a disposición del comprador las mercancías vendidas dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato, señala el artículo 379 del Código de Comercio. Éste puede también prever que la entrega se haga en plazos o por partes, en cuyo caso, el comprador no está obligado, a recibir la mercancía fuera de ellos.

La entrega debe ser en el lugar, en el momento y con las formalidades fijadas en el contrato.

A falta de estipulación la entrega de la cosa debe hacerse en el lugar en que se encontraba cuando se vendió; y en la venta genérica en el domicilio del vendedor.

Los gastos de entrega, hasta poner la mercancía a disposición del comprador son por cuenta del vendedor, indica el artículo 382 del Código de Comercio.

Como dijimos anteriormente, el vendedor debe garantizar al comprador la apropiación pacífica de la cosa, además, responder de los vicios de la misma. El artículo 384 del Código de Comercio estipula que el vendedor, salvo pacto en contrario, quedará obligado en las ventas mercantiles a la evicción y saneamiento. La evicción la conceptúa el artículo 2119 del Código Civil, así como el saneamiento el artículo 2142. Es interesante señalar, que se ha considerado que en materia de compraventas mercantiles, poco interesa la garantía de evicción, esto es la responsabilidad del vendedor para que el comprador tenga la posesión legal y pacífica de la cosa vendida. La razón que se da es en el sentido de que el comercio opera generalmente con bienes muebles, en los que la posesión de buena fe equivale al título y, además, porque no cabe la reivindicación tratándose de las ventas mercantiles más numerosas, que son las efectuadas en almacenes o tiendas abiertas al público.

La razón no es equivocada; sin embargo no es posible generalizarla dado que el comercio con bienes inmuebles ha sido en un ritmo sumamente acelerado y por lo tanto, en las operaciones mercantiles de esta naturaleza, si es importante la garantía de evicción a que nos referimos.

Junto a la garantía de evicción, nos encontramos con la garantía de saneamiento, es decir, la acción que tiene el comprador para exigir al vendedor en casos de vicios en la cosa. Esta garantía tiene una limitación en el tiempo, ya que el Código de Comercio obliga al comprador a ejercer la acción dentro de un período perentorio después de recibidas las mercancías. El comprador debe de reclamar al vendedor, por escrito, la falta de calidad o cantidad de ellas en cinco días o dentro de treinta días por causa de vicios internos, so pena de perder sus derechos contra el vendedor, así lo establece el artículo 383 del Código de Comercio. Quizá el legislador consideró que en el comercio debe haber seguridad y es una forma de dársela al vendedor, que sabe a tiempo si la operación se finiquitó adecuadamente.

Frecuentemente, el vendedor otorga una garantía llamada convencional, que consiste en asumir la responsabilidad del buen funcionamiento de la cosa vendida durante el período determinado, dentro del cual se compromete, en su caso, a reparar o cambiar piezas o hacer limpieza, etc.⁵⁶

Se había seguido la práctica entre grandes comerciantes, en admitir que el comprador pueda devolver los objetos y recuperar el precio o bien cambiarlos por otros, para evitar problemas jurídicos y conservar el cliente. Es una condición resolutoria potestativa para el comprador. Ahora es ley, artículos 77 y 92, Ley Federal de Protección al consumidor.

El comprador debe pagar el precio en el día y lugar determinados en el

⁵⁶ En virtud de pactos especiales o de usos, en las ventas de muebles es frecuente que la garantía que corresponde al vendedor respecto a los vicios de la cosa, reconocidos técnicamente, la extienda a la garantía del buen funcionamiento.

contrato. Si en él nada se ha estipulado a este respecto, el comprador debe pagar al contado, en la época y lugar en que la entrega de la cosa deba verificarse.

Los artículos 2293 y 2294 del Código Civil y el artículo 380 del Código de Comercio, señalan lo anterior. El primero dice, que el comprador debe cumplir todo aquello a que se haya obligado y especialmente pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos. El segundo establece, que si no se ha fijado tiempo y lugar, el pago se hará en el tiempo y lugar en que se entrega la cosa. El tercer precepto mencionado indica, que el comprador deberá pagar el precio de las mercancías que se le hayan vendido en los términos y plazos avenidos y agrega que a falta de convenio lo pagará al contado. Recibir la cosa es otra obligación del comprador.

No solamente debe pagar al vendedor el precio de la cosa vendida y, en su caso, los intereses estipulados o moratorios, sino también le corresponde hacerlo en el caso de que no reciba la mercancía. El artículo. 2292 del Código. Civil, dice que si el comprador se constituyó en mora de recibir, abonará al vendedor el alquiler de las bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido.

Además, se paga por el comprador, conforme al artículo 382 del Código de Comercio los gastos de recibo y extracción de las mercancías fuera del lugar de entrega.

El contrato de compraventa mercantil se rescinde por incumplimiento de alguna de las partes. El contratante que cumple, puede proceder contra el que no ha cumplido, a fin de que éste sea condenado a cumplir el contrato y a resarcir los daños y perjuicios derivados del impuntual cumplimiento o a pedir la rescisión del contrato y así también el pago de daños y perjuicios; este derecha se consagra en el artículo 376 del Código de Comercio, que agrega también que debe indemnizarse al que cumple.

En materia mercantil nos encontramos una regla propia, que se ha identificada como la cláusula, penal, así lo dijimos ya con anterioridad. El Código de Comercio, en el artículo. 88, dice que en el contrato mercantil en que se fijare pena de indemnización contra el que no lo cumpliera, la parte perjudicada podrá exigir el cumplimiento del contrato a la pena prescrita, pero utilizando una de estas dos acciones, quedará extinguida la otra.

En la compraventa mercantil, no implica rescisión del contrato que haya una causa *de lesión*,⁵⁷ esto es, cuando hay una desproporción considerable en las prestaciones. En la compraventa civil, sí es *causa*, artículo 17 código civil. El artículo 385 del Código de Comercio, establece que las ventas mercantiles no se rescindirán por causa de lesión, pero el perjudicado, además de la acción criminal que le compete, le asistirá la de daños y perjuicios contra el contratante que hubiere procedido con dolo o malicia en el contrato o en su cumplimiento.

La razón para que el legislador no considerara inválido el contrato susceptible de rescisión, fue sin duda, como se ha querido explicar, que en el comercio no es adecuado crear inseguridad para los derechos, porque se entorpece y perturba la rapidez de la actividades y al originar la ineficacia de una operación realizada, trastorna o impide el encadenamiento económico de las operaciones sucesivas.

En el derecho civil, la lesión produce la nulidad relativa del contrato, establece el artículo 2228 del código relativo, en consecuencia debe entenderse que existe la posibilidad de ratificarlo.⁵⁸ Lesión debe entenderse abuso por necesidad al celebrarse el contrato.

⁵⁷ ORTIZ URQUIDI Raúl, DERECHO CIVIL, México, 1977, p. 386;

⁵⁸ BARASSI Ludovico, TEORÍA DE LA RATIFICA DEL CONTRALTO ANNULABILE, Milano, 1898;

2.7 DISTINCIÓN CON LA COMPRAVENTA CIVIL.

De acuerdo con el art. 1597 del Código de Comercio la compraventa civil cuenta con los siguientes elementos:

- El comprador, el vendedor, la cosa y el precio.
- El contrato de compraventa civil puede ser de bienes muebles, de bienes inmuebles y de a plazos.

Compraventa Civil: el Código Civil define compraventa como un contrato por el cual una persona (vendedor), se obliga a entregar una cosa o derecho a otra (comprador), que se compromete a pagar una suma de dinero o signo que lo represente llamado precio. En esta definición, cabe destacar el hecho de que el contrato tiene plena validez legal simplemente por él consentimiento, sin necesidad de que la cosa sea entregada, y surgen obligaciones recíprocas para ambas partes.

Compraventa Mercantil: doctrinariamente la Compraventa señalando: "será Mercantil la Compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la forma que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa".

Importante es pues el "ánimo de lucro en la reventa" que caracteriza a la compraventa mercantil y la separa de la compraventa civil.

Según el artículo 1013 de nuestro Código de Comercio serán Compraventas mercantiles todas aquellas que involucren una cosa mercantil. Las cosas mercantiles son:

- I.- Las empresas de carácter lucrativo y sus elementos esenciales.

II.- Los distintivos mercantiles y las patentes.

III.- Los títulos valores.

También lo serán las que se realizan dentro del giro de explotación normal de una empresa mercantil.

En la compraventa mercantil existe la finalidad del lucro y la especulación comercial, que en lo personal considero son las principales características para que el contrato de compraventa tenga el carácter de comercial, puesto que las partes que intervienen en el contrato, no son los consumidores finales de la mercancía que es objeto del contrato, sino sólo trafican con ella para así obtener una ganancia.

Es importante también indicar que los comerciantes además de traficar con la mercancía para así obtener un beneficio, realizarán, entre otras actividades el almacenamiento de las mercaderías y de alguna manera aprovechar el alza de precios y las ventas al menudeo para así obtener ganancias que van mucho más allá del costo que en determinado momento pudo tener la mercancía al momento de ser adquirida por el comerciante.

Por último hay que destacar otro aspecto que ha sido abordado a lo largo de esta investigación, y es, que habrá que ser cautelosos en cuanto a la divergencia entre los que llevan a cabo un contrato de compraventa, porque si bien es cierto lo que se señaló en el párrafo anterior en cuanto a que los comerciantes no tienen otra cosa que el propósito de lucrar, también lo es que en determinadas ocasiones el comerciante celebrará contratos con consumidores finales, los cuales desde su punto de vista habrán celebrado un acto de carácter puramente civil, sin embargo al ser la especulación o el lucro comercial la finalidad de una de las partes que intervino en dicho contrato, las divergencias y controversias que surjan del mismo se arreglarán de acuerdo a la legislación mercantil vigente.

Las normas del Código Civil son aplicables a la compraventa mercantil, excepto en aquellas en que el Código de Comercio establece normas especiales.

Para que la compraventa se considere comercial es indispensable que quien compra lo haga para revender y así obtener un lucro.

De lo anterior surge la importancia de saber en qué tipo de acto estamos realizando y las características de las partes que intervenimos en dichos actos.

2.8 EXTINCIÓN E INCUMPLIMIENTO.

El incumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compraventa, da derecho a la parte perjudicada para exigir el cumplimiento del contrato o la rescisión del mismo, con el resarcimiento de los daños y perjuicios correspondientes en ambos casos.

Las ventas mercantiles según el artículo 385 del Código de Comercio, no se rescindirán por causa de lesión. Pero el perjudicado tendrá acción para reclamar los daños y perjuicios que se le hubieren causado cuando la contraparte hubiere procedido con fraude o malicia en el contrato o en su cumplimiento.

Si el comprador no cumple con su obligación de pago, deberá abonarle al vendedor los réditos que su incumplimiento ocasione, al tipo legal sobre la cantidad que adeude, así lo establece el artículo 380 citado.

El vendedor tiene, en relación a la obligación de pago del comprador, una garantía, que consiste en la facultad de ser pagado preferentemente respecto de cualquier acreedor, con el producto de la venta de las mercancías, objeto de la

venta. El artículo 386 del Código de Comercio, preceptúa que mientras las mercancías vendidas estén en poder del vendedor, aunque sea en calidad de depósito, éste tendrá preferencia sobre ellas con respecto a cualquier acreedor.

El derecho de preferencia, en estas condiciones implica a su vez, un derecho de retención, puesto que en tanto el comprador no cumpla con el pago el vendedor no le entregará la cosa vendida. El artículo 2286 del Código Civil da al vendedor este derecho, al establecer que no está obligado a entregar la cosa vendida, si el comprador no ha pagado el precio, salvo que el contrato se haya señalado un plazo para el pago, en cuyo caso no podemos hablar de incumplimiento y mora.

El incumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compraventa, da derecho a la parte perjudicada para exigir el cumplimiento del contrato o la rescisión del mismo, con el resarcimiento de los daños y perjuicios correspondientes en ambos casos (art. 376 Código de Comercio).

Las ventas mercantiles, según el artículo 385 del Código de Comercio, no se rescindirán por causa de lesión, pero el perjudicado tendrá acción para reclamar los daños y perjuicios que se le hubieren causado, cuando la contraparte hubiere procedido con fraude o malicia en el contrato o en su cumplimiento.

CAPÍTULO 3.

LOS CONTRARRECIBOS Y LOS DOCUMENTOS QUE LOS COMPLEMENTAN.

3.1 NATURALEZA JURÍDICA.

Resulta realmente difícil abordar el tema de los contrarrecibos, puesto que realmente no existe información al respecto, y las leyes tanto civiles como mercantiles tampoco regulan este tipo de documentos, por tal motivo fue indispensable recurrir a la base fundamental del tema que nos ocupa, esto es, el Derecho Civil.

Al preguntarme a mí mismo el por qué recurrir al Derecho Civil para abordar el tema de los contrarrecibos, resulta una respuesta relativamente sencilla, puesto que se trata de documentos privados, por lo tanto, es que nos basamos en las reglas generales del Derecho común en cuanto hace a los documentos privados, su naturaleza jurídica, su eficacia como medio probatorio, y las consecuencias de Derecho que dichos documentos generan, al ser empleados en los actos comerciales que cotidianamente los mercaderes efectúan.

El Código Federal de Procedimientos Civiles señala:

ARTICULO 93.- La ley reconoce como medios de prueba:

- I.
- II.- Los documentos públicos;
- III.- Los documentos privados;
- IV.-

Únicamente nos interesa en este caso lo referente a las fracciones II y III, pues nos remite al uso de documentos públicos y privados, sin embargo aún no hemos aclarado que es un documento.

La Real Academia de la lengua Española nos dice que es documento:

1.- Diploma, carta, relación u otro escrito que ilustra acerca de algún hecho, principalmente de los históricos.

2.- Escrito en que constan datos fidedignos o susceptibles de ser empleados como tales para probar algo.

3.- Instrucción que se da a alguien en cualquier materia, y particularmente aviso y consejo para apartarle de obrar mal.⁵⁹

Nosotros nos quedamos con el segundo punto en cuanto hace al escrito en donde constan datos para probar algo, pues el parte del tema a tratar en la presente investigación ya que los documentos llamados contrarrecibos los queremos emplear como medio de prueba.

Es entonces que la naturaleza jurídica de los contrarrecibos es ser un documento en el cual se consignan datos, generalmente los datos que se deben consignar tales datos son los referentes a otros documentos y asimismo los datos referentes al objetos de la compraventa, es decir, las cantidades costos y en general características de la mercancía.

Dado que como se ha explicado el contrarrecibo es un documento que sirve como medio de probar algo, debemos ahora tomar en cuenta que como la mayoría de los documentos privados, no requiere formalidades especiales, pues solo basta con el reconocimiento que las partes le dan a dicho escrito para su validez y eficacia, por lo tanto los que intervienen en el contrato de compraventa, al momento de expedir contrarrecibos deben conocer el alcance de los mismos y con ello aceptar de conformidad las consecuencias generadas con la realización de este acto jurídico.

⁵⁹ <http://lema.rae.es/drae/> (16-12-2012 16:00 hrs)

Sin embargo como abordaremos en el último capítulo en lo referente al juicio mercantil en la vía ordinaria, los que intervienen en un acto de comercio como lo es la compraventa, no siempre van a cumplir las obligaciones a que se someten, por lo tanto, se van a generar controversias que deberán ser dirimidas con arreglo a las leyes adjetivas, por lo tanto los documentos privados, en este caso los contrarrecibos se someterán a las reglas generales sobre la prueba en lo que respecta a la documental.

Por lo anterior nos remitiremos nuevamente al Código Federal de Procedimientos Civiles, que es supletorio de la materia mercantil, pero esto será objeto de estudio del siguiente tema.

3.2 MARCO NORMATIVO.

En el tema anterior se hizo referencia a la casi nula existencia de información con respecto a los contrarrecibos, sucede lo mismo con la regulación, o aún peor, la regulación del contrarrecibo es realmente nula, puesto que ninguna Ley, sea esta de carácter mercantil o de carácter civil, regula los contrarrecibos, por lo tanto nos remitimos al Código de Procedimientos Civiles, en primera instancia, para hablar de los documentos privados, puesto que como se ha intentado explicar con antelación, los contrarrecibos son en primera instancia documentos privados.

Con base en esto es que podemos hablar de que el marco normativo inherente a estos documentos es el Derecho Civil, que también, desafortunadamente nos da información muy endeble acerca de la eficacia jurídica de un documento privado.

Pero con la finalidad de complementar la información, o bien de poder basarnos en algún precepto legal para darle sustento a estos documentos, podemos retomar lo dicho en el Código Civil Federal, en relación a los documentos que son susceptibles de ser inscritos en el Registro Público, cumpliendo siempre las formalidades que la misma Ley le señala, lo anterior a mi juicio es digno de tomarse en cuenta, puesto que si bien es cierto dichos documentos privados no cumplen con los requisitos para llevar a cabo un acto tan formal como es su inscripción, si lo es la posibilidad de darles una mayor eficacia mediante la fe notarial, lo cual aumentaría en gran porcentaje la seguridad jurídica de las partes al momento de contratarse y obligarse, sin embargo y desafortunadamente sabemos que dentro de los usos mercantiles, la fe del notario no es tan utilizada como la buena fe de los contratantes.

Dejando atrás el Derecho Civil, retomemos lo señalado en el Código de Comercio en lo que respecta a los documentos.

Podemos empezar por el capítulo que hace referencia a las obligaciones del comerciante, entre las cuales encontramos las siguientes relativas al caso en cuestión

- A la inscripción en el Registro público de comercio, de los documentos cuyo tenor y autenticidad deben hacerse notorios.⁶⁰
- Todo comerciante está obligado a conservar los libros, registros y documentos de su negocio por un plazo mínimo de diez años. Los herederos de un comerciante tienen la misma obligación.⁶¹

Es así que los comerciantes tienen la obligación de en primera instancia de inscribir documentos en el Registro Público, sin embargo como ya lo hemos mencionado, los contrarrecibos no requieren para su eficacia de ser inscritos,

⁶⁰ Art. 16, fr. II C. Comercio

⁶¹ Art. 46, C. Comercio.

puesto que ningún precepto legal hace referencia a ello y menos aún si dentro de los usos mercantiles no se observa esta conducta.

Sin embargo si resulta totalmente obligatorio que aquellos que profesan el comercio tengan la obligación de conservar los documentos por un plazo determinado, esto, lo entiendo a mi juicio, como la imposición del legislador al gobernado con la finalidad de poderle requerir en determinado momento informes relativos a los ejercicios fiscales, y no tanto como un medio de seguridad para el comerciante. Sin embargo resultó que esta medida si representa un medio de seguridad de las partes que intervienen diversos actos jurídicos de carácter mercantil.

Ahora bien además de recurrir al poco marco normativo que existe en cuanto a los documentos, considero que es el momento de dar intervención a los jueces y ministros de la Suprema Corte de Justicia, pues ellos mediante las jurisprudencias hacen interpretaciones de las leyes y de aquellas lagunas que realmente existen en nuestro Derecho tanto adjetivo como sustantivo, por lo cual empezaremos con las diversas tesis que hacen referencia a los documentos y su aplicación y eficacia, pasando por las reglas generales sobre la prueba y terminando con el también escueto estudio sobre los contrarrecibos.

- ❖ La primera tesis hace referencia a la interpretación que se hace de un documento mercantil:

[TA]; 8a. Época; T.C.C.; S.J.F.; Tomo VI, Segunda Parte-2, Julio-Diciembre de 1990; Pág. 521

DOCUMENTOS MERCANTILES. SU INTERPRETACION.

Resulta antijurídico interpretar tales **documentos** apartándose de su sentido literal, acudiendo a suposiciones, pues para determinar su naturaleza, debe atenderse primeramente a la voluntad expresa de las partes, y sólo cuando ésta no se revela de una manera clara, deberá recurrirse a las reglas de la interpretación.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO DEL SEXTO CIRCUITO

Amparo en revisión 358/88. María Asunción A. viuda de Galán. 4 de noviembre de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Oscar Vázquez Marín. Secretaria: María de la Paz Flores Barruecos.

- ❖ La segunda tesis nos habla del valor que se le da a un documento privado:

[TA]; 8a. Época; T.C.C.; S.J.F.; Tomo XIII, Enero de 1994; Pág. 211

DOCUMENTOS PRIVADOS. SU VALOR PROBATORIO.

Conforme a los artículos 202, párrafo segundo y 203 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria a la Ley de Amparo, los **documentos privados** forman prueba de los hechos mencionados en ellos, sólo en cuanto sean contrarios a los intereses de su autor, cuando la ley no disponga otra cosa. Si el documento proviene de un tercero, sólo prueba en favor de la parte que quiere beneficiarse con él y contra su colitigante, cuando éste no lo objeta. En cambio, si el escrito privado contiene una declaración de verdad, hará fe de la existencia de la misma, pero no de los hechos declarados. Sin embargo, esas declaraciones o manifestaciones contenidas en los **documentos privados** prueban plenamente contra quiénes las hicieron o asistieron al acto en que fueron hechas y se manifestaron conformes con ellas. Pero aun en estos casos, perderán su valor si judicialmente se declara su simulación.

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO

Amparo en revisión 1207/91. José Ángel Contreras Lucio. 31 de octubre de 1991. Unanimidad de votos. Ponente: Wilfrido Castañón León. Secretario: Neófito López Ramos.

- ❖ Por último agregamos la siguiente tesis aislada que nos refiere un documento mercantil:

[TA]; 6a. Época; 3a. Sala; S.J.F.; Volumen XV, Cuarta Parte; Pág. 145

DOCUMENTOS PRIVADOS. JUICIOS MERCANTILES.

Aun tratándose de juicios del orden mercantil y no obstante lo dispuesto en el artículo 1296 del Código de Comercio, los **documentos privados** no objetados por el colitigante hacen prueba plena como si hubieran sido reconocidos legalmente, puesto que dada la naturaleza de las disposiciones de ese código y la tendencia del legislador que dio forma a este cuerpo de leyes, debe entenderse que, establecida la supletoriedad de las legislaciones de los diferentes Estados de la República en asuntos **mercantiles**, no se hizo una reglamentación minuciosa y específica de las cuestiones procesales en materia mercantil, por lo que sólo debe admitirse como una omisión de las reglas para la valoración de las pruebas admitidas por la generalidad de los Códigos de Procedimientos Civiles de los Estados; así pues, no deben olvidarse las disposiciones supletorias para decidir estas cuestiones. El Código de Comercio no sólo no rechaza, sino que admite el reconocimiento tácito de **documentos privados**. Pero como no lo regula expresamente, deben aplicarse las disposiciones de los códigos procesales de los Estados de la República, que son las disposiciones supletorias en esta materia.

TERCERA SALA

Amparo directo 6150/57. Enrique Rivera T. 4 de septiembre de 1958. Unanimidad de cuatro votos.
Ponente: José Castro Estrada.

Estos criterios despejan un poco dudas acerca la forma en que podemos aplicar en una controversia el valor probatorio de los documentos, sin embargo, no deja de ser complicado, sobre todo por el fin que proponemos en esta investigación, pues la idea de la misma es darles valor probatorio pleno a los contrarrecibos, modificar el uso que las empresas le dan a estos y también modificar un sistema legal que a lo largo del tiempo ha sufrido a mi gusto modificaciones menores, como lo es el mercantil.

Tal vez haya quien diga que exagero en cuanto a las “menores modificaciones” en la materia, sin embargo creo que el hecho de tener un precario Código de Comercio que por las grandes necesidades y el gran crecimiento de la actividad comercial ha tenido que complementarse mediante la especialización de leyes mercantiles, pero que a su vez nos deja indefensos al querer siquiera cobrar una deuda mercantil con base en un documento que fue expedido por el deudor.

3.3 DOCUMENTOS QUE AMPARAN LOS CONTRARRECIBOS.

El principal documento que va a amparar un contrarrecibo son facturas, las cuales expide una persona (ya sea física o moral) al momento de vender determinada mercancía, y posteriormente se entrega a la persona que adquiere dicho bien mueble y a su vez esta entrega el documento llamado contrarrecibo con la finalidad de que dichas facturas sean revisadas y posteriormente se haga el pago de la mercancía que en ellas se señala.

Otros documentos que pueden amparar los contrarrecibos son órdenes de compra, pedidos o notas de remisión, los cuales para hacer más grande y penosa la labor de quienes se dedican a recuperar créditos, carecen aún más de valor probatorio.

Desafortunadamente y como se ha venido mencionando a lo largo de esta investigación, los contrarrecibos y los documentos que amparan, carecen de una regulación específica, por lo tanto caen dentro de lo que se denomina, usos mercantiles, luego entonces, encontramos diversas características en el empleo de los mismos:

- Los firman personas, normalmente secretarias que no tienen el poder para ello, o bien solo ponen en la copia de la factura y en el mismo

contrarrecibo, un sello fechador de recibido, firmando en algunos de estos documentos algunas veces sí y otras veces no.

- Cuando firman los contrarrecibos, aquellos que los expiden suelen poner sólo su nombre de pila sin indicar sus apellidos, con lo cual se hace difícil su identificación. Un ejemplo, “María Elena” no dice absolutamente nada a nadie.
- Con mucha frecuencia no se pone en el contrarrecibo el sello de la empresa.
- No siempre se indica claramente la fecha de expedición y la fecha de pago.

A cambio de un documento tan deficientemente formulado se entrega lo siguiente:

- El original de la factura.
- El original del pedido u orden de compra.
- El original de la remisión en la cual aparece el sello y la firma del bodeguero, en donde este acusa de recibo de la mercancía.

Se entregan así todos los comprobantes que prueban la realización de una compraventa.

Esta situación quizás sea deliberada, con el propósito de dejar abiertas las puertas para no pagar, pues al suceder esto, si el cobro se hace por la vía judicial el juicio podría prolongarse más de lo debido porque el contrarrecibo que ampara la operación no suele reunir los requisitos mínimos para su cobro. Por lo anterior deben tomarse las siguientes medidas:

- Solicitar de los clientes, que al formular por escrito pedidos, lo hicieren en original y copia, debiendo tener esta la firma autógrafa de quien lo emite, así como el nombre legible de quien lo elaboró,

además deberá hacerlo en papel membretado, pero si esto no fuere posible, deberá al menos, requerirse en él, el sello de la empresa. Si el pedido fuere telefónico, en este caso deberá requerirse su confirmación por escrito. Hay ocasiones, sin embargo, que esto no se acostumbra dentro de los usos mercantiles, o bien, la intención de vender de buena fe, hace omitir al vendedor de estas medidas que posteriormente le pueden beneficiar.

- La remisión deberá elaborarse en original y dos copias, debiendo el almacenista del cliente sellar y firmar con firma autógrafa los tres ejemplares, quedándose con una copia para sus registros y devolviendo el original y una copia al repartidor.
- Se pueden enviar al cliente, si esto fuere necesario, una copia de la factura a la cual se le deberá poner un sello que diga “copia simple sin valor comercial”.

De esta manera la empresa conserva en sus archivos lo siguiente:

- El original de la factura o al menos una copia de ser posible, con un sello que diga “copia simple sin valor comercial.
- Una copia autógrafa del pedido u orden de compra, en donde se puede probar el origen legítimo de la venta.
- Una copia de la remisión debidamente requisitada, lo cual probará que la mercancía fue recibida por el deudor.
- El contrarrecibo debidamente requisitado, con la firma autógrafa de quien recibió la documentación.

Otro aspecto a considerar en relación con los contrarrecibos y los documentos que amparan, es que conviene a las personas elaborar los suyos por los siguientes motivos:

- Los cobradores pierden menos tiempo cuando entregan facturas,

documentos y demás a revisión, ya que esta consistiría solo en confrontarlos contra los anotados en el contrarrecibo.

- Pueden elaborarse en original y copia y hacerse prenumerados para mejor control, y en caso de extravío o robo, poderlos sustituir.
- Como salen debidamente verificados de la empresa emisora, se evita que se deje de incluir alguna factura, documento o comprobante.
- La redacción del contrarrecibo puede hacerse de tal manera que se cubran las necesidades legales de la empresa.

Desde luego que no todas las empresas estarán de acuerdo en recibir los contrarrecibos elaborados por sus proveedores sin embargo vale la pena intentarlo.

Debe tenerse en cuenta que cambiar las políticas de la empresa, con mayor razón en esta materia, crea desconcierto, porque los clientes pueden pensar que se les tiene desconfianza. En vista de ello hay que hacer una labor de convencimiento, presentando el cambio como algo que beneficiará a los clientes por virtud de que su personal perderá menos tiempo al recibir la documentación. Y por otra parte es conveniente que con los clientes nuevos se inicie con estas medidas.

Tal vez también resulte ilógico pensar que con estas medidas podemos ganar un juicio, sin embargo como se mostrará más adelante, dicho sistema puede ofrecer los más mínimos indicios que puedan en determinado momento convencer al juzgado de emitir una resolución favorable.

3.4 LA FACTURA.

Regresando a lo antes mencionado en relación con la naturaleza jurídica de los contrarrecibos, también las facturas son documentos privados, sin embargo

podemos encontrar una información más amplia, y se puede decir que se regula en mayor medida que un contrarrecibo.

Una factura es un documento de carácter administrativo que sirve de comprobante de una compraventa de un bien o servicio y, además, incluye toda la información de la operación. Podemos decir que es una acreditación de una transferencia de un producto o servicio tras la compra del mismo. Emitir una factura tiene carácter obligatorio para dejar constancia y poder comprobar la realización de la operación comercial. Sin embargo el “problema” si así lo podemos llamar, es que la regulación de estos documentos públicos está en el Derecho Fiscal, pues si bien es cierto que en estos documentos se estipula todo lo relacionado con una operación de carácter mercantil, como lo es una compraventa o una prestación de servicios, por poner un ejemplo, también es cierto que derivado de esas operaciones mercantiles, se podrán observar los activos de una empresa determinada, y con base en ello poder deducir los diversos tipos de impuestos que se deben pagar.

Por otra parte y en el entendido de que todas las ramas del derecho tienen relación, aunado a que nuestro sistema legal es aún deficiente (siendo que nuestro Derecho a mi parecer es uno de los mejores del mundo) tenemos que conformarnos con lo poco que hay y entrar de lleno al estudio de lo mismo.

Las facturas deberán, en primer lugar ser expedidas por una persona física o moral que este legalmente establecida, esto es, que sea una sociedad de carácter mercantil o bien una persona física con actividad empresarial, que este registrada en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que cuente con los requisitos que señala el artículo 29 del Código Fiscal de la Federación.

“Artículo 29. Cuando las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes fiscales por los actos o actividades que realicen o por los ingresos que se perciban, los contribuyentes deberán emitirlos mediante documentos digitales a través de la página de Internet

del Servicio de Administración Tributaria. Las personas que adquieran bienes, disfruten de su uso o goce temporal o reciban servicios deberán solicitar el comprobante fiscal digital respectivo.

Los contribuyentes a que se refiere el párrafo anterior deberán cumplir con las obligaciones siguientes:

I. Contar con un certificado de firma electrónica avanzada vigente.

II. Tramitar ante el Servicio de Administración Tributaria el certificado para el uso de los sellos digitales.

Los contribuyentes podrán optar por el uso de uno o más certificados de sellos digitales que se utilizarán exclusivamente para la expedición de los comprobantes fiscales mediante documentos digitales. El sello digital permitirá acreditar la autoría de los comprobantes fiscales digitales que expidan las personas físicas y morales, el cual queda sujeto a la regulación aplicable al uso de la firma electrónica avanzada.

Los contribuyentes podrán tramitar la obtención de un certificado de sello digital para ser utilizado por todos sus establecimientos o locales, o bien, tramitar la obtención de un certificado de sello digital por cada uno de sus establecimientos. El Servicio de Administración Tributaria establecerá mediante reglas de carácter general los requisitos de control e identificación a que se sujetará el uso del sello digital de los contribuyentes.

La tramitación de un certificado de sello digital sólo podrá efectuarse mediante formato electrónico que cuente con la firma electrónica avanzada de la persona solicitante.

III. Cumplir los requisitos establecidos en el artículo 29-A de este Código.

IV. Remitir al Servicio de Administración Tributaria, antes de su expedición, el comprobante fiscal digital respectivo a través de los mecanismos digitales que para tal efecto determine dicho órgano desconcentrado mediante reglas de carácter general, con el objeto de que éste proceda a:

- a) Validar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 29-A de este Código.
- b) Asignar el folio del comprobante fiscal digital.
- c) Incorporar el sello digital del Servicio de Administración Tributaria.

El Servicio de Administración Tributaria podrá autorizar a proveedores de certificación de comprobantes fiscales digitales para que efectúen la validación, asignación de folio e incorporación del sello a que se refiere esta fracción.

Los proveedores de certificación de comprobantes fiscales digitales a que se refiere el párrafo anterior deberán estar previamente autorizados por el Servicio de Administración Tributaria y cumplir con los requisitos que al efecto establezca dicho órgano desconcentrado mediante reglas de carácter general.

El Servicio de Administración Tributaria podrá revocar las autorizaciones emitidas a los proveedores a que se refiere esta fracción, cuando incumplan con alguna de las obligaciones establecidas en este artículo o en las reglas de carácter general que les sean aplicables.

Para los efectos del segundo párrafo de esta fracción, el Servicio de Administración Tributaria podrá proporcionar la información necesaria a los proveedores autorizados de certificación de comprobantes fiscales digitales.

V. Entregar o enviar a sus clientes el comprobante fiscal digital a más tardar dentro de los tres días siguientes a aquél en que se realice la operación y, en su caso, proporcionarles una representación impresa del comprobante fiscal digital cuando les sea solicitado. El Servicio de Administración Tributaria determinará, mediante reglas de carácter general, las especificaciones que deberá reunir la representación impresa de los comprobantes fiscales digitales.

VI. Cumplir con las especificaciones que en materia de informática determine el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

Los contribuyentes que deduzcan o acrediten fiscalmente con base en los comprobantes fiscales digitales, incluso cuando éstos consten en representación impresa, podrán comprobar su autenticidad consultando en la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria si el número de folio que ampara el comprobante fiscal digital fue autorizado al emisor y si al momento de la emisión del comprobante fiscal digital el certificado que ampare el sello digital se encontraba vigente y registrado en dicho órgano desconcentrado.

El Servicio de Administración Tributaria, mediante reglas de carácter general, podrá establecer facilidades administrativas para que los contribuyentes emitan sus comprobantes fiscales digitales por medios propios o a través de proveedores de servicios.”

Esos son los requisitos mínimos que se tienen que cumplir para poder expedir facturas por parte de una persona, pero al mismo tiempo también las facturas deben cumplir con ciertos requisitos que señala en mismo Código fiscal de la Federación en el artículo 29-A.

“Los requisitos para las facturas que establece el artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación son:

1. El nombre impreso, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del Registro Federal de Contribuyentes de quien los expida. Sí se tiene más de un local o establecimiento, se debe señalar el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes.
2. Contener impreso el número de folio.
3. Lugar y fecha de expedición.
4. Clave del Registro Federal de Contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.
5. Cantidad y clase de mercancías o descripción del servicio que amparen.
6. Valor unitario consignado en número e importe total señalado en número o en letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse desglosado por tasa de impuesto, en su caso.
7. Número y fecha del documento aduanero, así como la aduana por la cual se realizó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación.
8. Fecha de impresión y datos de identificación del impresor autorizado.
9. Cuando se trate de enajenación de ganado, la reproducción del hierro de marcar de dicho ganado siempre que se trate de aquel que deba ser marcado.

10. Vigencia. Los comprobantes podrán ser utilizados en un plazo máximo de dos años, contados a partir de su fecha de impresión, este plazo se puede prorrogar cuando se cubran los requisitos que señale la autoridad fiscal de acuerdo a reglas de carácter general que al efecto se expidan. Transcurrido dicho plazo, se considerará que el comprobante queda sin efectos para las deducciones o acreditamientos previstos en las leyes fiscales.

Respecto a la vigencia de dos años de los comprobantes y de conformidad con la regla I.2.10.17. de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2010, se puede optar por considerar sólo el mes y año como fecha de impresión y la vigencia se calcula a partir del primer día del mes que se imprima en el comprobante y la numeración de los comprobantes continuará siendo consecutiva, incluyendo la de los comprobantes cancelados al término de su vigencia.

11. Señalar en forma expresa si el pago se hace en una exhibición.”

CAMLO CRUZ ESTRADA R.F.C. CA06930914802 (I)
 ESPERANZA NO. 18 COL. JACARANDAS, C.P. 51530
 TEL. 55 44 30 91 DELEGACION IZTACALCO MEXICO, D.F.

R.F.C. CLIENTE	LUGAR Y FECHA	FACTURA	
(IV) HESAB20326N25	MEXICO, D.F.: A 15 DE MARZO DE (III)	NO. 27 (III)	
CLIENTE: HERRERA SOTO AGUSTIN DONCELIO SAN VICENTE #15, COL. FLORES DEL MESQUIL HIDALGO, C.P. 06800			
CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
(V) 1	BLOQUE DE RECIBOS DE HONORARIOS CON VALOR TOTAL 100	110.00	110.00 (VI)
CANTIDAD CON LETRA			
		SUBTOTAL	110.00
		I.P.A. I	19.50 (VI)
		TOTAL \$	129.50

IMPRESO POR OSCAR JIMENEZ ESTRADA,
 JICOYU 113070 CALLE LERDO No. 30 COL. GUERRERO,
 DEL MIGUEL HIDALGO, C.F. 20000, MEXICO, D.F., TEL. 55 49 93 11. FECHA DE INCLUSION DE LA AUTORIZACION
 EN LA PAGINA DE ATRIBUYT DEL SAT EN EL MARZO DE 2007. COMPROBANTES ELABORADOS EL 3 DE MARZO
 DE 2007. LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS
 TITULOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES, VIGENCIA DEL 8 DE MARZO DE 2002 AL 8 DE MARZO DE 2004.
 NUMERO DE APROBACION DEL SISTEMA DE CONTROL DE IMPRESORES AUTORIZADOS 700 (VIII)
 EFECTOS FISCALES AL PAGO (IX)

Además de lo señalado anteriormente, deberán contener:

CAMILO CRUZ ESTRADA R.F.C. CREC632914602
 ESPERANZA NO. 16 COL. JACARANDAS, C.P. 51530
 TEL. 55 49 30 01 DELEGACION IZTACALCO MEXICO, D.F.

R.F.C. CLIENTE	LUGAR Y FECHA	FACTURA	
HESA620326H25	MEXICO, D.F. A 15 DE MARZO 2002	NO. 27	
CLIENTE	HERRERA SOTO AGUSTIN		
DOMICILIO	SAN VICENTE #15, COL. FLORES DEL MIGUEL HUALGO, C.P. 06800		
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	BLOCK DE RECIBOS DE HONORARIOS CON FOLIO DE TAL 100	110.00	110.00
CANTIDAD CON LETRA			
		IGR \$	110.00
		I.P.A. \$	10.30
		TOTAL \$	120.30

IMPRESO POR OSCAR JUAREZ ESTRADA, JEC07011910 CALLE LEOPOLDO, 50 COL. GUERRERO DEL MIGUEL HIDALGO, C.P. 06800, MEXICO, D.F. TEL. 55 89 92 81. FECHA DE INCLUSIÓN EN LA AUTORIZACIÓN EN LA PÁGINA DE INTERNET DEL SAT: 6 DE MARZO DE 2002. COMPROBANTE ELABORADO EL 9 DE MARZO DE 2002. LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TÉRMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES. VIGENCIA DEL 9 DE MARZO DE 2002 AL 8 DE MARZO DE 2004. NÚMERO DE APROBACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL DE IMPRESORES AUTORIZADOS 120. *EFECTOS FISCALES AL PAGO*

También debe contener los siguientes requisitos establecidos en el artículo 39 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 07 de diciembre de 2009.

- La cédula de identificación fiscal la cual en el caso de personas físicas podrá o no contener la CURP, reproducida en 2.75 cm. por 5 cm. con una resolución de 133 líneas/ 1200 dpi. Sobre la impresión de la cédula, no podrá efectuarse anotación alguna que impida su lectura.
- La leyenda: "la reproducción no autorizada de este comprobante constituye un delito en los términos de las disposiciones fiscales", con letra no menor de 3 puntos.
- El Registro Federal de Contribuyentes y nombre del impresor, así como la fecha en que se incluyó la autorización correspondiente en la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria, con letra no menor de 3 puntos.
- El número de aprobación asignado por el **Sistema de Integral de comprobantes fiscales**.
- En el caso de personas físicas que tributen conforme al Régimen de Actividades Empresariales y Profesionales, así como en el Régimen Intermedio; además, debe imprimir la leyenda "Efectos fiscales al pago" de conformidad con lo señalado en la fracción III del Art.133 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

- En caso de que sean emitidos por personas morales del Régimen Simplificado, los comprobantes deberán llevar además la leyenda: “Contribuyente del Régimen de Transparencia”.

Se trató de expresar en forma grafica los requisitos mínimos que debe contener la factura, pero también las personas físicas y morales que expiden facturas, pueden utilizar los servicios de terceros para la impresión de las mismas, que son imprentas autorizadas por el Servicio de Administración Tributaria para tales efectos, tal y como lo señala el artículo 29-B del Código Fiscal de la Federación:

“Artículo 29-B. Los contribuyentes, en lugar de aplicar lo señalado en los artículos 29 y 29-A de este Código, podrán optar por las siguientes formas de comprobación fiscal:

I. Comprobantes fiscales en forma impresa por medios propios o a través de terceros, tratándose de contribuyentes cuyos ingresos para efectos del impuesto sobre la renta, declarados en el ejercicio inmediato anterior, no excedan de la cantidad que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general. Dichos comprobantes deberán expedirse y entregarse al realizar los actos o actividades o al percibir los ingresos, y cumplir con los requisitos siguientes:

a) Los establecidos en el artículo 29-A de este Código, con excepción del previsto en la fracción II del citado artículo.

b) Contar con un dispositivo de seguridad, mismo que será proporcionado por el Servicio de Administración Tributaria, el cual deberá cumplir con los requisitos y características que al efecto establezca el citado órgano desconcentrado mediante reglas de carácter general.

Los dispositivos de seguridad a que se refiere este inciso deberán ser utilizados dentro de los dos años siguientes a que sean proporcionados por el Servicio de Administración Tributaria, en el comprobante respectivo se deberá señalar dicha vigencia.

c) Contar con un número de folio que será proporcionado por el Servicio de Administración

Tributaria, a través del procedimiento que para tal efecto establezca el citado órgano desconcentrado mediante reglas de carácter general.

Los contribuyentes deberán presentar trimestralmente al Servicio de Administración Tributaria declaración informativa con la información correspondiente a los comprobantes fiscales que hayan expedido con los folios asignados. En caso de que no se proporcione dicha información no se autorizarán nuevos folios.

Para poder deducir o acreditar fiscalmente con base en los comprobantes fiscales a que se refiere esta fracción, quien los utilice deberá cerciorarse que la clave del registro federal de contribuyentes de quien los expide es correcta y podrán verificar la autenticidad del dispositivo de seguridad a través de la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria

II. Los estados de cuenta impresos o electrónicos que expidan las entidades financieras, las sociedades financieras comunitarias y los organismos de integración financiera rural a que se refiere la Ley de Ahorro y Crédito Popular, o las personas morales que emitan tarjetas de crédito, de débito, de servicio o las denominadas monederos electrónicos autorizadas por el Servicio de Administración Tributaria, siempre que en el estado de cuenta se consignen los impuestos que se trasladan desglosados por tasa aplicable, contenga la clave de inscripción en el registro federal de contribuyentes tanto de quien enajene los bienes, otorgue su uso o goce o preste el servicio, como de quien los adquiera, disfrute su uso o goce o reciba el servicio, y estos últimos registren en su contabilidad las operaciones amparadas en el estado de cuenta.

Los estados de cuenta a que se refiere el párrafo anterior que se expidan sin que contengan los impuestos que se trasladan desglosados por tasa aplicable, también podrán utilizarse como medio de comprobación para los efectos de las deducciones o acreditamientos autorizados en las leyes fiscales, siempre que se trate de actividades gravadas con las tasas y por los montos máximos que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

III. Los comprobantes fiscales emitidos conforme a las facilidades administrativas que mediante reglas de carácter general determine el Servicio de Administración Tributaria.”

Esos requisitos previamente señalados son los que deben de cumplir las facturas y las personas que las expiden de acuerdo a la materia fiscal, sin embargo, en nuestra investigación debemos resaltar el carácter mercantil que tienen esos documentos, puesto que como se ha señalado, servirán como medios de prueba en el determinado momento de ejercer una acción judicial en caso de incumplimiento de pago.

Resulta también interesante la reforma al Código Fiscal de la Federación, en el sentido de las facturas electrónicas que han de expedir las personas, que facturan al año más de cuatro millones de pesos, quienes por medio de la autorización por parte del Sistema de Administración Tributaria, podrán expedir dichos documentos de manera electrónica, señalando que habrá muchas ventajas para los comerciantes al implementar estos medios, entre otros: un ahorro de recursos materiales, como el papel y consumibles de impresión, pero también en servicios de mensajería y de tiempo invertido para administrar y almacenar las facturas de papel. Pero también aumenta la oportunidad para la generación, entrega, validación y cobranza de las facturas, con la ventaja de que si ésta se pierde, se puede volver a enviar.

Desde un punto de vista de operativo, también aumenta la productividad del personal encargado en la actividades propias de la facturación, cobranza y registro de movimientos y se fortalece mucho la seguridad, tanto en la generación como en el transporte y almacenaje de las facturas, que es la más importante de cualquier empresa: cuánto, a quién y qué vendo.⁶²

3.4.1 La factura como título de crédito:

Independientemente de los requisitos que se abordaron en el tema anterior de este capítulo, algunas facturas que manejan los comerciantes contienen la

⁶² <http://www.altonivel.com.mx/22640-factura-electronica-obligatoria-a-partir-de-2013.html> (12-02-2013 11:00 hrs)

leyenda “debo y pagaré” la cual si puede tener la validez de un documento ejecutivo, (hablaremos un poco más adelante de los documentos ejecutivos) pero para que dicha factura pueda tener la validez para ejercer la acción cambiaria directa cuando cumpla con un requisito determinante, esto es, la firma, pues a lo largo del tiempo y el estudio del derecho hemos aprendido que una firma es la expresión de la voluntad a toda promoción o acto, es decir, constituye la base para tener por cierta la manifestación de voluntad de alguien que suscribe un documento, en virtud de que la finalidad de asentarla es vincular al autor con el acto jurídico contenido en el título.

Pero lo anterior no es todo, pues la jurisprudencia como fuente del derecho señala que la obligación descrita en la factura, para hacerla valer, se requiere, que dicha firma autógrafa quede impresa exactamente dentro del recuadro que contenga la leyenda de “pagaré”, puesto que si no se cumple con este requisito no tendrá el carácter de ejecutivo el documentos antes mencionado.

[J]; 9a. Época; 1a. Sala; S.J.F. y su Gaceta; Tomo I, Mayo de 1995; Pág. 105

PAGARÉ INSERTO EN CONTRATO-FACTURA. REQUISITOS.

Cuando en un contrato-factura con pagaré inserto, uno de los requisitos que establece el artículo 170 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito como es la firma del suscriptor aparece dentro del documento pero no precisamente en el texto del pagaré, debe estimarse que no corresponde al título cambiario, pues es preciso considerar que tal firma pudo obedecer a una finalidad distinta a la de obligarse cambiariamente y por tanto no puede estimarse que forma parte del pagaré, ya que los requisitos a que hace mención en el artículo antes mencionado, se deben contener dentro del texto en el que se estipula la obligación de pago, y no desentrañar del contenido del contrato-factura alguno o todos sus elementos.

PRIMERA SALA

Contradicción de tesis 33/94. Entre las sustentadas por el Segundo Tribunal Colegiado en

Materia Civil del Tercer Circuito; y, Tercer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Tercer Circuito. 10 de marzo de 1995. Cinco votos. Ponente: Humberto Román Palacios. Secretario: Jesús Enrique Flores González.

Tesis de Jurisprudencia 3/95. Aprobada por la Primera Sala de este alto Tribunal, en sesión pública de diez de marzo de mil novecientos noventa y cinco, por cinco votos de los señores Ministros: Presidente Juventino V. Castro y Castro, José de Jesús Gudiño Pelayo, Humberto Román Palacios, Olga María del Carmen Sánchez Cordero, Juan N. Silva Meza.

[TA]; 9a. Época; T.C.C.; S.J.F. y su Gaceta; Tomo XIV, Julio de 2001; Pág. 1117

FACTURA, LA FIRMA ESTAMPADA EN LA, NO IMPLICA LA ACEPTACIÓN DEL PAGO DEL INTERÉS MORATORIO PACTADO EN UN PAGARÉ NO REQUISITADO, INSERTO EN ELLA.

Es una práctica común comercial que dentro de las facturas se inserten pagarés con el objeto de respaldar el cumplimiento del pago de los bienes que ahí se detallan; sin embargo, tanto la factura como el pagaré requieren la satisfacción de determinados requisitos legales, dada la autonomía de éste, y por ese motivo, la firma estampada en cualquier parte de la factura es insuficiente para considerar aceptado el pagaré inserto en ese documento, pues la impresión de aquella firma bien podría tener como origen algún motivo referente a la propia factura, pero no necesariamente el pagaré, pues éste al carecer de firma no puede producir certeza fehaciente de su suscripción; en esa tesitura, tampoco es dable considerar que el pacto de intereses moratorios asentados en un pagaré no requisitado, inserto en una factura, deba considerarse como una obligación asumida en ésta, si del contenido de la factura no se advierte que así se hubiere convenido.

NOVENO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO

Amparo directo 7149/2000. Comercializadora de Productos Agropecuarios, S. de R.L. de C.V. 28 de febrero de 2001. Unanimidad de votos. Ponente: Indalfer Infante Gonzáles. Secretario: Marco Antonio Guzmán González.

Véase: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época, Tomo I, mayo de 1995, página 105, tesis 1a./J. 3/95, de rubro: "PAGARÉ INSERTO EN CONTRATO-FACTURA. REQUISITOS."

Resultan muy interesantes estas jurisprudencias en alusión al pagaré inserto en las facturas, pues nos acerca mucho a la legislación argentina, en donde encontramos los documentos llamados facturas de crédito, que no son otra cosa que facturas que tienen aparejada ejecución.

Entre las principales características encontramos las siguientes:

- a) Su emisión por parte del vendedor y aceptación por parte del comprador es de carácter obligatorio cuando los contratos reúnan las características que establece la ley.
- b) La obligatoriedad de la emisión y de la aceptación, no significa agregar al actual ordenamiento jurídico ningún trámite ni documentación adicional, por cuanto sólo comprende a los contratantes hoy obligados por las leyes fiscales y de procedimientos tributarios a emitir facturas. En consecuencia el proyecto sólo modifica la naturaleza jurídica de la clásica "factura", otorgándole carácter de título ejecutivo, formal, autónomo y transferible por endoso.
- c) Será la única prueba admisible en sede judicial, administrativa y fiscal cuando según el carácter de las operaciones los contratantes hayan estado obligados a emitirla. Conforme a ello, el comprador sólo podrá computar el crédito fiscal emergente de los contratos comprendidos en la ley, cuando se haya emitido y aceptado la factura de crédito.
- d) La factura de crédito es un título de crédito formal, que lleva la firma de vendedor y comprador, es transmisible por endoso, el endosante es garante de pago, siendo el comprador el obligado principal frente a terceros, sin perjuicio de la garantía del vendedor.
- e) Cuando el deudor conforma o acepta la factura, en sentido económico no se produce la concesión de un préstamo mediante el descuento de ella, sino la liquidación del precio de compra, mediante

la entrega de una promesa de pago, utilizando el plazo concedido.⁶³

3.4.2 Clases de factura:

La normativa vigente de facturación avala tres tipos de facturas, con sus debidos requerimientos y funciones. Es necesario conocer bien cada uno de estos tipos ya que podría resultarnos bastante útil.

La factura a la que estamos más habituados es la factura ordinaria. Este es el documento que sirve para documentar cualquier operación económica, ya sea una compraventa o la prestación de algún servicio. Sin embargo, una factura ordinaria no está exenta de errores. Para ello, existen también las facturas rectificativas. Cuando una factura no cumple con la normativa vigente, o cuando se pretende hacer una corrección, o también en el caso de que el cliente quiera hacer alguna devolución, las facturas rectificativas son los documentos a los que debemos recurrir.

La factura recapitulativa es otro documento que debemos tener en cuenta. Este documento es sumamente útil para agilizar los procesos de facturación, ya que puede incluir distintas operaciones económicas dirigidas hacia un mismo destinatario, realizadas dentro de un margen de tiempo. En otras palabras, esta factura es como una recapitulación de facturas ordinarias dentro de un periodo temporal que suele ser un mes.

La factura rectificativa y la factura recapitulativa son dos herramientas para enmendar o para agilizar a la factura ordinaria. Todo profesional o empresario debería conocer su funcionamiento.

⁶³ GRESCOVICH Carlos G. y LISOPRAWSKI Silvio V. FACTURA DE CRÉDITO. Ed. Depalma Argentina 1997 Pág. 3

3.4.3 Revisión de facturas:

El procedimiento para la revisión de facturas es enteramente al arbitrio de las empresas, puesto que no existe un procedimiento especial, ni alguna regulación al respecto, sin embargo esto se lleva a cabo dentro de los usos mercantiles con la finalidad de que comprador y vendedor estén de acuerdo con la mercancía que es entregada.

Generalmente los comerciantes que compran en grandes cantidades tienen la costumbre de entregar la mercancía junto con las facturas, para lo cual se les expiden contrarrecibos que las amparan.

Posteriormente el comprador checará que la mercancía entregada corresponda con la descrita en la factura y cumpla con las características acordadas en el contrato o en la petición de mercancía.

Una vez hecho lo anterior el comprador deberá pagar el precio de la mercancía recibida y entregar las facturas que entraron a revisión para que a su vez el vendedor devuelva los contrarrecibos.

Sin embargo desafortunadamente existe morosidad en los pagos lo cual repercute en fuertes pérdidas económicas, inversión de tiempo en la cobranza que representa un esfuerzo generalizado para recuperar el cobro, por lo tanto la mayoría de las empresas se apoyan en los estados de cuenta para solicitar a sus clientes el abono que les corresponde para la liquidación de la cuenta.

Cabe mencionar que en algunas empresas debido a la multiplicidad de proveedores que les trabajan en la prestación de servicios o la venta de productos, se ven en la imperiosa necesidad de contar con un departamento que se dedique a revisar las facturas y mercancías o servicios recibidos para posteriormente autorizar los pagos a sus proveedores, manejando un sistema parecido al que a continuación se describe:

- Para formalizar una compra, se requiere de una requisición/orden de compra elaborada en el sistema interno solicitando con un contacto la orden de compra original antes de elaborar la factura. En la descripción del producto se debe anotar el número de la orden de compra (por ejemplo: 0000001260); este es un requisito para el pago de la factura.
- El número de la orden de compra le puede ser enviado por correo electrónico, fax o teléfono; sin embargo, la orden de compra original debe ser presentada para revisión.
- Si ofrece un servicio, debe solicitar a su contacto un formato diferente al de proveedor de productos debidamente firmado, antes de traer su factura a revisión; este también es un requisito para el pago.
- En caso de que usted ofrezca productos, la entrega de los mismos debe realizarla en el centro de distribución.
- Debemos asegurarnos de que los documentos estén completos y debidamente autorizados, de lo contrario en ocasiones no aceptan la revisión la factura hasta en tanto no sea corregida la situación.
- Una vez que se han cumplido todos los pasos definidos en la sección anterior, el pago de la factura se llevará a cabo por transferencia bancaria en el plazo de tiempo acordado con el contacto.
- El plazo de tiempo para el pago de la factura empezará a partir del día en que fueron ingresados sus documentos en la caja de la recepción y aceptados como correctos.
- Se debe conservar la copia de los documentos que sometió a revisión, para cualquier duda relacionada con el pago.

3.5 EL ALBARÁN O NOTA DE REMISIÓN

La Nota de Remisión es aquel documento que se utiliza casi excluyentemente a instancias de un contexto mercantil para acreditar o dejar constancia de la

entrega de un pedido. El mismo para que tenga efecto y validez deberá ser sí o sí firmado por el receptor de la mercancía hecho que dará constancia que la mercadería ha sido recibida correctamente y de acuerdo a las condiciones convenidas.

En tanto, dentro de lo que se conoce como compraventa, que puede responder a cualquier índole, libros, muebles, etc., la nota de remisión servirá como prueba documental que la entrega de bienes se hizo conforme.

De lo mencionado se desprende entonces que a la Nota de Remisión se le encuentran dos objetivos diferentes, al comprador le servirá para comparar con el pedido que haya realizado, a efectos de constatar si se trata de la mercadería solicitada y para controlar posteriormente si la misma corresponde a lo que se factura.

Y para el vendedor, porque al recibir el duplicado de la nota de remisión, oportunamente firmada por el comprador, tendrá una constancia no solamente de haber entregado la mercadería y así poder facturarla, sino que además que la misma fue aceptada conforme.

La nota de remisión deberá expedirse como mínimo por duplicado y deberá contener la lista de mercadería o de elementos suministrados. Lo más frecuente es que la misma se extienda por triplicado, el original para el comprador, la copia para el vendedor y la tercera para quien transporta la mercadería a efectos que le sirva como constancia de la operación que se llevó a cabo en caso de haber reclamos de parte de algunas de las dos partes, comprador o vendedor.

Las notas de remisión no son incluidas en los libros de contabilidad dado que las mismas generalmente se emiten sin valores, hecho por el cual no tienen un valor tributario, principal diferencia que guardan con respecto a las facturas y que nos permitirá diferenciar entre una y otra. Es más bien una especie de documento

interno de las empresas que cumple una función de verificación.

		RUC NOTA DE REMISION	
DE		DE 19	
SEÑOR(ES): _____		RUC: _____	
DIRECCION: _____		TELEFONO: _____	
TELEFONO: _____		FACTURA N°: _____	
FECHA: _____			
ARTICULO/CODIGO	CANTIDAD	CLASE DE MERCADERIAS Y/O SERVICIOS	

Si bien la denominación nota de remisión se encuentra muy extendida en la mayoría de los países hispanoparlantes como son México, Colombia, Paraguay, Bolivia, también a la misma se la conoce con otras denominaciones en América Latina, por ejemplo en Argentina se la llama remito, en Chile guía de despacho, en Costa Rica y Guatemala nota de entrega, en Perú y Ecuador guía de remisión y en República Dominicana conduce.

En España se conoce como albarán y la diferencia es que si es un documento que se puede equiparar a una factura, puesto que el mismo obliga a la entrega de la mercancía ya que es un documento oficial de carácter mercantil que acredita la recepción de un pedido o la presentación de un servicio entre varias partes. Este documento es elaborado por el emisor o persona que envía la mercancía. Una vez recibida, el receptor debe firmar el albarán para darle validez al documento. Además, un albarán firmado le permite saber al emisor que el pedido ha sido recibido y llevar así, el control en la salida de existencias.

Generalmente se expiden notas de remisión para las ventas en las cuales el comprador es una persona que no se dedica al comercio, o bien es el consumidor final del producto, por lo cual no hay necesidad de que le sea elaborada una factura.

3.5.1 Documentos privados como constancia de recepción de mercancía:

Los documentos reflejan las actividades realizadas por los comerciantes, desde las personas que dan las órdenes hasta las que las ejecutan, entendiendo esto en lo referente al tráfico de mercancías y no solo entre dos empresas sino para que la información llegue a todos los rincones de una de ellas pues es menester que las personas encargadas puedan demostrar que se han realizado las operaciones.

Un documento es un justificante de una operación que representa la información estructurada en soporte material o medios electrónicos, para dejar constancia de ella y de las personas que han intervenido en la misma. Además en el supuesto de que los documentos se subdividen a su vez en internos y externos entendiendo a los primeros como aquellos que se manejan entre empresas y a los segundos como aquellos que maneja una empresa con carácter de privado, con el objeto de acreditar contabilidad.

Entre los documentos internos encontramos: Pedido, Albarán, nota de entrega, factura de portes o carta de portes, nota de gastos, factura, nota de abono, etc.

Por otra parte los documentos internos: Registros de pedidos emitidos, hojas de solicitud, las órdenes de envío, fichas de control de existencias, los inventarios o registros, etc.

El pedido es un documento que expide el comprador cuando solicita en firma materiales o artículos a su proveedor. Se puede enviar por: correo, fax, e-mail. Se debe guardar una copia para contrastar cuando llegue la mercancía.

El Pedido normal se hará directamente al departamento de compra mientras que el pedido programado se solicita una cantidad anual, cuya entrega

se fracciona en varios envíos.

En dicho pedido deben constar los datos del comprador que son entre otros: número de orden, fecha de expedición y referencias, además se agregan los datos del vendedor: relación de artículos, condiciones comerciales, dirección de entrega, fecha de entrega y firma del comprador.

En el libro de registros de pedidos emitidos se deben anexarlos siguientes datos No. de pedido, fecha de emisión, importe, proveedor, fecha entrega, almacén, fecha de recepción.

3.5.2 La petición de mercancía:

Esta operación se lleva a cabo entre una empresa determinada y sus proveedores, mediante la cual la empresa “x” solicita a la empresa “y” una determinada cantidad de mercancía, dicha solicitud se hace por escrito, sin embargo con la tecnología aplicada al comercio, se puede hacer vía internet a través del correo electrónico.

Una vez hecho lo anterior el proveedor entregará la mercancía en el almacén del comprador, y expedirá una factura, la cual deberá ser entregada junto con un documento usualmente llamado confirmación, para que posteriormente dicha factura ingrese a revisión para su ulterior pago.

Como se mencionó previamente esto ocurre con grandes consorcios que debido a la magnitud de las operaciones se ven en la imperiosa necesidad de manejar de esta manera los pagos con la finalidad de tener un mejor control de los mismos.

Sin embargo podemos encontrar entre las pequeñas y medianas empresas que la revisión de facturas no es otra cosa que un crédito, puesto que el

comprador recibe mercancía, sin embargo sus posibilidades económicas le impiden solventar el pago en ese instante, para lo cual se menciona que las facturas entran a revisión y por las mismas se expiden contrarrecibos.

Lo anterior se ha vuelto desafortunadamente una mala costumbre por parte de los comerciantes puesto que no toman las mínimas medidas al expedir este tipo de documentación y resulta realmente difícil obtener con posterioridad un pago ante la morosidad de los compradores.

3.6 DOCUMENTOS PARECIDOS A TÍTULOS EJECUTIVOS

En primer lugar tenemos que saber que es un título ejecutivo:

Los títulos ejecutivos o bien títulos de crédito, son denominados de acuerdo al artículo 5 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito como cosas mercantiles, o bien como aquellos documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna. Por otra parte nuestra Ley los considera como autónomos; palabra o concepto que, según se verá más adelante se encuentra implícito en la construcción que la misma ley establece para regular los títulos de crédito.

Entre las principales características que tienen los títulos de crédito son las siguientes:

a) La incorporación. El título de crédito es un documento que lleva incorporado un derecho, en tal forma, que el derecho va íntimamente unido al título y su ejercicio está condicionado por la exhibición del documento; sin exhibir el título, no se puede ejercitar el derecho en él incorporado. Quien posee legalmente el título, posee el derecho en él incorporado, y su razón de poseer el derecho es el hecho de poseer el título.

“Esta objetivación de la realidad jurídica en el papel –dice Tena-, constituye lo que la doctrina ha llamado incorporación”. El tecnicismo, de origen alemán, ha sido criticado por Vivante como una expresión fácil; pero creemos que la expresión es útil, porque denota, aunque sea metafóricamente, esa íntima relación entre el derecho y el título, a tal grado, que quien posee el título posee el derecho, y para ejercitar éste, es necesario exhibir aquél. Para explicar este fenómeno jurídico necesitaríamos dar largo rodeo, que se evita usando el término “incorporación”.

La incorporación del derecho al documento es tan íntima, que el derecho se convierte en algo accesorio del documento. Generalmente, los derechos tienen existencia independiente del documento que sirve para comprobarlos, y pueden ejercitarse sin necesidad estricta del documento; pero tratándose de títulos de crédito el documento es lo principal y el derecho lo accesorio; el derecho ni existe ni puede ejercitarse, si no es en función del documento y condicionado por él.

b) La legitimación. La legitimación es una consecuencia de la incorporación. Para ejercitar el derecho es necesario “legitimarse” exhibiendo el título de crédito. La legitimación tiene dos aspectos: activo y pasivo. La legitimación activa consiste en la propiedad o calidad que tiene el título de crédito de atribuir a su titular, es decir, a quien lo posee legalmente, la facultad de exigir del obligado en el título en el título el pago de la prestación que en él se consigna.

Sólo el titular del documento puede “legitimarse” como titular del derecho incorporado y exigir el cumplimiento de la obligación relativa.

En su aspecto pasivo, la legitimación consiste en que el deudor obligado en el título de crédito cumple su obligación y por tanto se libera de ella, pagando a quien aparezca como titular del documento. El deudor no puede saber, si el título anda circulando, quién sea su acreedor, hasta el momento en que éste se presente a cobrar, legitimándose activamente con la posesión del documento.

El deudor se legitima a su vez, en el aspecto pasivo, al pagar a quien aparece activamente legitimado.

c) La literalidad- La definición legal dice que el derecho incorporado en el título es "literal". Quiere esto decir que tal derecho se medirá en su extensión y demás circunstancia, por la letra del documento, por lo que literalmente se encuentre en él consignado. Si la letra de cambio, por ejemplo, dice que el aceptante se ha obligado a pagar mil pesos, en determinado lugar y fecha, estará obligado en esa medida, aunque haya querido obligarse por menor cantidad y en otras circunstancias.

d) La autonomía es característica esencial del título de crédito. No es propio decir que el título de crédito sea autónomo, ni que sea autónomo el derecho incorporado en el título; lo que debe decirse que es autónomo (desde el punto de vista activo) es el derecho que cada titular sucesivo va adquiriendo sobre el título y sobre los derechos en él incorporados, y la expresión autonomía indica que el derecho del titular es un derecho independiente, en el sentido de que cada persona que va adquiriendo el documento adquiere un derecho propio, distinto del derecho que tenía o podría tener quien le transmitió el título. Puede darse el caso, por ejemplo, de que quien transmita el título no sea un poseedor legítimo y por tanto no tenga derecho para transmitirlo; sin embargo, el que adquiera el documento de buena fe, adquirirá un derecho que será independiente, autónomo, diverso del derecho que tenía la persona que se lo transmitió.

De acuerdo a las características señaladas en los puntos anteriores podemos entender lo que es un título ejecutivo y las principales características para que el mismo pueda circular en la vida económica.

Asimismo los títulos de crédito deben reunir los siguientes requisitos:

Para que un papel pueda circular en la vida económica, y ser interpretado

judicialmente como un título de crédito, ha de reunir los siguientes requisitos.

1.- Debe cumplir con formalidades específicas previstas en la ley.

2.- Debe traer aparejada ejecución, es decir judicialmente debe sobrentenderse con el título que el deudor aceptó, a priori, que debía la cantidad o la prestación asignada.

3.- Debe incorporar un derecho que si bien generalmente es persona, también ser un derecho real.

4.- Tal derecho y su correspondiente obligación deben estar definidos y limitados en la literalidad del título.

5.- La obligación consignada debe ser exigible, con independencia de las causas y negocios que lo originaron.

6.- Para exigir la obligación consignada es necesario que su titular se legitime, o sea que pruebe ser el legítimo derecho habiente.

7.- Debe presentar una cantidad de dinero, una mercadería, un derecho de propiedad o una participación.

8.- Debe estar, por supuesto, firmado.

En nuestro medio comúnmente los contrarrecibos, facturas, remisiones, contraseñas, etc., son confundidos como Títulos de Crédito, porque la calificación de un documento cuyas características puedan suscitar la duda procesal de si trata o no de un título de crédito es fundamental en el litigio.

Por lo que es de entenderse que los contrarrecibos, remisiones, y facturas,

que respalden un acto comercial para su posible recuperación no son Títulos de Crédito, sino documentos mercantiles que se tienen que hacer valer ante un juzgado sobre la base del artículo 1165, del Código de Comercio, que a la letra dice:

“El documento privado que contenga deuda líquida y sea de plazo cumplido, permitirá al acreedor, promover medios preparatorios a juicio, exhibiendo el documento al juez a quien se le hará saber el origen del adeudo, solicitándole que ordene el reconocimiento de la firma, monto del adeudo y causa del mismo”.

3.7 DIFERENCIA ENTRE LOS CONTRARRECIBOS Y LOS TÍTULOS DE CRÉDITO

Los títulos de crédito como se explicó con antelación poseen determinadas características que los hacen diferenciarse de cualquier otro documento privado, puesto que con este tipo de documentos, de acuerdo a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, se puede ejercitar un acción cambiaria directa, mediante un juicio ejecutivo mercantil, el cual está contemplado en el Código de Comercio como Ley Adjetiva en este caso, y por otra parte documentos privados como los contrarrecibos, sólo son considerados medios de prueba, que de acuerdo a jurisprudencia, la cual se citará con posterioridad, deben ser concatenados con otros medios de prueba para poder demostrar la relación comercial que dio origen a la suscripción de los contrarrecibos.

De las características antes mencionadas en los títulos de crédito, mencionaremos de las que carecen los contrarrecibos, siendo ahí donde radica la gran diferencia en los mismos.

Incorporación: El contrarrecibo no lleva en sí mismo un derecho

incorporado, pues el derecho nace de la relación contractual entre los comerciantes.

Legitimación: Al ser esta característica una consecuencia de la anterior, no es posible legitimar un derecho mediante un contrarrecibo.

Literalidad: Creo es la única característica que comparten ambos documentos pues se especifica en ellos la obligación que han contraído las partes.

Autonomía: Es característica no compartida por ambos documentos ya que mientras se puede iniciar un juicio ejecutivo mercantil, con el documento base de la acción, en un título de crédito que tiene la calidad de prueba preconstituida y porque así les da ese carácter la fracción IV del artículo 1391 del código de Comercio, y que el título de crédito circula por medio del endoso al transmitirse en propiedad a otra persona, el endosatario o nuevo propietario y adquirente del título va a tener un derecho propio distinto y autónomo diferente del endosante, lo que no puede suceder con los contrarrecibos pues no gozan de esa autonomía.

CAPÍTULO 4.

EL JUICIO ORDINARIO MERCANTIL.

4.1 LA ACCIÓN DE PAGO EN PESOS.

Derivado de las controversias del orden mercantil procede el juicio ordinario previsto en el Código de Comercio, en sus artículos 1377 al 1390, entendiendo por juicios mercantiles, aquellos en los que el juez conoce de una controversia entre partes para dictar sentencia sobre cuestiones relativas al sujeto comerciante, a mercancías o a tratos comerciales⁶⁴

Esta definición abarca de forma general a todos los juicios mercantiles, pero como ya se ha mencionado, el tipo de juicio que nos ocupa es el ordinario, el cual de acuerdo al artículo 1377 del Código de Comercio, es aquel que no requiere una tramitación especial, entendiendo por especial, una tramitación específica que la misma ley señale.⁶⁵

En el juicio ordinario mercantil, se pueden presentar documentos privados pero que no tengan aparejada ejecución, o bien que dicha característica haya prescrito, como lo señala el artículo 1403 del Código de Comercio.

La regulación de los juicios en materia mercantil, tiene las mismas características que la regulación en materia civil, y del mismo modo aplica la supletoriedad adjetiva en materia Federal, pues las situaciones que han de presentarse durante el procedimiento y que no están previstas en el Código de Comercio ni por las leyes especialmente mercantiles acudimos en este caso al

⁶⁴ ARELLANO García Carlos, PRÁCTICA FORENSE DE MERCANTIL, Editorial Porrúa, México, 2002, Pag. 2

⁶⁵ El juicio ejecutivo mercantil, también señalado en el Código de Comercio, puede considerarse de tramitación especial, pues para ejercitar una determinada acción en esta vía se requiere entre otras cosas tener un documento que traiga aparejada ejecución, al tiempo que el procedimiento es diverso al ordinario tanto en términos actos procedimentales e incluso el tiempo invertido.

Código Federal de Procedimientos Civiles, al igual que el Código Civil Federal también es supletorio a las normas del Código de Comercio, e incluso la Ley General de Títulos y operaciones de Crédito considera también aplicable el Derecho Común, pero esta regulación está constituida por los actos y operaciones que la ley reputa mercantiles.

Haciendo referencia los contrarrecibos y facturas, que regularmente carecen de ejecutoriedad, procederá el juicio ordinario mercantil cuando de estos resulte una controversia, dicho juicio iniciará con la presentación de un escrito de demanda, donde el actor deberá formularla con todos y cada uno de los requisitos que establece el artículo 322 del Código Federal de Procedimientos Civiles y el artículo 1378 del Código de Comercio. En dicha demanda se especificará además la vía en la que se promueve y en determinados casos la acción que se intenta (acción de pago en pesos o acción causal según sea el caso).

Una vez analizado el escrito inicial de demanda por el juzgador y tomando en cuenta que cumpla con los requisitos necesarios y que sea acompañada de las copias y documentos requeridos se mandará emplazar al demandado para que en el término de quince días, produzca su contestación.

Si el demandado no da contestación a la demanda, el juicio se seguirá en rebeldía, pero en el caso de que se produzca la contestación se dará vista al actor con las excepciones y defensas, para que en el término de tres días manifieste lo que a su interés convenga.

En el mismo escrito de contestación el demandado se referirá a todas y cada una de las pretensiones del actor así como a dar contestación a los hechos, oponiendo para tal efecto las excepciones y defensas que considere pertinentes, al mismo tiempo que se puede recusar y reconvenir respecto de las afirmaciones del actor, de la reconvenición se dará traslado a la parte contraria para que la conteste dentro del término de nueve días. El juicio principal y la reconvenición se discutirán al propio tiempo y se decidirán en la misma sentencia.

Para el caso que nos ocupa no entraremos en materia de reconvención puesto que nos interesa la continuidad del procedimiento y la fijación de la *litis*.

La *litis* se fija mediante los hechos controvertidos escritos en la demanda y contestación presentados, respectivamente, por el actor y el reo.⁶⁶

Con la fijación de las excepciones se harán valer simultáneamente cualquiera que sea su naturaleza junto con el escrito de contestación de demanda, y en el caso de las excepciones de litispendencia, conexidad de la causa y cosa juzgada, el Juez dará vista a las partes para que ofrezcan pruebas si lo consideran oportuno.

Una vez abierta la *litis* el Juez mandará abrir en juicio a prueba por el término máximo de cuarenta días, de los cuales los primeros diez serán para ofrecimiento de pruebas y los treinta restantes para el desahogo, (artículo 1383 del Código de Comercio).

Pero debemos recalcar las siguientes consideraciones:

- a) El juez, en razón de la calidad y naturaleza del negocio, puede a su criterio fijar el término suficiente para que se rindan pruebas.
- b) Rendir pruebas significa no sólo ofrecerlas, sino también desahogarlas, previa su preparación.
- c) El Código de Comercio no indica en qué momento deben ofrecerse las pruebas.

Es de resaltarse que independientemente de que se hable del periodo a prueba, los documentos que se ofrecerán como pruebas documentales deberán

⁶⁶ ZAMORA, Pierce Jesús, DERECHO PROCESAL MERCANTIL, México, Cárdenas, 1991, Págs. 109.

anexarse desde el escrito inicial de demanda y contestación. Siendo el caso del tema que nos atañe, que son los contrarrecibos, puesto que la intención de esta investigación es ofrecerlos y darles valor probatorio pleno, sin dejar de tomar en cuenta que al anexar las facturas que regularmente deberán ser las originales, se ha de robustecer en mayor medida lo expuesto en los escritos de demanda.

Además de estas pruebas documentales se pueden ofrecer pruebas testimoniales o confesionales, de lo cual resulta interesante saber que si en la prueba confesional que debe ofrecerse a cargo de la parte demandada, si de esta obtenemos la aceptación tácita de haber suscrito los contrarrecibos, aumentan en mayor medida la posibilidad de obtener un resultado favorable, pues dentro de las conclusiones del juez se habrá de tomar en cuenta esto como presunción de la existencia del negocio, pero no hay que aventurarse, pues como se menciona, lo anterior presupone únicamente la existencia del negocio mas no la falta de pago.

Una vez concluido el juicio a prueba el juez abrirá el periodo de alegatos el cual será de tres días para ambas partes, y una vez concluido lo anterior citará a las partes para oír sentencia definitiva.

Existen recursos para intentar modificar las resoluciones dictadas por el juez, sin embargo considero que eso será tema de otro estudio más profundo, pues la intención es únicamente dar certeza jurídica de la existencia de un negocio con la presentación de contrarrecibos debidamente requisitados.

4.2 LOS CONTRARRECIBOS COMO DOCUMENTO BASE DE LA ACCIÓN.

Al ser un documento privado, el contrarrecibo es susceptible de ser presentado en un juicio como medio de prueba, puesto que el mismo es, como se ha venido señalando, un indicio de la existencia de un operación de tipo comercial.

Sin embargo con la intención de darle un valor probatorio pleno, resulta indispensable su regulación mediante ciertos requisitos que no van en contra de los usos mercantiles, sino que se valdrían de ellos para otorgar certeza jurídica a las partes al momento de llevar a cabo sus obligaciones, y más aún al momento de presentarse una controversia de carácter judicial.

Si bien es cierto en la presente investigación se abordó el tema de los títulos de crédito, no es para nada con la intención de equiparar estos documentos y mucho menos hacer parecer a un contrarrecibo como un título de crédito, sin embargo si es la intención de tomar algunos aspectos de los mismos pero basándonos más aún en un contrato de compraventa simple.

Es así que entre otras características que deben cumplir estos documentos son las siguientes:

1.- Deberá señalarse primordialmente y de forma específica la factura que ampara este documento, señalando cantidades tanto de mercancía como de precio.

2.- Se utilizará de preferencia y siempre que la situación lo permita, un contrarrecibo por cada factura, puesto que con lo anterior se evitarán confusiones con respecto a cantidades, ya que se puede dar el caso de que se reclame el pago de ocho facturas, cuando el contrarrecibo ampara diez, por lo cual se presta a malas interpretaciones incluso por parte de la autoridad judicial.

3.- Deberá señalarse de forma clara y precisa el nombre completo y cargo de la persona que expide los contrarrecibos para que en el momento determinado pueda haber un responsable por la expedición de los mismos.

4.- La persona que en este caso recibe los contrarrecibos deberá firmar de conformidad sobre la entrega de los mismos.

5.- En el contrarrecibo se señalará claramente la fecha y lugar de expedición.

6.- Deberá también sellarse cuando dicho documento, pues dentro de los usos mercantiles las empresas incluso siendo pequeñas y medianas cuentan con un sello.

Con estos sencillos pasos debidamente reglamentados en la legislación mercantil se puede entender que los contrarrecibos hacen prueba plena de la entrega de mercancía, aclarando en el más amplio sentido que lo que se pretende en esta propuesta es simplemente eso, probar de forma fehaciente, la entrega de mercancía, por lo cual será suficiente hacerlos fundatorios de una acción causal o bien de pago en pesos, puesto que se ha acreditado la entrega de una mercancía específica, y haciendo saber al juez que no se ha verificado pago por ella.

Por otra parte el demandado tendrá la oportunidad de hacer valer las excepciones y defensas que estime pertinentes, puesto que se pueden presentar situaciones que desvirtúen la acción intentada por el actor, sin embargo eso es materia del juicio en sí mismo y de los medios de prueba, criterios y las mismas defensas aportadas por el reo pues si bien es cierto con la reglamentación de los documentos se intenta probar plenamente la entrega de una cosa, lo anterior no implica que hubiere vicios de la voluntad, en las partes o incluso se pudiese estar intentando una acción infundada sabiendo que hay una liquidación del pago, pero esto no implicará, insisto, que se ha probado de forma fehaciente que se entregó mercancía.

4.3 LAS FACTURAS COMO COMPLEMENTO DEL CONTRARRECIBO EN LAS PRUEBAS.

Al iniciar un juicio en la vía ordinaria mercantil teniendo como documento base de la acción un contrarrecibo, es importante además anexar, si es posible, las facturas que amparan dichos contrarrecibos, puesto que al efectuar esta acción se sustenta la existencia de la compraventa, y se robustecen los dichos de la parte actora al ejercitar la acción mercantil. Regularmente se pone a la vista del juez las copias de las facturas, puesto que se entiende que las originales están en posesión del deudor, quien debe pagar por ellas el importe señalado.

Esto robustecerá como ya se ha dicho la existencia de un acto comercial, tomando en cuenta que bajo la reglamentación debida el contrarrecibo hará prueba plena de la adquisición y entrega de un bien pero como se ha mencionado no hace prueba plena de la existencia del adeudo, de acuerdo a los principios generales del Derecho, el que afirma está obligado a probar, y en este caso el actor ha probado la entrega de una mercancía afirmando que no se ha verificado el pago de la misma, pudiendo en este caso el demandado acreditar el pago de ella si es que este ha ocurrido, con los medios de prueba idóneos.

4.4 LA NEGATIVA DE ADEUDO EN EL JUICIO ORDINARIO MERCANTIL.

Este tema a tratar me genera incluso una intriga, puesto que esta negativa fue la que me orilló a plantearme este problema y a intentar darle una posible solución, puesto que en los juicios mercantiles y siempre atendiendo al criterio de los amables jueces que nos dicen el Derecho, han de presentarse los contrarrecibos acompañados de varias pruebas para darles eficacia.

Como ya he mencionado anteriormente los contrarrecibos deberían de cumplir con ciertos requisitos para otorgarles valor probatorio pleno, pues de

acuerdo a los usos y costumbres que se manejan en la actualidad este documento por sí solo no hace prueba plena, por lo cual si se presenta como fundatorio de una acción basta con la negativa del demandado para que el mismo no sea válido pues volviendo a ese “bendito” principio del derecho, del que afirma está obligado a probar, es que el reo puede evadir una obligación con el simple hecho de negar un adeudo argumentando que él no expidió los contrarrecibos.

Sería mal intencionado de mi parte el pensar que con un simple contrarrecibo hecho con los malos usos y costumbres mercantiles se intente cobrar el pago de una prestación, es por lo anterior que mi proposición no va simplemente en darle a un documento privado un valor probatorio pleno, sino la intención es definirlos como un documento regulado de forma definitiva por las leyes mercantiles, y reglamentando también el uso de las facturas, intentando con lo anterior evitar por un lado que un deudor se sustraiga de su obligación y por el otro, evitar que se intenten acciones infundadas.

4.5 LA JURISPRUDENCIA CON REFERENCIA A LOS CONTRARRECIBOS.

(A)

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO DEL SEXTO CIRCUITO Tomo XV-2, Febrero de 1995
Pág. 273 Tesis Aislada(Civil)

[TA]; 8a. Época; T.C.C.; S.J.F.; Tomo XV-2, Febrero de 1995; Pág. 273

CONTRA RECIBOS. POR SI MISMOS SON INSUFICIENTES PARA DEMOSTRAR LA EXISTENCIA DE UNA OBLIGACION CONTRACTUAL DE CARACTER MERCANTIL.

Cuando en ejercicio de la acción se reclame el pago de una suma de dinero proveniente de la celebración de un contrato de compraventa, resultan insuficientes como documentos

fundatorios, los contra recibos en que aparezcan entregados documentos para su revisión, pues siendo privados, al tenor de lo dispuesto por el artículo 1296 del Código de Comercio, harán prueba plena, y contra su autor, cuando fueren reconocidos legalmente, pero evidentemente sólo demostrarían lo asentado en su propio texto, por lo cual únicamente acreditarían el hecho de la entrega de los documentos para su revisión, pero no la existencia de un contrato en sí, ni el adeudo, resultando aptos por esa razón, sólo para ejercitar la acción de devolución de los documentos en ellos mencionados.

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO DEL SEXTO CIRCUITO

Amparo directo 110/89. Salvador Padilla González. 6 de julio de 1989. Unanimidad de votos. Ponente: Enrique Dueñas Sarabia. Secretaria: Rosa María Roldán Sánchez.

(B)

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO Tomo XVI, Agosto de 2002 Pag. 1063 Jurisprudencia(Civil)

[J]; 9a. Época; T.C.C.; S.J.F. y su Gaceta; Tomo XVI, Agosto de 2002; Pág. 1063

CONTRARRECIBOS. SÓLO JUSTIFICAN LA RECEPCIÓN DE CIERTOS DOCUMENTOS PARA SU REVISIÓN.

Conforme a los usos y costumbres mercantiles, los contrarrecibos son entregados como meros documentos justificativos de que se recibieron para su revisión ciertos recibos, notas de remisión o bien facturas de proveedores, a fin de que posteriormente y una vez examinados contablemente, estos últimos documentos, si se aceptan, sean cubiertos; pero en modo alguno los contrarrecibos son suficientes para justificar, aun reconocidos, que los servicios o mercancías que amparan tales recibos, notas de remisión, etcétera, se adeuden.

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO

Amparo directo 3674/99. Materias Primas El Rey, S.A. de C.V. 29 de abril de 1999. Unanimidad de votos. Ponente: Gilda Rincón Orta. Secretaria: Georgina Vega de Jesús.

Amparo directo 4494/99. Grupo Marsal, S.A. de C.V. 6 de agosto de 1999. Unanimidad de votos. Ponente: Álvaro Ovalle Álvarez. Secretario: Armando Cruz Espinosa.

Amparo directo 2594/2000. Derilan, S.A de C.V. 19 de enero de 2001. Unanimidad votos. Ponente: Gilda Rincón Orta. Secretaria: Georgina Vega de Jesús.

Amparo directo 4664/2002. Servicios Nacionales Mupa, S.A de C.V. 13 de mayo de 2002. Unanimidad de votos. Ponente: Marco A. Rodríguez Barajas. Secretaria: Ana Paola Surdez López.

Amparo directo 4784/2002. Builder Marts de México, S.A de C.V. 20 de mayo de 2002. Unanimidad de votos. Ponente: Marco A. Rodríguez Barajas. Secretaria: Ana Paola Surdez López.

Notas:

Por ejecutoria de fecha 21 de febrero de 2007, la Primera Sala declaró inexistente la contradicción de tesis 161/2006-PS en que participó el presente criterio.

Por ejecutoria de fecha 3 de octubre de 2007, la Primera Sala declaró inexistente la contradicción de tesis 1/2007-PS en que participó el presente criterio.

(C)

QUINTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO Tomo II,
Segunda Parte-1, Julio-Diciembre de 1988 Pag. 189 Tesis Aislada(Civil)

[TA]; 8a. Época; T.C.C.; S.J.F.; Tomo II, Segunda Parte-1, Julio-Diciembre de 1988; Pág. 189
CONTRARRECIBOS. VIA EJECUTIVA MERCANTIL, ES IMPROCEDENTE PARA RECLAMAR EL PAGO DE LOS DOCUMENTOS QUE AMPARAN.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 1391, fracción IV, del Código de Comercio, traen aparejada ejecución: las letras de cambio, libranzas, vales, pagarés y demás efectos

de comercio en los términos de los artículos relativos del mismo código, observándose lo que ordena el artículo 534 respecto de la firma del aceptante. Del texto anterior se desprende que a determinados efectos de comercio, entre los cuales se señalan de manera enunciativa los vales, los pagarés, libranzas y las letras de cambio, la ley les confiere la calidad de títulos que traen aparejada ejecución, pero el reconocimiento de esa calidad no es liso y llano, como en los casos de otras fracciones del mismo precepto, si no se agrega que al respecto se observará lo dispuesto por el propio código en los artículos relativos a tales documentos, es decir, las disposiciones contenidas en los títulos octavo y noveno, denominados, respectivamente, "Del contrato y letras de cambio: y "De las libranzas, vales, pagarés, cheques y cartas de crédito"; sin embargo, como tales títulos fueron derogados por el artículo 3 transitorio de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, publicada en el Diario Oficial el veintisiete de agosto de mil novecientos treinta y dos, con motivo de la entrada en vigor de dicho ordenamiento jurídico, la remisión implícita de la fracción IV del artículo 1391 del Código de Comercio, debe entenderse actualmente, respecto de las disposiciones correspondientes contenidas en la citada ley. En estas condiciones, de acuerdo con la regulación que se hizo en la Ley General de Títulos y Operaciones de Créditos sólo se otorga, de manera expresa, la calidad de títulos ejecutivos a las letras de cambio (artículo 152), pagarés (artículo 174), cheques (artículo 196), obligaciones y sus cupones (artículos 223 y 228), certificados de participación (artículo 228) y bonos de prenda (artículo 251), de modo que en los términos de la fracción IV del artículo 1391 del Código de Comercio, son éstos los documentos corrientes en el comercio que permiten ejercitar en la vía ejecutiva mercantil los derechos que en ellos se consignan. Por tanto, si en la precitada ley no se hace una regulación de otros documentos a los que se reconozca el carácter de ejecutivos, diversos a los señalados, los contrarrecibos exhibidos como base de la acción no constituyen títulos de crédito que traigan aparejada ejecución y, por ende, la vía ejecutiva mercantil no es procedente para reclamar el pago de los documentos que amparan.

QUINTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO

Amparo directo 2225/88. Grupo Gráfica Nacional, S.A. de C.V. 11 de agosto de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Raúl Ponce Farías. Secretaria: Ana Rosa Granados Guerrero.

(D)

SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL SEGUNDO CIRCUITO Libro XI, Agosto de 2012, Tomo 2 Pag. 1703 Tesis Aislada(Civil)

[TA]; 10a. Época; T.C.C.; S.J.F. y su Gaceta; Libro XI, Agosto de 2012, Tomo 2; Pág. 1703

CONTRARRECIBOS DE FACTURAS. SUS ALCANCES JURÍDICOS EN ORDEN CON LA RELACIÓN COMERCIAL.

Conforme a los usos y costumbres mercantiles, los contrarrecibos son entregados como documentos justificativos de que se recibieron facturas para revisión, a fin de que, una vez examinadas, si se aceptaran, sean cubiertas en la fecha de pago que se contiene en cada contrarrecibo. De la anterior mecánica, se deducen las siguientes circunstancias: La elaboración de las facturas que se pretenden cobrar por el prestador de servicios es un acto eminentemente unilateral de quien así la realiza, sin la intervención del presunto deudor, de este modo, esa confección de las facturas es un acto que siendo en principio jurídicamente unilateral, se vuelve bilateral con la recepción de aquéllas para su revisión y eventual pago, y con la emisión de los contrarrecibos por quien debe liquidarlas. Así, dicha recepción de facturas genera a cargo de quien las recibe la obligación de realizar su revisión, la cual tiene a su vez tres posibles consecuencias legales y lógicas, que son: a) Que se acepten las facturas y se paguen, y ello en la fecha señalada para el pago en los contrarrecibos, b) Que se acepten parcialmente, y así se cubran, o sea, se pague sólo la parte aceptada, lo cual incluye un rechazo parcial tácito, y c) Que se rechacen en su totalidad y no se paguen. En atención a lo precedente, y toda vez que la presentación de las facturas por parte del prestador de servicios contiene una pretensión de pago, y en

orden con ésta se exhiben para que sean revisadas por la receptora, ésta no puede quedar pasiva o inactiva ante la propia exhibición o presentación, sino que le genera en principio la carga de revisarlas, para que una vez realizado el examen relativo, las pague, si es que se aceptan en su totalidad, o las cubra parcialmente, si es que en parte se aceptan y en parte se rechazan, o no las pague, en caso de que se rechacen integralmente, cuyo resultado del examen debe hacerlo del conocimiento del prestador de servicios en un plazo máximo de treinta días, a partir de la recepción, so pena de perder su derecho a negar la prestación de los servicios a que se contraen las facturas presentadas, y en consecuencia, que se presuma el adeudo. Lo anterior es así, en aplicación analógica de lo dispuesto en el artículo 383 del Código de Comercio, que establece que el comprador que luego de cinco días de recibir las mercancías no reclamare al vendedor, por escrito, la falta de calidad o cantidad de ellas, o que dentro de treinta días contados desde que las recibió, no le reclame por vicios internos, perderá toda acción y derecho a repetir contra el vendedor, en atención a que el prestador de servicios, por seguridad jurídica ante la presentación de sus facturas y su consecuente pretensión de pago, no debe quedar en la incertidumbre provocada por la eventual inacción de la receptora de tales servicios o facturas. Por tanto, las facturas no rechazadas deben cubrirse, por generar la aceptación del adeudo que comprenden.

SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL SEGUNDO CIRCUITO

Amparo directo 329/2012. Tubos y Productos de Alambre, S.A. de C.V. 29 de mayo de 2012. Unanimidad de votos. Ponente: Noé Adonai Martínez Berman. Secretario: Juan Carlos Guerra Álvarez.

Todas estas jurisprudencias contradicen de alguna manera la propuesta planteada, sin embargo he de apuntar que hubo una contradicción de tesis que me ayudo a resolver de forma favorable un juicio, puesto que fue tomada en cuenta por el Juez que conoció del asunto al darle pleno valor probatorio a los contrarrecibos con la aceptación tácita de mi contraparte, de la existencia de la

compraventa mercantil, al presentar como prueba en su favor, la documental privada, consistente en copias simples de las facturas, pero negando la entrega de mercancía.

A continuación anexo el concentrado de la contradicción de tesis⁶⁷.

Primer Tribunal Colegiado en Materia Civil del Cuarto Circuito:

“La sola exhibición de los contrarrecibos hace presuponer la entrega de la mercancía, pues de su contenido validamente puede entenderse que las facturas descritas en los mismos se recibieron no solo para su revisión, sino para su posterior pago, pues amparan una operación de naturaleza mercantil”.

Cuarto Tribunal Colegiado en Materia Civil del Primer Circuito: “contrarrecibos solo justifican la recepción de ciertos documentos para su revisión”.

4.7 REFORMA A LOS ARTÍCULOS 371 AL 387 DEL CÓDIGO DE COMERCIO.

En la propuesta final no se propone hacer mayores cambios en el capítulo referente a la compraventa mercantil, sólo dentro de los mismos artículos existentes regular el uso tanto de las facturas como de los contrarrecibos, siempre y cuando estos sean utilizados rigiéndose permanentemente bajo las reglas de referentes a los documentos privados.

Es así que se propone añadir a los artículos 377 y 380 del Código de Comercio la reglamentación de los documentos privados que acreditan la entrega de la mercancía en el caso del primer artículo mencionado, y lo referente a la obligación de pago en el segundo.

Dichas modificaciones se proponen en los siguientes términos:

⁶⁷ <http://www.scjn.gob.mx/transparencia/Documents/Inf%20Otorgada%20Jur/2007/138.pdf> (19-03-2012 10:00 hrs) aquí se encuentra la contradicción completa.

El artículo 377 del Código de Comercio establece lo siguiente:

“Artículo 377.- Una vez perfeccionado el contrato de compraventa, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías vendidas, serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; o si no le hubieren sido entregadas de ninguna de estas maneras, serán por cuenta del vendedor.

En los casos de negligencia, culpa o dolo, además de la acción criminal que compete contra sus autores, serán éstos responsables de las pérdidas, daños o menoscabos que por su causa sufrieren las mercancías”.

Y se propone su modificación en los términos siguientes:

“Artículo 377.- Una vez perfeccionado el contrato de compraventa, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías vendidas, serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; o si no le hubieren sido entregadas de ninguna de estas maneras, serán por cuenta del vendedor.

La entrega de la mercancía en cualquiera de las modalidades antes descritas se podrá corroborar mediante documentos privados que acrediten tal efecto. En el caso de facturas y contrarrecibos que sirvan de probanza a lo anterior deberán cumplir con los requisitos que señala el artículo 380 de este Código.

En los casos de negligencia, culpa o dolo, además de la acción criminal que compete contra sus autores, serán éstos responsables de las pérdidas, daños o menoscabos que por su causa sufrieren las mercancías”.

Por otra parte el artículo 380 del Código de Comercio establece lo siguiente:

“Artículo 380.- El comprador deberá pagar el precio de las mercancías que se le hayan vendido en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio lo deberá pagar de contado. La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación

de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude”.

Y se propone su modificación en los siguientes términos:

“Artículo 380.- El comprador deberá pagar el precio de las mercancías que se le hayan vendido en los términos y plazos convenidos. A falta de convenio lo deberá pagar de contado. La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude.

En los casos de que el pago se establezca previa revisión mediante documentos, estos deberán cumplir los siguientes requisitos:

I.- Contar con la información referente a las mercancías vendidas, tomando en cuenta cantidades, calidades y haciendo referencia a otros documentos privados relacionados.

II.- Se señalarán de forma precisa a las partes que intervienen.

III.- Lugar y fecha de expedición, y:

IV.- Si las condiciones lo permiten, se añadirá el sello o cualquier otro medio que identifique al comerciante atendiendo a los usos mercantiles”.

Con estas adhesiones que se han señalado en letras negritas, considero que sería suficiente para acreditar la entrega de la mercancía dando valor probatorio pleno a estos documentos con las salvedades que pudiesen aparecer en referencia a los documentos privados, además sería una buena forma de echar al vuelo la imaginación de los órganos jurisdiccionales que con su sapiencia podrán complementar mediante jurisprudencia el uso de estos documentos privados y al mismo tiempo sentar las bases para una urgente modificación al Código de Comercio que tiene carencias enormes en relación al crecimiento de las actividades comerciales, a la modificación de los medios de comunicación, al aumento en la utilización de medios electrónicos para efectuar actos de comercio y en general por la necesidad que el derecho tiene que evolucionar.

CONCLUSIONES.

PRIMERA: Resulta interesante el estudio del Derecho Mercantil, como piedra angular del desarrollo de un sistema capitalista, donde desafortunadamente para muchos y afortunadamente para pocos, hay quienes logran amasar grandes fortunas mediante la especulación comercial, siempre tomando en cuenta los conocimientos de economía y política que la mayoría de esos pocos posee, sin embargo siempre apegados a normas de carácter mercantil y fiscal que de alguna manera tienden a evitar esos enriquecimientos desproporcionados pero que también buscan una sana armonía entre las personas que se dedican al comercio y que deben conocer los derechos y obligaciones que de esto conlleva.

SEGUNDA: La compraventa mercantil es históricamente la base fundamental del comercio por lo tanto vale la pena entenderla, y conocer las obligaciones y formas de expresión del consentimiento por parte de los que intervienen en estos actos, y en relación con el tema central de la investigación, es importantísimo tomarla en cuenta como el acto que da origen al negocio jurídico mediante el cual se expiden contrarrecibos.

TERCERA: Los documentos privados son a mi juicio los que le dan forma a los actos mercantiles y debemos ser cuidadosos en cómo se expiden y a favor de quien, pues en la interpretación por parte de los jueces en una litis podría depender el hecho de ganar o perder el asunto.

CUARTA: Los aspectos de los títulos ejecutivos deben ser tomados en cuenta para la expedición de otro tipo de recibos, no queriendo decir con esto que cualquier documento privado tendrá el carácter de ejecutivo, pero si tomarlos en cuenta como base para que en un determinado momento un documento privado pueda ser considerado una prueba idónea en los juicios que carecen de ejecutividad.

QUINTA: El juicio ordinario mercantil resulta tedioso para algunos abogados postulantes, pero se tomó como ejemplo para este trabajo, sin olvidar que actualmente ya están en vigor los juicios orales mercantiles, sin embargo, para la presente investigación no consideré pertinente incluirlo, puesto que las controversias originadas por contrarrecibos y facturas, nacen por cantidades exorbitantes de mercancía que se trafica entre los comerciantes, por lo tanto la cuantía no aceptara la vía oral mercantil.

SEXTA: La propuesta de adhesión al artículo 377 del Código de Comercio, la cual se transcribe: ***“La entrega de la mercancía en cualquiera de las modalidades antes descritas se podrá corroborar mediante documentos privados que acrediten tal efecto. En el caso de facturas y contrarrecibos que sirvan de probanza a lo anterior deberán cumplir con los requisitos que señala el artículo 180 de este Código”.***

Tiene la finalidad de involucrar a los contrarrecibos y facturas dentro del Código de Comercio.

Por otra parte la propuesta de adhesión al artículo 380 del Código de Comercio, la cual se transcribe: ***“En los casos de que el pago se establezca previa revisión mediante documentos, estos deberán cumplir los siguientes requisitos:***

I.- Contar con la información referente a las mercancías vendidas, tomando en cuenta cantidades, calidades y haciendo referencia a otros documentos privados relacionados.

II.- Se señalarán de forma precisa a las partes que intervienen.

III.- Lugar y fecha de expedición, y:

IV.- Si las condiciones lo permiten, se añadirá el sello o cualquier otro medio que identifique al comerciante atendiendo a los usos mercantiles”.

Tiene la finalidad de otorgarle cierta formalidad a dichos documentos privados para evitar la costumbre de los comerciantes de elaborarlos con el mayor descuido.

SÉPTIMA: De forma sintetizada lo que propongo es adecuar el Código de Comercio a los usos mercantiles, pues el adicionar reglas generales de los documentos privados al capítulo de la compraventa del citado Código, puede manifestarse como un freno el descuido y mala costumbre de los comerciantes, de hacer mal sus transacciones y esperar que cuando ya no puedan cobrar o su deudor se niegue a pagarles, el abogado le haga milagros con documentos sin valor y sin las formalidades necesarias.

OCTAVA: Quisiera agregar que resultó satisfactoria la elaboración de este trabajo y el interés generado para llevarla a cabo, nació de un juicio que fue posible ganarlo sin la necesidad de concatenar pruebas, tal y como lo exige la SCJN en sus jurisprudencias.

BIBLIOGRAFÍA.

- ACEVEDO BALCORTA Jaime A. DERECHO MERCANTIL Universidad Autónoma de Chihuahua, México 2000.
- ACOSTA ROMERO Miguel, NUEVO DERECHO MERCANTIL, Porrúa, México 2003
- ARELLANO García Carlos, PRÁCTICA FORENSE DE MERCANTIL, Editorial Porrúa, México, 2002.
- BARASSI Ludovico, TEORÍA DE LA RATIFICA DEL CONTRALTO ANNULABILE, Milano, 1898;
- BARBERO Domenico, SISTEMA DEL DERECHO PRIVADO, Buenos Aires
- BARRERA GRAF, Jorge, INSTITUCIONES DE DERECHO MERCANTIL, México, 1989.
- BARRERA GRAF, Jorge.- Tratado De Derecho Mercantil. Editorial Porrúa. México, 1957.
- CALVO MARROQUÍN, Octavio.- Derecho Mercantil. Editorial Banca y Comercio, México 1993.
- CERVANTES Ahumada Raúl, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, México, 2002.
- CRUZ GAMBOA Alfredo de la, ELEMENTOS BÁSICOS DE DERECHO MERCANTIL, Séptima edición, editorial Cátedras, México 1997.
- DE LA CRUZ GAMBOA, Alfredo.- Elementos Básicos De Derecho Mercantil. Cátedra Editores. México 1997.
- DE PINA VARA Rafael, ELEMENTOS DE DERECHO MERCANTIL MEXICANO, México, 1979.
- DE PINA VARA, Rafael.- Derecho Mercantil Mexicano. Editorial Porrúa. 28ª edición. México, 2002.
- FIX-ZAMUDIO Héctor, OVALLE FAVELA José, DERECHO PROCESAL, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas. México 1991
- GARCÍA MAYNEZ Eduardo, INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL DERECHO, Porrúa, México 2000
- GAUDEMET Eugene, TEORÍA. GENERAL DE LAS OBLIGACIONES, México, 1974
- GRECO Paolo, DELLA VENDITA EN COMENTARIO DEL CODICE CIVILE, Bologna, 1970.

- GRESCOVICH Carlos G. y LISOPRAWSKI Silvio V. FACTURA DE CRÉDITO. Ed. Depalma Argentina 1997
- GUTIÉRREZ Y GONZÁLEZ Ernesto, “ Derecho de las Obligaciones”, Decimo cuarta edición, Editorial Porrúa, México 2002.
- JIMÉNEZ Sánchez Guillermo, Derecho Mercantil 2, Editorial Ariel, España, 2000
- MANTILLA MOLINA Roberto. DERECHO MERCANTIL, Porrúa, México 2002
- ORTÍZ URQUIDI Raúl, DERECHO CIVIL, México, 1977.
- RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, 4a. ed., t. 1, México, 1960.
- VÁZQUEZ del Mercado, Óscar, CONTRATOS MERCANTILES, 7ª Edición, México, Porrúa, 1997
- VITTORIO Salandra, CURSO DE DERECHO MERCANTIL, Colección de Estudios Jurídicos, México, 1949.
- VIVANTE César DERECHO MERCANTIL Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal. México 2000.
- ZAMORA, Pierce Jesús, DERECHO PROCESAL MERCANTIL, México, Cárdenas, 1991

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

- www.ordenjuridico.gob.mx
- www.cem.itesm.mx/derecho/nlegislacion/federal/153/index.html
- www.cddhcu.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgtoc.htm
- <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/591/14.pdf>
- <http://lema.rae.es/drae/>
- http://www.aserca.gob.mx/artman/uploads/2_contratos_mercantiles.pdf
- <http://lema.rae.es/drae/>
- <http://www.altonivel.com.mx/22640-factura-electronica-obligatoria-a-partir-de-2013.html>
- <http://www.scjn.gob.mx/transparencia/Documents/Inf%20Orogada%20Jur/2007/138.pdf>

LEGISLACIÓN

- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

- CÓDIGO DE COMERCIO
- LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO
- LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES
- CÓDIGO CIVIL FEDERAL
- CÓDIGO FEDERAL DE PROCEDIMIENTOS CIVILES
- LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS
- CÓDIGO CIVIL ITALIANO

OTRAS FUENTES

- INEGI
- BONAFONT S. DE R.L. DE C.V. (DEPARTAMENTO DE COBRANZA)