



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE DERECHO**

**EL CONTRATO DE JOINT VENTURE Y SU  
EFICACIA EN MÉXICO**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**LICENCIADO EN DERECHO**

**PRESENTA:**

**JOSÉ ALBERTO MARTÍNEZ PALOMINO**

**ASESOR:**

**DR. ALFONSO MUÑOZ DE COTE**



**MÉXICO D.F. 2014**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **Agradecimientos**

A mi esposa Ana Laura.

A mis hijos Gabriela, Alberto, José Antonio y José Leonardo.

# **EL CONTRATO DE JOINT VENTURE Y SU EFICACIA EN MÉXICO**

## **CAPITULO PRIMERO EL CONTRATO MERCANTIL**

	<b>PÁG.</b>
1.1 CONCEPTO	33
1.2 DIFERENCIAS CON EL CONTRATO CIVIL	41
1.3 PERFECCIONAMIENTO	45
1.4 ELEMENTOS ESENCIALES	46
1.4.1 CONSENTIMIENTO	46
1.4.2 OBJETO	49
1.4.3 SOLEMNIDAD	51
1.5 ELEMENTOS DE VALIDEZ	55
1.5.1 FORMA	55
1.5.2 CAPACIDAD	59
1.5.3 OBJETO, MOTIVO, FIN LICITOS	63
1.5.4 AUSENCIA DE VICIOS DE LA VOLUNTAD	65
1.6 CLASIFICACIÓN	69

## **CAPITULO SEGUNDO EL CONTRATO MERCANTIL Y LA GLOBALIZACIÓN**

2.1 CONCEPTO DE GLOBALIZACIÓN	70
2.2 CARACTERISTICAS	75
2.3 EFECTOS	78
2.4 NATURALEZA JURIDICA	82

## **CAPITULO TERCERO EL CONTRATO MERCANTIL JOINT VENTURE**

3.1 ANTECEDENTES	87
------------------	----

3.2	CONCEPTO	92
3.3	NATURALEZA JURIDICA	103
3.4	CARACTERISTICAS DEL CONTRATO	111
3.5	DERECHOS Y DEBERES DE LAS PARTES	112

**CAPITULO CUARTO  
LA APLICACIÓN TÉCNICO JURIDICA DEL CONTRATO  
JOINT VENTURE EN MÉXICO**

	PÁG.	
4.1	EN MATERIA TURISTICA	115
4.1.1	NIVEL NACIONAL	135
4.1.2	NIVEL INTERNACIONAL	135
4.2	EN MATERIA DEN TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA	135
4.3	EL IMPULSO DE EMPRESAS PESQUERAS Y MEDIANAS EN EL AMBITO NACIONAL MEDIANTE EL JOINT VENTURE	140
4.4	PROPUESTA DE DESARROLLO INTEGRAL	145
CONCLUSIONES		147
BIBLIOGRAFIA		149

## EXPOSICIÓN DE MOTIVOS.

Importada del derecho anglosajón y de la práctica de negocios, especialmente de los de Estados Unidos de América, en México y otros países se utiliza la figura del joint venture para conjuntar intereses de dos o más partes. La expresión joint venture aparece siempre como una fórmula de uso apta para ilustrar diversas formas, no precisadas de cooperación industrial.

El término joint venture se usa para referirse a varios conceptos diversos:

a) Informal joint venture es el negocio entre dos o más sociedades (o personas) para la realización de un trabajo o proyecto conjunto, que no entraña la creación de una persona moral distinta de las partes que intervienen.

b) Corporate joint venture, que es una nueva entidad de negocio creada por dos o más socios. Se trata de una nueva persona moral distinta a los socios que lo celebran.

c) Joint venture agreement es el acuerdo o contrato entre dos o más partes, que tiene por objeto realizar un trabajo o proyecto conjunto o, como resultado de ese trabajo de operación conjunta, crear una nueva sociedad (joint venture). Cuando se utiliza para determinar las reglas de un trabajo conjunto se le suele llamar: joint activity agreement o joint work agreement.

La expresión joint venture es usada en el habla comercial para aludir a todo acuerdo empresario para la realización de un proyecto específico, con independencia de la forma jurídica que se adopte.

Una de estas formas es la constitución de una sociedad por acciones en la cual participarán las empresas contratantes. A esta sociedad se le llama frecuentemente joint venture corporation.

La expresión joint venture tanto para el contrato como para la sociedad, es una de las instituciones que no se han desligado totalmente de su denominación originaria al reconocerse y arraigarse en otros Derechos.

Del análisis literal del vocablo joint venture se puede concluir que la expresión no tiene fácil acomodo en nuestro vocabulario jurídico. La expresión joint se traduce como asociado, copartícipe, conjunto, colectivo, mancomunado; la palabra venture significa riesgo, aventura, ventura. De forma unida, joint venture se entiende como riesgo colectivo, empresa colectiva, sociedad en participación, empresa común.

En México las traducciones de los contratos de joint venture son variadas. Se les nombra como contratos de asociación en participación, de empresa mixta o de sociedad en participación, de empresa de capital mixto, de sociedad de inversión mixta.

Sin embargo, la utilización de algunos de estos términos puede originar confusión. Por ejemplo, el término de asociación en participación es aplicable a un contrato típico mercantil y que no siempre produce el resultado y la relación jurídica que usualmente buscan las partes contratantes del joint venture.

La asociación en participación es un negocio al que con frecuencia se acude, sobre todo en relación con la inversión extranjera (como una de las varias manifestaciones del joint venture), inclusive como forma de agrupación de empresas para el logro de una finalidad común.

La expresión empresa mixta se presta a confundirla con las sociedades en que participan conjuntamente los particulares y el Estado. Las denominaciones empresa de capital mixto y sociedad con capital o inversión mixta, que puede ser un término apropiado, resultan de uso menos frecuente a la terminología jurídica mexicana.

Se ha estudiado la posibilidad de celebración del contrato preliminar de sociedad" o "precontrato de sociedad", que coincide, en algunos aspectos, con la especie de joint venture que tiene como fin dar nacimiento a una nueva sociedad.

Nos parece apropiada la denominación de contrato de coinversión que utilizan ciertos contratos en el Derecho mexicano y que se menciona en algunas disposiciones legales referido a inversiones conjuntas para ciertos proyectos.

También me parece válido la denominación de convenio o contrato de participación conjunta, que se utiliza en la práctica de negocios mexicana para los acuerdos de algunas sociedades que se obligan a participar en un concurso de gobierno o de alguna entidad pública, para algún proyecto u obra conjunta. Para efectos de la presentación de la oferta conjunta, estos contratos suelen ratificarse ante notario.



Una aplicación importante del joint venture es la creación y organización de sociedades de colaboración industrial de empresas de países de economía avanzada en países en vías de desarrollo como el nuestro.

Esto obedece a la necesidad de expansión de grandes empresas y a las limitaciones legales de países en vías de desarrollo que imponen la necesidad de que sean nacionales, al menos en una parte de la participación, quienes exploten recursos naturales o establezcan empresas en determinadas ramas de la industria.

La parte extranjera, por oposición a la parte o socio local o nacional, utiliza esta figura para hacer negocios en un país distinto del de su nacionalidad. Usualmente, la sociedad que nace de un joint venture se constituye en el país y bajo las leyes del socio nacional. En algunos casos lo que se pretende aprovechar son marcas, tecnología, canales de distribución, experiencias, activos o sistemas de organización de los participantes en el negocio social.

El joint venture internacional, como contrato entre empresas de distinta nacionalidad, ya sea como contrato asociativo o que dé origen a una sociedad, puede tener como origen diversos factores que significan, en ciertos casos, ventajas para las dos partes contratantes. Para la parte extranjera pueden ser las siguientes:

El deseo de entrar en nuevos mercados, para compañías que están en mercados maduros.

La necesidad de ajustarse a las medidas económicas nacionalistas del país extraño. Las leyes locales exigen que en los nuevos negocios participen y tengan injerencia en la administración los propios nacionales.

Las necesidades de materia prima para el socio extranjero.

El deseo y el interés de compartir el riesgo económico de los nuevos negocios y aprovechar la experiencia Y conocimientos del socio local en su medio.

Tener una base para exportar en la región. Vender tecnología al joint venture.

Las ventajas que puede tener la parte o socio nacional en este clase de contratos son:

Compartir el riesgo de una nueva operación o área de negocio de la empresa.

Lograr una inversión extranjera que incremente el capital necesario para el negocio particular o sociedad.

Hacerse de una tecnología más eficiente.

Obtener financiamiento y recursos con mejores condiciones que las del mercado.

La posibilidad de tener nuevos negocios, la capacitación y aprendizaje de técnicas más avanzadas en todos los campos de la empresa, la compra de materias primas y maquinaria a precios más bajos, la obtención de nuevos productos, la posibilidad de exportar.

Una desventaja para el socio nacional puede ser la pérdida del control en el manejo del negocio.

El contrato de joint venture se puede utilizar como un medio para resolver un problema interno de una organización, como la comercialización o distribución de productos, asociándose con una empresa que tenga experiencia en esta área de negocios; o para la adquisición o creación de una nueva línea de productos con materia prima, tecnología o sistemas de producción de otra empresa; así como para complementar procesos de producción, comercialización o financiamiento.

Aunque tradicionalmente el joint venture como contrato se utiliza para ampliarse a nuevos negocios, también ofrece alguna utilidad en la transición de una reestructuración o compra de una organización o empresa.

Una empresa conjunta o joint venture es un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). Una joint venture no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada. En español, joint venture significa, literalmente, "aventura conjunta" o "aventura en conjunto". Sin embargo, en el ámbito de lo jurídico no se utiliza ese significado: se utilizan, por ejemplo, términos como alianza estratégica y alianza comercial, o incluso el propio término en inglés.

El objetivo de una joint venture puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Para la consecución del objetivo común, dos o más empresas se ponen de acuerdo en hacer aportaciones de diversa índole a ese negocio común.

La aportación puede consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos, o, lo que es lo mismo: capital, recursos o el simple know-how. Dicha alianza no implicará la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica.

No existen requisitos sobre la forma de actuar conjuntamente. Las empresas pueden firmar un contrato de colaboración, constituir una Unión Temporal de Empresas (UTE) o incluso una sociedad participada por ambas.

Es necesario, sin embargo, un compromiso a largo plazo, y también es característica de la joint venture el que las empresas sigan siendo independientes entre sí (no existe ni fusión ni absorción).

En una joint venture los socios suelen seguir operando sus negocios o empresas de manera independiente. La joint venture supone un negocio más, esta vez con un socio, cuyos beneficios o pérdidas reportarán en la cuenta de resultados de cada uno en función de la forma jurídica con la que se haya estructurado la propia joint venture.

Hay muchas ventajas que contribuyen a convencer a las compañías para realizar joint ventures. Estas ventajas incluyen el compartir costos y riesgos de los proyectos que estarían más allá del alcance de una sola empresa. Son muy importantes las joint venture en aquellos negocios en los que hay necesidad de fuertes inversiones iniciales para comenzar un proyecto que reportará beneficios a largo plazo (como, por ejemplo, el sector petrolífero o algunas grandes obras).

Para las firmas pequeñas y medianas, la joint venture ofrece una oportunidad de actuar de forma conjunta para superar barreras, incluyendo barreras comerciales en un nuevo mercado o para competir más eficientemente en el actual.

Es muy habitual, por tanto, encontrar la creación de joint ventures para acceder a mercados extranjeros que requieren de importantes inversiones y de un know-how específico del país en el que se intenta entrar (para lo cual uno de los socios suele ser una empresa nacional que conozca el mercado, y el otro aquel que pretende introducir sus productos).

En un mundo cada vez más globalizado, la falta de capacidad económica en las empresas de países en vías de desarrollo como el nuestro, y su atraso tecnológico, les ha llevado a buscar nuevas alternativas de desarrollo y expansión empresarial, combinando sus recursos con corporaciones extranjeras.

Las nuevas tendencias de desarrollo empresarial que se han abierto en el mundo nos presentan en el contrato de empresa conjunta, un esquema que permite realizar operaciones comerciales de riesgos compartidos entre empresarios nacionales y extranjeros.

Así, surge la figura emanada de la práctica norteamericana denominada joint venture o empresa conjunta, que por lo que al empresario extranjero se refiere, le permite aprovechar materia prima y mano de obra barata, así como mercados para la exportación de productos y venta de tecnología; y respecto del empresario nacional, dicha unión conjunta le permite en un desarrollo compartido, adquirir tecnología de punta, y con el ingreso de inversión extranjera la generación de empleos y la utilización de marcas y patentes, entre otros beneficios.

Además, el esquema permite la comercialización y distribución de productos por medio de la asociación con empresas especializadas en determinados rubros, o bien para crear nuevas líneas de productos utilizando la materia prima, tecnología y conocimientos de la empresa con la que se celebre la joint venture.

Los consorcios de empresas y los joint ventures tienen por finalidad regular la asociación de empresarios, para realizar en común un determinado emprendimiento de duración limitada, mediante una organización compleja.

La idea general es la de una empresa o proyecto con participación de dos o más individuos o sociedades, cuya gestión está bajo el control poder común y usualmente regida por un contrato entre accionistas joint venture, que establece los derechos de las partes y que implica que, independientemente que las mismas continúen sus propios negocios, colaboren o participen en el control conjunto de una nueva empresa o sociedad.

Otro de los motivos que puede justificar la creación de una empresa conjunta, se podría cifrar en el objetivo que dos o más empresas se fijan de exportar mercancías a un nuevo mercado porque la mayoría de los países favorecen a las empresas constituidas en su territorio por razones políticas, tecnológicas y de empleo.

Existen numerosas razones para constituir empresas conjuntas, joint ventures o alianzas estratégicas, pero en muchos casos obedecen a la conveniencia de penetrar mercados, mejorar las ganancias de los integrantes o ampliar su participación en un mercado determinado.

Una aplicación importante del joint venture es la creación y organización de sociedades de colaboración industrial de empresas de países de economía avanzada en países en vías de desarrollo como el nuestro y que ello obedece a la necesidad de expansión de grandes empresas y a las limitaciones legales de países en vías de desarrollo, que imponen la necesidad de que sean nacionales, al menos en una parte de la participación, quienes exploten recursos naturales o establezcan empresas en determinadas ramas de la industria, y así, la parte extranjera, por oposición a la parte nacional utiliza esta figura para hacer negocios en un país distinto del de su nacionalidad.

Nada impide, por otro lado que una sociedad ya constituida y que lleva operando determinado tiempo, se convierta en empresa conjunta, porque otras adquieran su participación accionaria para canalizarla de acuerdo con sus intereses estratégicos comunes.

El contrato de joint venture es atípico, preparatorio, de asociación, formal, de tracto sucesivo, bilateral o plurilateral, oneroso, conmutativo e intuitu personae.

Es atípico porque no se encuentra regulado por la ley.

Es preparatorio cuando se traduce en una negociación jurídica para la realización de acto que se ubica en el futuro.

Es de asociación porque las partes canalizan su actividad a la realización de un fin común.

Es formal porque suele ser otorgado de manera escrita.

Es de tracto sucesivo, porque que no se agota en un solo momento, sino que las obligaciones de las partes se extienden en el tiempo.

Es bilateral o plurilateral, dependiendo del número de partes involucradas en el contrato, las cuales tienen obligaciones y derechos recíprocos.

Es oneroso porque contiene provechos y gravámenes recíprocos.

Es conmutativo porque las prestaciones, provechos y gravámenes que derivan del contrato son plenamente conocidas por las partes desde la celebración del contrato.

Es intuitu personae porque se basa en el conocimiento personal y la confianza de las partes:

En el caso de que el joint venture se establezca para la constitución de una sociedad, las obligaciones serán establecidas en relación con el cumplimiento de los requisitos que la ley establece para su regularidad, además de las que las partes deseen incorporar, y la suscripción de contratos diversos en relación con la sociedad joint venture.



Además, siendo un contrato intuitu personae, las partes deberán obligarse a no realizar competencia entre ellas, ya que se presupone que el objetivo es común.

Es también importante señalar que las partes se deben obligar a guardar la confidencialidad en relación con los secretos que por virtud del contrato lleguen a conocer.

El objeto, cuyo origen es el contrato de joint venture, que puede ser muy variado, dependiendo de si está relacionado con un proyecto o trabajo a ser ejecutado conjuntamente por las partes, lo cual deberá describirse en el propio contrato y en el caso de que se trate de la realización de actos futuros, deberán incluirse los elementos esenciales que los configurarán;

Deberá establecerse en el contrato lo que cada una de las partes aportará al joint venture.

Igualmente debe determinarse el plazo, al que los actos jurídicos quedarán supeditados, sobre todo, cuando conformen un contrato de promesa.

En el proceso de formación de una joint venture, se requiere:

La identificación de objetivos;

La selección del socio venturista;

El intercambio de información confidencial;

La suscripción de una carta de intención;

La elección de la forma del negocio;

La identificación de los problemas entre socios; y la suscripción del convenio joint venture.

El contrato joint venture se realiza mediante la suscripción de un contrato, se refiere a un proyecto único, con un motivo bien establecido, o bien que se trate de un conjunto de proyectos relacionados entre sí, se crea un negocio permanente por las partes integrantes, su esencia es la de compartir el riesgo común, en donde habitualmente participan dos o más empresas o grupos de empresas, que se dividen porcentualmente tal riesgo, es común que las empresas que se asocian participen; una aportando tecnología y la otra capital, así, se requiere de la contribución de las partes en dinero o activos, la dirección de la empresa de joint venture también será conjunta, se establece un derecho sobre la propiedad de la cosa común.

Se identifican tres clases del contrato de que se trata:

A) Horizontal, en donde las dos partes participan en el mismo comercio o en uno solo relacionado, y tienen la voluntad de establecer una empresa conjunta por un motivo común;

B) Vertical, cuando las parte trabajan de manera independiente a niveles diferentes en el proceso de fabricación o bien en donde se crea la empresa conjunta a un nivel más o menos elevado del mismo proceso, y;

C) Aglomerado, en donde la nueva empresa conjunta se realiza en una esfera que no es común a las partes.

Globalización, es un concepto que pretende describir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socioeconómicas o culturales. Es en este contexto que figuras como el joint venture puede florecer, por la facilidad existente entre los países para conocerse, gracias al fenómeno de la globalización.

Surge como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-culturales.

En sus inicios, el concepto de globalización se ha venido utilizando para describir los cambios en las economías nacionales, cada vez más integradas en sistemas sociales abiertos e interdependientes, sujetos a los efectos de la libertad de los mercados, las fluctuaciones monetarias y los movimientos especulativos de capital.

Los ámbitos de la realidad en los que mejor se refleja la globalización son la economía, la innovación tecnológica y el ocio.

La caída del Muro de Berlín y la desaparición del bloque comunista ha impuesto una acusada mundialización de nuevas ideologías, planteamientos políticos de "tercera vía", apuestas por la superación de los antagonismos tradicionales, como "izquierda-derecha", e incluso un claro deseo de internacionalización de la justicia.

En todos los países crece un movimiento en favor de la creación de un tribunal internacional, validado para juzgar los delitos contra los derechos humanos, como el genocidio, el terrorismo y la persecución política, religiosa, étnica o social.

Existen múltiples interpretaciones del concepto "globalización", todas ellas enmarcadas dentro de Parámetros, ideológicos y políticos, unos más o menos rígidos, otros más o menos eclécticos.

En los últimos años del siglo XX ha tenido lugar una serie de fenómenos de carácter "global" que habrían sido impensables unos decenios antes.

Un conjunto de comportamientos, gustos y valores son compartidos en la actualidad por millones de personas que pertenecen a culturas muy diferentes.

Los medios de comunicación han reducido las distancias físicas y han hecho que tiempos diferentes sean vividos al unísono ante las pantallas de televisión o ante un determinado producto de consumo.

La globalización es un fenómeno nuevo y aún resulta difícil calcular sus consecuencias para el siglo XXI. Sin embargo, hay tres campos en los que su influencia se acentúa notablemente: la economía, la política y la cultura.

La globalización tiene su ámbito más preciso en el mundo de la economía, sobre todo en los niveles comercial, financiero y organizativo, donde funciona ya de un modo eficaz.

La globalización económica supone una absoluta libertad de intercambio. Con ella, la producción de mercancías sólo se encuentra limitada por ventajas físicas o geográficas; las empresas se encuentran organizadas de un modo muy flexible para que tengan mejor acceso a los mercados globales; al tiempo que el mercado financiero se halla descentralizado, tiene un carácter instantáneo y escapa a la influencia de los gobiernos.

En el ámbito de la política, la globalización afecta a la estructura de los gobiernos y de las decisiones políticas. En un mundo global, la soberanía de los estados parece debilitarse, se crean múltiples centros de poder y las organizaciones internacionales ven incrementada de forma notable su importancia. La cultura se ve afectada de múltiples formas por el proceso de globalización.

La creación de grandes símbolos tiene un carácter mundial. Hay una tendencia a la diversidad cultural y al triunfo de un cosmopolitismo que va más allá de los propios estados. La información no tiene un único origen local y se difunde de un modo muy veloz a todo el mundo.

El ocio y el turismo crecen hasta niveles insospechados. Los instrumentos de universalización y conexión cultural, como Internet (uno de los más importantes fenómenos del final del siglo XX), se multiplican y obligan a idear nuevas formas de aprendizaje.

La globalización es un fenómeno nuevo, que afecta a la estructura de las sociedades, los gobiernos y las formaciones culturales: se encuentra llena de interesantes cuestiones y de respuestas todavía inciertas. El nuevo milenio irá configurando el nuevo mundo globalizado que ya percibimos.

En términos generales, la globalización es analizada desde posiciones tecnoeconómicas, socioeconómicas, políticas, geopolíticas, partidistas, religiosas, etc. No obstante, existen rasgos comunes a todas las interpretaciones, en el sentido de ver en la globalización una etapa avanzada de la división internacional del trabajo, la cual se caracteriza por una mayor interacción e interdependencia de los factores y actores que intervienen en el proceso del desarrollo mundial.

Estos factores y actores son de índole económica, social, política, ambiental, cultural, geográfica, etc., e involucran relaciones entre Estados, regiones, pueblos, empresas, partidos, etc.

Existen, sin embargo, posiciones claramente divergentes que es necesario analizar. El término o concepto de globalización, es un fenómeno que se ha venido desarrollándose en los últimos años cada vez con más fuerza.

Es un fenómeno complejo que afecta no sólo las economías de todos los países del mundo, sino que trasciende a la política, cultura, y prácticamente a todos los sectores de la sociedad inclusive a las creencias religiosas.

El origen es relativo sencillo. El gran desarrollo de las comunicaciones en los últimos tiempos, en especial la televisión y las comunicaciones electrónicas vía satélites e internet han hecho que se conozca, prácticamente para toda la población mundial, amén de su origen social, todo lo que pasa en el mundo en el mismo momento que ocurre.

Esto sucede no solo en las noticias, sino para todo producto nuevo que se sale al mercado e inclusive hay cada vez más acceso a cualquier área del conocimiento humano.

Las posibles definiciones del concepto de globalización para él, deberían incluir:

Intensificación de las relaciones económicas, políticas, sociales y culturales a través de las fronteras; El período histórico iniciado tras el fin de la Guerra Fría;

La transformación del mundo por la anarquía de los mercados financieros; El triunfo de los valores norteamericanos a través de la agenda combinada del neoliberalismo en la economía y la democracia política;

La ideología y la ortodoxia sobre la culminación lógica e inevitable de las poderosas tendencias de cambio en el mercado laboral;

La revolución tecnológica con sus implicaciones sociales y La inhabilidad de los países en arreglárselos con los problemas globales que requieren soluciones globales, como la demografía, ecología, derechos humanos y la proliferación nuclear.

La globalización, ha hecho perder sentido a todos los aparatos categoriales -económico, político, social e ideológico- que articulaban el pasado inmediato, y ha desplazado al ser humano del papel de protagonista de la historia.

El mundo ya no es exclusivamente un conjunto de naciones, sociedades nacionales, estados-naciones, en sus relaciones de interdependencia, dependencia, colonialismo, imperialismo, bilateralismo, multilateralismo"; su centro ya no es principalmente el individuo, tomado singular y colectivamente, como pueblo, clase, grupo, minoría, mayoría, opinión pública.

En uno de los estudios más representativos de los puntos de vista predominantes sobre el capitalismo contemporáneo.

Los límites a la competitividad, publicado por el Grupo de Lisboa, se identifican en la literatura existente siete "tipos de globalización", con sus correspondientes teorías. Vale la pena enumerarlas:

La "globalización de las finanzas y del capital", que supone la desregulación de los mercados financieros, la movilidad internacional del capital y el auge de las fusiones de las empresas multinacionales.

La "globalización de los mercados y estrategias, y especialmente de la competencia", basada en la unificación de actividades empresariales, el establecimiento de operaciones integradas y de alianzas estratégicas a escala mundial.

La globalización de la tecnología, de la investigación y desarrollo y de los conocimientos correspondientes", a raíz de la expansión de las tecnologías de la información y la comunicación consideradas como "enzima esencial" que facilitan el desarrollo de redes mundiales en el seno de una compañía y entre diferentes compañías (la globalización como proceso de universalización del 'toyotismo' en la producción).

La "globalización de las formas de vida y de los modelos de consumo" (globalización de la cultura), asociada a la transferencia y el trasplante de formas de vida dominantes, la "igualación" de los medios de consumo, la transformación de la cultura en "alimentos culturales" y en "productos culturales", la aplicación del Gatt a los intercambios culturales y la acción planetaria de los medios de comunicación.

La "globalización de las competencias reguladoras y de la gobernación", vinculada a la disminución del papel de los



gobiernos y parlamentos nacionales y a los intentos de diseño de una nueva generación de normas e instituciones para el gobierno del mundo.

La "globalización de la unificación política del mundo", asentada en la integración de las sociedades mundiales en un sistema político y económico liderado por un poder central; y

La "globalización de las percepciones y la conciencia planetaria", derivada del desarrollo de procesos culturales centrados en la idea de "una sola Tierra" y de movimientos que promueven el concepto de "ciudadano del mundo".

Ninguno de los anteriores tipos de globalización ilustra del todo satisfactoriamente la naturaleza del proceso; de ahí que ningún especialista pueda pretender estar más cerca de la verdad que los demás.

La apreciación del Grupo de Lisboa, "un nuevo credo recorre el mundo": el de la competitividad, "un medio convertido en fin y dotado del devastador sentido de confrontación y aniquilación de los rivales", "una ideología que se instala, aún más allá, en el santuario de lo incuestionable". La competitividad, es una deformación grotesca y evitable de la competencia (capitalista), considerada esta última como "una de las primeras causas de movilización, creatividad e incluso, de convivencia.

La esencia del problema radica en que la inexorable globalización capitalista de la economía desatará fuerzas destructivas incontrolables hasta tanto la humanidad no sea capaz de construir un "gobierno mundial eficaz" que imponga límites a los desenfrenos de la competitividad. No es nueva en la historia esta postura teórica y práctica que explica el origen de las instituciones sociales a través del establecimiento de "pactos" entre los hombres y apela sin descanso a las buenas voluntades y las buenas razones, sin tomar en cuenta las leyes inmanentes del proceso histórico, en este caso, de la producción capitalista (en particular, la ley de la plusvalía).

Los espectros de Hobbes continúan haciendo de las suyas entre los intelectuales burgueses, ahora "de forma globalizada", En condiciones en que, bajo los efectos de una libertad incontrolada, el hombre continúa siendo "el lobo del hombre" y la vida en sociedad se presenta aún como una "lucha de todos contra todos", los individuos y grupos sociales no tienen otra opción que la de ceder una porción de su soberanía a una autoridad superior capaz de garantizar, aún a costo de la tiranía, las condiciones indispensables para que los unos no terminen devorando a los otros.

El quid del asunto radica en la capacidad de negociación, de lograr un consenso, pactar, suscribir compromisos (tanto más efectivos si son refrendados por las leyes), de modo tal que se pueda alcanzar una forma de organización social en la que, según palabras de Lenin, los lobos estén hartos y las ovejas intactas.

En el caso que nos ocupa, son enteramente aplicables las célebres palabras del Manifiesto del Partido Comunista referidas al socialismo burgués:

Los burgueses socialistas quieren perpetuar las condiciones de vida de la sociedad moderna sin las luchas y los peligros que surgen fatalmente en ellas.

Quieren perpetuar la sociedad actual sin los elementos que la revolucionan y descomponen. Quieren la burguesía sin el proletariado. La burguesía, como es natural, se representa el mundo en que ella domina como el mejor de los mundos.

El socialismo burgués hace de esta representación consoladora un sistema más o menos completo. Cuando invita al proletariado a llevar a la práctica su sistema y a entrar en la nueva Jerusalén, no hace otra cosa, en el fondo, que inducirle a continuar en la sociedad actual, pero despojándose de la concepción odiosa que se ha formado en ella.

La aldea global viste, calza, come y sueña las mercancías producidas en una "fábrica global", un universo de relaciones capitalistas de producción cualitativa y cuantitativamente nuevas, que no conoce departamentos estancos y ha recibido de una deidad ignota el mandato de absorber los restantes modos de producción y organización social.

La globalización, en fin, fomenta una significativa ampliación del "área de la modernidad" y un aumento de la "sintonía" entre el mundo desarrollado y el subdesarrollado.

Las construcciones científico-tecnológicas basadas en el amontonamiento factográfico de los más inverosímiles descubrimientos e innovaciones constituyen el fundamento más generalizado de estas explicaciones.

Ha llegado a convertirse en un lugar común la deducción de todos los cambios que se producen en la "aldea global" a partir del desarrollo de la ciencia y la tecnología, consideradas, como norma, al margen del análisis de las leyes sociales, en particular, económicas.

De ciencia y tecnología se habla independientemente de la reproducción del valor del capital y de las clases sociales en pugna, en una palabra, de su forma específicamente capitalista.

La ciencia y la tecnología se presentan como algo distinto de las fuerzas productivas, y la idea del agravamiento de la contradicción entre estas últimas y las relaciones capitalistas de producción queda como una noción antediluviana.

En particular, los países del Tercer Mundo han de poner todo su celo en la observancia de un pequeño número de imperativos ineludibles: garantizar la "apertura económica", privatizar y liberalizar "con espíritu pragmático", crear espacios económicos sin fronteras capaces de generar riqueza y "amortiguar los riesgos de la globalización", ingeniárselas para obtener la "colaboración" de socios capaces de asegurarles ganancias; "adaptar" los Estados de forma tal que resulten aptos para la competencia, consolidar las "instituciones democráticas", promocionar las "libertades fundamentales" y los "derechos humanos"; reanudar el "diálogo" con los países desarrollados e incrementar su "participación" en las organizaciones internacionales; aceptar someterse a "controles de eficacia, de democracia, de competitividad"; renunciar al nacionalismo y a las posturas "antioccidentales", asumir el modelo de las naciones desarrolladas, sustentado en el espíritu empresarial, la innovación tecnológica y la capacidad de dirección, trabajar "de conjunto" con ellas y ofrecer la misma respuesta que ellas a la globalización.

Los teóricos de la globalización neoliberal -que suelen presentarla como un dios caído del cielo en las postrimerías del siglo XX- apenas recuerdan el largo camino de la noción de una historia universal ("global"), asociada por los iluministas franceses y, posteriormente, por el idealismo clásico alemán, a la noción del progreso y de la humanidad como un todo único, con orden, significado, sentido, fuerzas motrices y finalidad externa o inmanente-como sucesión de formas que constituyen momentos de un devenir absoluto.

En efecto, a diferencia de la concepción medieval clásica de la historia, basada en la idea de una providencia divina que se expresa en ella y la dirige, la Ilustración tenía como una de sus premisas fundamentales la existencia de leyes históricas naturales.

Y en el Manifiesto del Partido Comunista consignan con palabras que parecen más bien una premonición: Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. Con gran sentimiento de los reaccionarios, ha quitado a la industria su base nacional. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente.

Son suplantadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión vital para todas las naciones civilizadas, por industrias que ya no emplean materias primas indígenas, sino materias primas venidas de las más lejanas regiones del mundo, y cuyos productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas las partes del globo. En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, surgen necesidades nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los países más apartados y de los climas más diversos.

En lugar del antiguo aislamiento y la amargura de las regiones y naciones, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material, como a la intelectual.

A diferencia de la visión que resulta de las geniales especulaciones del pensamiento precedente, Marx y Engels demuestran que la historia universal no existió siempre, sino constituye un resultado del proceso histórico, a saber, el proceso de progresiva y necesaria universalización de las relaciones capitalistas de producción.

En los marcos de las formaciones sociales primitiva, esclavista y feudal, la historia de la humanidad se desarrollaba como una serie de procesos locales paralelos; a pesar de que, en su decurso, los nexos e influencias mutuas entre los pueblos (el comercio, las migraciones, y las relaciones culturales), se hacían cada vez más estrechos y estables, éstos tenían un carácter episódico y, lejos de constituir una necesidad interna para su desarrollo, eran frecuentemente destruidos por la influencia de diversas causas externas.

Las sociedades precapitalistas se encontraban tan aisladas del resto del mundo que, con frecuencia, al ser barridas por la historia, se llevaban consigo su cultura material y espiritual.

Sólo el capitalismo, al crear un mercado mundial único, dio origen a un proceso de universalización de la historia en sentido estricto, es decir, transformó el nexo casual y episódico existente entre los pueblos, en un nexo necesario y constante, llamado a superar el enclaustramiento precedente de las diferentes comunidades humanas.

El agente transformador de esta historia fue el capital no la carabela, la brújula o el astrolabio-, con su inmanente tendencia expansiva y su necesidad de conquistar nuevos territorios.

La formación de la historia universal tiene lugar a través de la creación del sistema colonial del capitalismo y la explotación en primer término, la esclavización- de la enorme mayoría de la humanidad por la burguesía de un grupo de naciones europeas. Marx y Engels no sólo destacan la decisiva significación de las colonias para la instauración de la sociedad burguesa, sino establecen un vínculo orgánico entre el proceso de acumulación originaria del capital y la consolidación del modo de producción capitalista a escala universal, por una parte, y el surgimiento y desarrollo del sistema colonial, por otra.

La manufactura y, en general, el movimiento de la producción experimentaron un auge enorme gracias a la expansión del trato como consecuencia del descubrimiento de América y de la ruta marítima hacia las Indias orientales.

Sin embargo, es importante señalar que, según Marx y Engels, la sociedad capitalista únicamente es capaz de crear las condiciones para una auténtica universalización de las relaciones entre los hombres, identificada por ellos con el proceso de liberación de cada individuo concreto en la multiplicidad de sus nexos sociales.

En su opinión, la historia sólo puede convertirse totalmente en historia universal o, lo que es lo mismo, en verdadera historia humana, bajo las condiciones de una revolución comunista mundial.

El capitalismo ha desarrollado la concentración hasta tal extremo que ramas enteras de la industria se encuentran en manos de consorcios, trusts, asociaciones de capitalistas multimillonarios; y casi todo el globo terrestre está repartido entre estos "reyes del capital", bien en forma de colonias o bien de países envueltos en las tupidas redes de la explotación financiera.

De modo que "globalización" en modo alguno constituye una nueva categoría, una nueva tendencia o forma histórica de organización de las relaciones sociales de producción material y espiritual, sino apenas una nueva manera de designar un proceso histórico de larga data, intuido por la filosofía de la historia de los siglos XVIII y XIX y explicado científicamente por Marx y Engels.

En todo caso, la idea de que la humanidad representa un todo único, o bien progresa hacia una totalidad histórica universal, llegó a convertirse en una plaza fuerte e, incluso, en un lugar común para lo más avanzado del pensamiento filosófico y social de aquella época.

Por consiguiente, la tarea no consiste hoy en demostrar por enésima vez que la humanidad avanza hacia una totalidad mundial, mediante la sustitución del término clásico de historia universal por el de globalización, mundialización o cualquier otro.

La globalización de la economía mundial no es una mentira ni una perversa invención transnacional.

Es un proceso objetivo del capitalismo de nuestros días, pero en modo alguno equivale al triunfo universal y definitivo de



ese sistema, ni a la abolición de las contradicciones entre clases sociales o entre países o regiones, ni a la cancelación de las transformaciones revolucionarias, ni tampoco a la inevitable adopción, como camisa de fuerza, por todos los países, de un cierto patrón de conducta en su política interna y externa.

La mejor forma de someter a crítica la ideología imperialista de la globalización es ofrecer un estudio del capitalismo contemporáneo en su condición de capitalismo monopolista de Estado que avanza hacia la transnacionalización.

No se trata exclusivamente de ofrecer una "respuesta ideológica" necesaria, sin dudas-, al efecto desmoralizador de semejante ideología, sino también, y ante todo, de esclarecer las circunstancias históricas concretas en que se desenvuelve la lucha de las fuerzas revolucionarias en la actualidad.

No es indiferente para estas fuerzas la forma en que tiene lugar la universalización del capitalismo, sus contradicciones inmanentes, las tendencias de su desarrollo, los espacios que reproduce y crea para la organización del proletariado y, en general, de los sujetos oprimidos, para la lucha revolucionaria.

En nuestra opinión, la esencia de la metamorfosis histórica que se intenta captar con el término "globalización" puesto de moda tras la bancarrota de la URSS y el campo socialista europeo, se expresa adecuadamente con la idea de la transnacionalización desnacionalizadora del capitalismo monopolista de Estado.

La globalización tiene al menos tres dimensiones: la real, la ideológica y la política. Es decir; hay una realidad de la globalización, medible más o menos directamente, que como tal hecho objetivo implica el convertirse en objeto, de análisis científico.

Se trata aquí de descubrir y analizar la actividad económica que se realiza en y para un marco (o mercado) supranacional, que implica decisiones, tomadas por agentes no definidos por su carácter nacional, y que está regulada por mecanismos inaccesibles o inmanejables por las instituciones u organismos definidos a escala local, nacional o regional.

Asimismo, existe el planteamiento de que la globalización de nuestros días se manifiesta en dos dimensiones: núcleo y entorno.

El núcleo está representado por el poder en la concurrencia internacional de alta competitividad con gran dinamismo tecnológico, en el cual se encuentran los países desarrollados que reciben los beneficios mayoritariamente. En el entorno se ubican los países del Tercer Mundo que están obligados a abrirse a esta corriente en busca de la supervivencia y crecimiento, pero que nunca se benefician en correspondencia a sus esfuerzos y perciben grandes y negativos impactos sociales con deformación de sus economías a consecuencia de la manipulación desde el núcleo y para el núcleo.

Indiscutiblemente en ambas dimensiones tiene lugar la existencia de factores adversos, unos que se benefician y otros que sufren efectos sociales negativos.

La agudización de las desigualdades económicas resultantes constituye la fuente de incubación del germen desestabilizador a largo plazo, siendo prudente y beneficioso para los países del Primer Mundo en primera instancia, crear la conciencia al respecto, y contribuir con el diseño de nuevos esquemas y estructuras económicas globales con enfoques humanistas y sustentables que permitan un equilibrio general y beneficien la relación norte-sur recíprocamente.

El propio desarrollo económico-social de la humanidad ha ido configurando un proceso de globalización, donde se interrelacionan el Estado-Nación con la Economía-Mundo, independientemente de los mitos engañosos e ideológicos que le imprime el neoliberalismo.

Por consiguiente, hay que reflexionar desde la globalización como proceso objetivo y desde el esquema ideológico neoliberal que actualmente esta manipulando la globalización, es decir, desde la posición de la globalización neoliberal.

La globalización neoliberal ha implicado apertura, desregulación, distanciamiento entre el estado y el mercado, privatización desenfrenada, colonización cultural. Todos estos elementos, entre otros, han tenido lugar en dicho modelo neoliberal y han conducido al mundo al borde de un precipicio y a las puertas de una gran crisis global, avizorada incluso por los acontecimientos ocurridos en Asia, con el desplome del esquema de los tigres asiáticos, así como también por las desigualdades persistentes entre países y personas que escapan del control del Estado-Nación.

La globalización como proceso histórico concreto es inevitable e irreversible incuestionablemente porque significa la evolución de la internacionalización del capital que ha conducido a la vinculación de las economías nacionales con la economía mundo, lo que da lugar a la interrelación entre países como una necesidad y como una condición de la unidad que exige el desarrollo humano. Por tanto los estados y las economías nacionales representan los pilares del desarrollo y la sustentación de la economía mundial mostrada por la producción mundial actual, de la cual más del 80% se ha destinado a los mercados internos de los países.

Además las economías de los países desarrollados como Japón, Holanda, Reino Unido, y Francia entre 1913 y 1993, antes de abrirse a la economía mundial, aumentaron su rol en sus mercados internos.

Por otra parte, Alemania y Estados Unidos se abrieron al mercado, pero a un nivel extremadamente bajo. Contradictoriamente los propios países desarrollados que abogan por la apertura del mercado instrumentado por la globalización neoliberal no aplican tal mandato, lo que demuestra una vez más la manipulación ideológica neoliberal de nuestros días y el papel decisivo de las economías nacionales, a pesar de las apariencias contrarias que se pretenden mostrar.

La globalización no puede verse como algo perverso, maligno y mucho menos que esté referida solamente a los problemas económicos porque globalización también se refiere al conocimiento (Internet es un reflejo de ello), a la cultura, política, a la protección del medio ambiente, a la fraternidad, cooperación, unidad e integridad entre países y personas.

Lo cierto es que la globalización como realidad objetiva concreta tiene sus raíces históricas a partir del siglo XV con el descubrimiento, conquista y colonización de América y la llegada de los portugueses a Oriente, o sea, la presencia de los europeos en África, Asia y el nuevo mundo integró y dio lugar a un mercado intercontinental que fue dando lugar progresivamente a la internacionalización del capital.

Por tanto la globalización real que se manifiesta en la actualidad en los albores del 2000 es una nueva etapa, asistida por los significativos avances científico-tecnológicos, con su base y explicación en el antiguo proceso de internacionalización del capital.

Ella no constituye un fenómeno sin antecedentes, por el contrario, aunque tiene nuevos mecanismos, mantiene la tendencia internacional del capital.

Este proceso de globalización de la economía a escala universal constituye la homogeneización de las políticas y las economías, que se caracteriza en lo fundamental por la competitividad internacional que genera "... el incremento acelerado del comercio que sobrepasa las fronteras nacionales provocando una caída de las barreras que existían con relación a la inversión de capitales y mercancías".

## 1.1 CONCEPTO

### CAPÍTULO PRIMERO

#### EL CONTRATO MERCANTIL

Para su desarrollo en la sociedad, el hombre requiere intercambio de bienes y servicios, sin los cuales económica y socialmente quedaría aislado. Tal intercambio, que provoca que el ser humano se enriquezca y perfeccione, se realiza, en otros medios, a través de los contratos. Las relaciones económicas ocasionaron que en un principio la regulación jurídica fuera espontánea; sin embargo con el desarrollo cultural esta última se ha ido perfeccionando poco a poco, y de leyes rudimentarias ahora existen modernas codificaciones mismas que han servido para establecer frenos que evitan abusos e irresponsabilidad.

La reglamentación de los contratos nace de la necesidad en buscar, por un lado la autonomía de la voluntad y por el otro, equidad en las transacciones, de suerte que constituya cristalice el mínimo ético deseable.

Existen diversas denominaciones de los hechos que producen efectos en el mundo jurídico. En la doctrina francesa que es la seguida por "nuestro código, los hechos jurídicos, lato sensu se dividen en hechos jurídicos stricto sensu y actos jurídicos.

Bernardo Pérez Fernández Del Castillo expresa: "Al decir de Bonnetcase el acto jurídico es una manifestación exterior de voluntad, bilateral o unilateral, cuyo fin directo es engendrar, fundándose en una regla de derecho, en contra o en provecho de una o de varias personas, un estado, es decir, una situación jurídica general y permanente, o, al contrario, un efecto de derecho limitado que conduce a la formación, a la modificación o la extinción de una relación de derecho.

Por su parte en las doctrinas alemana, italiana y en la actual española, el acto jurídico se subdivide en actos jurídicos stricto sensu y negocios jurídicos. El primero de éstos es un acto jurídico rígido, pues toda la actividad del sujeto está prevista en forma rigurosa por la ley. Por ejemplo cuando un tutor acepta el cargo, su actividad se regula estrictamente por la norma jurídica; no se discute el tipo de garantía que va a otorgar, cuándo va a rendir cuentas, etcétera. El segundo o sea, el negocio jurídico es un acto jurídico flexible, toda vez que el sujeto tiene un amplio campo de autorregulación dentro del marco legal. Como ejemplos podemos mencionar el testamento, el contrato de asociación, las capitulaciones matrimoniales, etcétera, en los que la ley permite que los sujetos construyan sus propias normas".<sup>1</sup>

El autor en cuestión precisa que el término negocio jurídico se debe a los pandectistas (pandectas es la recopilación de obras, especialmente las del derecho civil que el emperador Justiniano puso en los cincuenta libros del Digesto. Código del mismo emperador, con las Novelas y demás constituciones que lo componen) y puede definirse como la facultad jurídica que tienen las personas de autodeterminarse. Así Savigny define al contrato como "el acuerdo de muchas personas sobre una manifestación común de voluntad, destinada a regir sus relaciones jurídicas". Esta concepción podría asimilarse a la autonomía privada de la voluntad, o como dice Federico de Castro, la autarquía personal. Por su parte Karl Larenz lo explica y dice: "El Código Civil conceptúa como 'negocio jurídico' un acto o una pluralidad de actos entre sí relacionados, ya sean de una o de varias personas- cuyo fin es producir un efecto jurídico en el ámbito del Derecho privado, esto es, una modificación en las relaciones jurídicas entre particulares.

<sup>1</sup> PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. Contratos Civiles. 3a. Edición. Editorial Porrúa México 2005. Pág. 4.

Por medio del negocio jurídico el individuo configura por sí sus relaciones jurídicas con otros. El negocio jurídico es el medio para la realización de la autonomía privada presupuesta en principio por el Código Civil."<sup>2</sup>

ARTÍCULO 1796.- Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, excepto aquellos que deben revestir una forma establecida por la ley. Desde que se perfeccionan, obligan a los contratantes no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza, son conforme a la buena fe, al uso o a la ley.

En el numeral en cita se determina la manera de perfeccionarse lo contratos y los efectos que generan a los que en él intervienen.

ARTÍCULO 1858.- Los contratos que no están especialmente reglamentados en este código, se regirán por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo que fueron omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía de los reglamentados en este ordenamiento.

En este artículo se establece la importancia de la voluntad de los contratantes.

Entre los negocios jurídicos, los hay unilaterales como el testamento y la constitución del régimen de propiedad en condominio, o bilaterales como el contrato, la novación, las capitulaciones matrimoniales, entre otros.

<sup>2</sup> Ibidem. Págs. 4 y 5.



Los negocios jurídicos han navegado entre dos aguas: la autonomía de la voluntad, y las leyes imperativas y de orden público que restringen la libre contratación.

Las ideas de liberalismo económico del siglo XIX, llevadas a su extremo con la famosa frase "dejar hacer, dejar pasar", provocaron abusos e injusticias sociales que hicieron reaccionar a algunos países, los que con afán de proteger a las clases más necesitadas, separaron del Derecho Civil entre otros, a los contratos laborales y agrarios. Por esta razón se creó por un lado, el Derecho Social en el que se agrupan el de Trabajo y el Agrario, y por otro se modificaron los Códigos Civiles restringiendo la libertad de contratación.<sup>3</sup>

Miguel Ángel Zamora y Valencia, acertadamente expresa que no es posible dar un concepto general del contrato con validez universal, ya que éste varía necesariamente de país en país y de época en época, de acuerdo con sus leyes y costumbres respectivas.<sup>4</sup>

El contrato es una figura jurídica con diferentes perspectivas, las cuales pueden ser unificadas cuando el legislador lo define en la ley respectiva.

En el derecho positivo mexicano, en opinión de Zamora y Valencia- existe una distinción entre el convenio y el contrato, considerando al primero como el género y al segundo como la especie, sin perder de vista que ambos son a la vez, especies de actos jurídicos.

El derecho positivo mexicano distingue al contrato del convenio y de los preceptos respectivos puede obtenerle la distinción entre convenio en un sentido amplio y convenio en un sentido restringido,

<sup>3</sup> Cfr. ÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. Op. Cit. Pág. 6.

<sup>4</sup> Cfr. ZAMORA y VALENCIA, Miguel Ángel. Contratos Civiles. 8a. Edición. Editorial Porrúa. México 2002. Pág. 19.

aún cuando como especies de un mismo género, que es el de acto jurídico, todas las disposiciones jurídicas aplicables a los contratos también lo serán a los convenios.

El convenio en sentido amplio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir; modificar o extinguir obligaciones.

El contrato es el acuerdo de dos o más personas para crear o transmitir derechos y obligaciones, y como ya se indicó con anterioridad, de contenido patrimonial.

Como consecuencia del desprendimiento del contrato de su género, el convenio en sentido restringido, queda reducido al acuerdo de dos o más personas para modificar o extinguir derechos y obligaciones.<sup>5</sup>

El contrato crea o transmite, en tanto que el convenio modifica o extingue derechos y obligaciones.

Estos términos de "supuesto jurídico", "consecuencias de derecho", "sujetos de derecho" que son las personas a quienes se imputan las consecuencias y "objetos de derecho" que es el elemento material y objetivo que maneja la ciencia jurídica, reciben el nombre de "conceptos jurídico fundamentales" sin los cuales, por lo tanto no podría hablarse de situación o relación con la calificación de jurídica.<sup>6</sup>

Los supuestos jurídicos son las hipótesis normativas de cuya excitación depende el que se produzcan consecuencias de derecho.

<sup>5</sup> Idem pág. 21

<sup>6</sup> ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel Op. Cita. pág. 22

Las consecuencias de derecho se originan por haberse activado uno o varios supuestos jurídicos, el activador del supuesto recibe el nombre de hecho jurídico. En ocasiones existen acontecimientos que no producen consecuencias jurídicas por no activar ningún supuesto, pero en cambio existen otros que sí las producen ya estos últimos son a los que se les denomina hechos jurídicos, los cuales pueden clasificarse en hechos jurídicos en sentido estricto y en actos jurídicos.

Los hechos jurídicos son los acontecimientos de la naturaleza o relacionados con el hombre en los que no interviene su voluntad y que por la excitación de un supuesto jurídico, se producen consecuencias de derecho.

El acto jurídico, es el acontecimiento del hombre en el cual interviene su voluntad en forma directa y que produce consecuencias de derecho.

Si en la realización del acto jurídico interviene una sola voluntad, se dice que éste es monosubjetivo, y si intervienen dos o más voluntades, el acto será plurisubjetivo.

Consecuentemente el contrato, como acto jurídico, es aquel acuerdo de voluntades para producir las consecuencias de derecho consistentes en crear o transmitir derechos y obligaciones de contenido patrimonial.

El contrato es una norma jurídica individualizada y debe tenerse presente también esa naturaleza para poder comprender el funcionamiento y utilidad de la figura.

Al estudiar al contrato deben de tenerse en cuenta dos aspectos fundamentales; el primero, el acto jurídico como acuerdo de voluntades que es el proceso creado del contrato, y el segundo, que es el resultado de ese proceso.

El fundamento de obligatoriedad del contrato es una norma jurídica individualizada, que a su vez se apoya en una norma jurídica general.

El contrato entraña un acuerdo de voluntades y representa la principal fuente de derechos y obligaciones de contenido patrimonial.

En opinión de Rojina Villegas el contrato es un acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones, es una especie dentro del género de convenios. Dentro de la terminología jurídica se ha hecho una distinción entre contratos y convenios en sentido estricto: al contrato se le ha dejado la función positiva, es decir, el acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones, y al convenio en sentido estricto, le corresponde la función negativa de modificar o extinguir esos derechos y obligaciones, El convenio, lato sensu, comprende ambas funciones.<sup>7</sup>

El contrato es un acto jurídico bilateral, porque genera derechos y obligaciones para quienes intervienen en él.

En el Diccionario Jurídico Mexicano se explica: "La palabra contrato proviene del latín "contractus", derivado a su vez del verbo contrahere, reunir, lograr, concertar. Es un acto jurídico bilateral que se constituye por el acuerdo de voluntades de dos o más personas y que produce ciertas consecuencias jurídicas (creación o transmisión de derechos y obligaciones) debido al reconocimiento de una norma de derecho. Sin embargo, tiene una doble naturaleza pues también presenta el carácter de una norma jurídica individualizada".<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Cfr. ROJINA VILLEGAS, Rafael. Compendio de Derecho Civil. Tomo IV. Contratos. 12a. Edición. Editorial Porrúa. México 1980. Pág. 7.

<sup>8</sup> CORNEJO CERTUCHA, Francisco M. Diccionario Jurídico Mexicano. 9a. Edición. Editorial PORRUA UNAM México 1996 página 6901.

El Maestro Omar Olvera De Luna es el autor que se atreve a dar un esbozo de idea de contrato mercantil en estos términos:

Cuando hablamos de "contratos mercantiles", la importancia de la expresión se encuentra en el concepto de "contrato", que en su esencia no difiere del que consideramos y si sabemos que contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear derechos y obligaciones, es definición aplicable igualmente a los contratos mercantiles.

"Son mercantiles los contratos regulados por los Códigos de Comercio y no por los Códigos Civiles; que son mercantiles los contratos en los que una, o más partes tienen legalmente el carácter de comerciantes; los contratos supuestamente más ágiles que los contratos civiles; los contratos en que su objeto acusa más claramente su finalidad económica, etc.

Los abogados que especialmente conocen, estudian y manejan el Derecho Mercantil, empeñados en considerarlo rama independiente y de características especialísimas, no pueden cejar en su empeño de luchar porque se le reconozca aquella calidad, y porque las operaciones que de esa rama surjan contratos que vuelvan a ser considerados como especiales e independientes del Derecho Civil, aun en lo que se refiere al procedimiento judicial que para su interpretación y solución en su caso, puedan presentar".<sup>9</sup>

Lo que el autor explica es que en realidad quienes le conceden el carácter de mercantil a un contrato son los contratantes y porque el carácter de los contratos mercantiles es finalidad económica,

<sup>9</sup> - Cfr. OLVERA DE LUNA, Omar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México 1982. Páginas 1 y 2

consecuentemente, son mercantiles los contratos, ya sea por el sujeto (comerciante), por el objeto (cosas mercantiles), por la finalidad (especulación comercial) o por su conexión a un negocio mercantil.

El contrato mercantil es el acuerdo de voluntades entre sujetos que pretendan obtener un beneficio económico.

## 1.2 DIFERENCIAS CON EL CONTRATO CIVIL.

En cuanto a los aspectos que hacen distintos a los contratos civiles de los mercantiles, Javier Arce Gargollo señala:

"Para determinar cuándo un contrato es civil o mercantil existen diversos criterios que expondré brevemente".<sup>10</sup>

El autor en cita precisa:

a) Una primera opinión señala que la nota característica de los contratos mercantiles es el fin de lucro o de provecho, sin atender a la cualidad de las personas, ni a ninguna otra consideración. Este criterio se enuncia, aunque no como único elemento distintivo, en los artículos 75-1 y II y 371 del Código de Comercio para determinar la mercantilidad de la compraventa".<sup>11</sup>

En esta primera consideración el fin de lucro en los contratos mercantiles, es un signo distintivo de estos acuerdos de voluntades,

Javier Arce Gargollo abunda en su explicación:

<sup>10</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Contratos Mercantiles Atípicos. 10a. Edición. Editorial Porrúa. México 2004. Pág. 34

<sup>11</sup> Ibídem pág. 34

b) Un criterio de orden práctico establece que los contratos mercantiles son aquellos que constituyen alguno de los actos de comercio enumerados por el artículo 75 del Código de Comercio. Del análisis detallado de los actos de comercio que enumera el precepto citado, se desprende que, en su mayoría, éstos se producen mediante la celebración de un contrato. Por ejemplo, la palabra contrato aparece en las fracciones IV, XV, XVI y XXII; la de operaciones, como sinónimo de contrato, en las fracciones XII, XIII, y XIV; y, hacen referencia a operaciones que se celebran por medio de contratos las fracciones I, II, III y XXIII. En la propia legislación mercantil, las normas sobre contratos mercantiles en particular corresponden al Libro Segundo del ordenamiento que se denomina: "De los actos de comercio y de los contratos mercantiles en general".<sup>12</sup>

Analiza el autor en estudio:

c) Otro criterio derivado de la materia que regula o debe reglamentar el Derecho mercantil y que puede servir de base para determinar la mercantilidad de un contrato, es la que ha sostenido Rodríguez Rodríguez sobre el contenido de esta rama del Derecho privado. Para este autor, el Derecho mercantil "es el derecho de los actos en masa realizados por empresas".<sup>13</sup>

Los contratos mercantiles son regulados por el Derecho Mercantil y uno de los actos que realizan las empresas son sin lugar a dudas, contratos mercantiles.

Para determinar si un contrato es civil o mercantil el autor de referencia expresa:

<sup>12</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Op. Cit. Pág. 35

<sup>13</sup> Ibídem Pág. 36

d) Una posición que se abre paso en la doctrina es la tesis que considera que los contratos mercantiles son aquellos que surgen de las relaciones a que da lugar el ejercicio de una empresa o que están vinculados a la actividad empresarial".<sup>14</sup>

La vieja noción del Derecho mercantil como Derecho reservado a las relaciones entre comerciantes se sustituye por la de Derecho reservado a las empresas.

Sin dejar de hacer referencia a los actos de comercio que enumera el artículo 75 del Código de Comercio, y con la consideración de que más de la mitad de ellos se refieren a la empresa en forma expresa o implícita; la mercantilidad de un acto jurídico o de un contrato estará, muchas veces, en función de la existencia de: un sujeto empresario o comerciante, del objeto-cosa que sea de naturaleza mercantil (industria, buque, título de crédito, marca), o del fin de lucro o especulación que anima a la operación.<sup>15</sup>

Continúa Arce Gargollo estableciendo: "Algunos actos son considerados siempre mercantiles, como las operaciones de crédito que regula la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, el contrato de seguro o la constitución de una sociedad mercantil; otros actos, por su naturaleza tendrán siempre el carácter de civiles, como el testamento, el matrimonio o actos del Derecho familiar. Sin embargo, hay contratos que tienen dificultades para encuadrarse como propios de una u otra disciplina, por ejemplo, el arrendamiento sobre inmuebles.

Los contratos mercantiles en consecuencia se refieren a las masas y los civiles se refieren a personas físicas.

Las consecuencias de calificar a un contrato de mercantil, y no de civil, según Arce Gargollo traerá como principales efectos:

<sup>14</sup> Idem. Pág. 36

<sup>15</sup> ARCE GARGOLLO Javier Op. Cit. Pág. 37



La aplicación del derecho sustantivo mercantil y las normas adjetivas, especialmente, las vías procesales para el caso de litigio.

Sin embargo, en lo sustantivo no hay diferencias importantes en el Derecho mercantil con respecto al civil. Si se entra a la consideración singular de los preceptos del Código de comercio, se observa directamente que algunos de ellos no son más que repeticiones del Código civil, explicables por ser anterior la codificación mercantil. Los contratos mercantiles siguen en esencia los caracteres de los contratos civiles.

Crédito, el contrato de seguro o la constitución de una sociedad mercantil; otros actos, por su naturaleza tendrán siempre el carácter de civiles, como el testamento, el matrimonio o actos del Derecho familiar. Sin embargo, hay contratos que tienen dificultades para encuadrarse como propios de una u otra disciplina, por ejemplo, el arrendamiento sobre inmuebles.<sup>16</sup>

Los contratos mercantiles en consecuencia se refieren a las masas y los civiles se refieren a personas físicas.

Las consecuencias de calificar a un contrato de mercantil, y no de civil, según Arce Gargollo traerá como principales efectos: la aplicación del derecho sustantivo mercantil y las normas adjetivas, especialmente, las vías procesales para el caso de litigio.

Sin embargo, en lo sustantivo no hay diferencias importantes en el Derecho mercantil con respecto al civil. Si se entra a la consideración singular de los preceptos del Código de comercio, se observa directamente que algunos de ellos no son más que repeticiones del Código civil, explicables por ser anterior la codificación mercantil.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> *Ibíd*em pág. 37

<sup>17</sup> *Idem*. Pág. 38

Los contratos mercantiles siguen en esencia los caracteres de los contratos civiles.

### 1.3 PERFECCIONAMIENTO.

Perfeccionar significa acabar enteramente una obra, dándole el mayor grado posible de bondad o excelencia. Se utiliza también como pronominal. Completar los requisitos para que un acto civil, especialmente un contrato, tenga plena fuerza jurídica. Se utiliza también como pronominal. Mejorar una cosa, o hacerla más perfecta. Un contrato mercantil se perfecciona cuando la propuesta de una parte y la aceptación de otra, coinciden y armonizan entre sí. Es decir, un contrato se perfecciona con el consentimiento manifiesto de las partes en relación.

El Maestro Lisandro Cruz Ponce explica:

El consentimiento nace en el instante en que legalmente se produce el acuerdo de voluntades de las partes que intervienen.

En una relación jurídica en formación, o sea, cuando coinciden entre sí las voluntades individuales de cada uno de los interesados. La legislación mexicana acepta la tesis de la recepción de acuerdo al artículo 1807 que señala: El contrato se forma en el momento en que el proponente reciba la aceptación, estando ligado por su oferta según los artículos precedentes".<sup>18</sup>

Lisandro Cruz Ponce concluye.

"Hay sobre la materia cuatro sistemas que se conocen en la doctrina con respecto al instante en que queda formado el contrato".<sup>19</sup>

<sup>18</sup> CRUZ PONCE, Lisandro. Diccionario Jurídico Mexicano. 9ª. Edición. Editorial Porrúa-UNAM. Tomo A-Ch. México 1996. Págs. 648 y 649.

<sup>19</sup> Ibídem. Pág. 649.

## 1.4 ELEMENTOS ESENCIALES

Ramón Sánchez Medal explica que estos elementos son aquellos que conjuntamente debe tener un acto jurídico para ser de manera que la ausencia de cualquiera de esos elementos impide que haya contrato.<sup>20</sup>

A continuación analizaremos a detalle dichos aspectos, que son fundamentales en todo acuerdo de voluntades.

### 1.4.1 CONSENTIMIENTO.

El consentimiento es el acuerdo de dos o más voluntades destinadas a producir consecuencias o fines de interés legal en la celebración de cualquier convenio o contrato.

Convenio según el artículo 1792 del Código Civil para el Distrito Federal es el acuerdo de dos o más voluntades para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. El artículo 1793 agrega que cuando las convenciones producen o transfieren obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.

El consentimiento es un requisito de existencia del contrato, de acuerdo a lo establecido en los artículos 1794 y 2224 del Código Civil para el Distrito Federal. Si no existe consentimiento, no habrá contrato.

Sólo nos detendremos en esta ocasión, en el estudio del consentimiento, considerado como acuerdo de voluntades.

En el proceso legal de formación del consentimiento, pueden distinguirse dos etapas sucesivas: la oferta y la aceptación.

<sup>20</sup> 2º SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De los contratos Civiles. 21. Edición. Editorial Porrúa. México 2005 pág. 25.

La oferta puede ser expresa cuando se manifiesta verbalmente por escrito o por signos inequívocos y tácitos cuando resulta de hechos o de actos que la presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o convenio la voluntad deba manifestarse expresamente (artículo 1803 del Código Civil para el Distrito Federal).

Si la oferta es rechazada, la ausencia de consentimiento impide la formación del contrato por ser un requisito de existencia del mismo. La falta de consentimiento acarrea la inexistencia jurídica. El proponente queda desligado de todo compromiso y la oferta sin efecto legal alguno (artículo 1805 del Código Civil para el Distrito Federal).

Cuando la oferta se hace a una persona presente fijándole un plazo para aceptar, queda el proponente ligado por su oferta hasta la expiración del plazo (artículo 1805 Código Civil para el Distrito Federal).

Se consideran como ofertas hechas entre presentes, las que se hacen por teléfono (artículo 1805 Código Civil para el Distrito Federal).

**SISTEMA DE LA DECLARACIÓN.** De acuerdo con esta doctrina el contrato quedaría formado cuando el aceptante declara por cualquier medio su conformidad con la propuesta.

**SISTEMA DE LA EXPEDICIÓN.** El contrato quedaría formado cuando el destinatario de la propuesta expide la respuesta afirmativa, desprendiéndose materialmente del medio utilizado para manifestar su aceptación. En materia mercantil, el artículo 80 del Código de Comercio, adopta este sistema.

**SISTEMA DE LA RECEPCIÓN.** Según esta doctrina el contrato se forma cuando la aceptación la recibe el proponente y puede imponerse de ella en cualquier momento.

SISTEMA DE LA INFORMACIÓN. El contrato se formaría sólo cuando el proponente se informa o entera de la aceptación.

El legislador mexicano ha aceptado el sistema de la recepción, según se comprueba con la lectura del artículo 1807 que dice:

"El contrato se forma en el momento en que el proponente recibe la aceptación, estando ligado por su oferta según los artículos precedentes".

CONTRAOFERTA. La persona a quien se propone la celebración de un contrato debe aceptarlo en los mismos términos en que se le ofrece. Si le introduce modificaciones a la propuesta, éstas se considerarán como una contraoferta o nueva oferta. En este caso se invierten los papeles de las partes así lo dispone el artículo 1810 que dice: "el proponente quedara libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe modificación de la primera. En este caso la respuesta se considera como nueva proposición que se regirá por lo dispuesto en los artículos anteriores".

En opinión de Víctor M. Castrillón y Luna, el vocablo consentimiento viene de las voces latinas cum y sentire, que significan, respectivamente, sentir juntos. De conformidad con el Diccionario de la Lengua Española, es la acción y efecto de consentir; manifestación de la voluntad, expresa o tácita por la cual, un sujeto se vincula jurídicamente. En los contratos conformidad que con su contenido expresan las partes.

Que la voluntad se exteriorice en forma expresa y cuando se manifiesta verbalmente, o por signos inequívocos, sea tácita, y;

Que la voluntad tenga un determinado contenido.<sup>21</sup>

<sup>21</sup> Autores citados por CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Contratos Civiles. Editorial Porrúa México 2007 Págs. 15 y 16.

#### 1.4.2 OBJETO.

Por economía de lenguaje, explica Rojina Villegas se ha confundido el objeto de los contratos y el objeto de las obligaciones, confusión que tiene su origen en el artículo 1824 Código Civil para el Distrito Federal.

Doctrinalmente se distingue entre objeto directo y objeto indirecto de un acto jurídico. El primero es la creación, transmisión, modificación o extinción de una obligación y el segundo es la cosa que se debe dar, el hecho que se debe realizar o no realizar obligación. Y son propiamente el objeto de la obligación.

En la teoría de la inexistencia y de las nulidades del acto jurídico el objeto directo es un elemento esencial sin el cual no es posible hablar de acto jurídico. En cambio el objeto indirecto puede afectar de nulidad a determinado acto jurídico cuando es ilícito.<sup>22</sup>

Victor M. Castrillón y Luna precisa que en el derecho romano, el objeto debía ser posible, natural y jurídicamente, además de ser lícito; debía también representar para el acreedor una ventaja apreciable en dinero, y deba ser determinado, no obstante el objeto en el contrato podía ser certum, en donde la datium se aprecia con claridad, y es incertum, cuando no tiene tal condición.

Para Luis Muñoz el objeto se refiere a los intereses privados que se regulan y debe entonces afirmarse la identidad del sujeto del contrato y el sujeto del interés, lo que expresa el principio de la autonomía privada.

<sup>22</sup> VOZ OBJETO DE LA OBLIGACION. Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo I-O 9ª. Edición. Editorial Porrúa- UNAM. México 1996. Pág. 2242

Dicen Planiol y Ripert que el contrato es un acto jurídico que entre sus efectos produce diversas obligaciones, que tiene por objeto el deber del deudor, el hecho que una persona puede exigir de otra.<sup>23</sup>

El objeto se clasifica en directo e indirecto. El primero consiste en la conducta de los contratantes que se manifiesta como una prestación de hacer, que a su vez consiste en entregar un bien o un servicio; mientras que el segundo, es decir, el objeto indirecto, es la cosa misma, los bienes o servicios. De tal suerte se presentan dos situaciones: la prestación de un hecho y la prestación de una cosa.

En materia de contratos, la prestación de la cosa consiste en la transmisión del dominio, la enajenación del uso o goce de bienes que una parte transfiera a la otra para los fines del contrato y en el pago de cosa debida. Pueden ser objeto del contrato bienes muebles e inmuebles, tanto por su naturaleza como por disposición de la ley (artículos 747 a 789 Código Civil Federal), incluidos los derechos, o sea los bienes muebles incorporales. Entre las clasificaciones de los bienes se distingue la que los considera: a) corporales, aquellos bienes que no tienen una existencia material que se puede tocar; y b) incorporales, los intangibles tales como los derechos (salvo el derecho de propiedad, según la tradición romanista), aquellos bienes que no tienen una existencia material, que son simples concepciones de la inteligencia, que no caen bajo la acción de nuestros sentidos y que por ello no se pueden ver ni tocar, pero que pueden ser objeto de contrato.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Autores citados por CASTRILLON Y LUNA, Víctor M. Op. Cita pág. 21.

<sup>24</sup> LEÓN TOVAR, Soyla H. Contratos Mercantiles. Oxford University Press. México 2003. Pág. 72 y 73

A su vez, Planiol expresa que la palabra bienes comprende además de las cosas materiales, cierto número de bienes incorpóreos que son los mismos derechos, en se incluye todo lo que sea un elemento de fortuna o de riqueza susceptible de apropiación en provecho del individuo o de una colectividad, tales como los créditos, rentas, derechos de autor, patentes de invención, etc.

Barrera Graf, al referirse a los bienes que pueden ser objeto de aportación en las sociedades mercantiles señala que pueden aportarse a la sociedad bienes materiales (muebles o inmuebles) e materiales, como los derechos de la propiedad industrial o intelectual. Así puede ser objeto de contratos mercantiles cualquier bien y no exclusivamente cosas mercantiles.<sup>25</sup>

#### 1.4.3.- SOLEMNIDAD

Todo acto jurídico requiere, para existir, de cuando menos dos elementos, que son la voluntad y un objeto que pueda ser materia de aquella, así, la formalidad o exigencia legal de exteriorizar la voluntad de cierta manera y no de otra, constituye un mero requisito para la validez del acto. Esta es la regla general, aplicable a la mayoría de los actos o negocios jurídicos.

Sin embargo, de una manera excepcional y cuando la naturaleza del acto así lo amerita, la ley ha dispuesto que el incumplimiento de las personas a someterse a la formalidad exigida, traiga como consecuencia no la nulidad, sino la inexistencia del acto que se pretendió celebrar: es decir, el acto que no se exterioriza cumpliendo con las solemnidades de la ley, no existe. La ley,

<sup>25</sup> Autores citados por LEON TOVAR, Soyla H. Op. Cit. Pág. 73



sanciona al máximo la omisión de los requisitos formales que exigió, privando por completo de efectos al acto confeccionado en violación a su mandato.

La mayoría de los autores coincide en afirmar que en nuestro derecho son solamente dos los actos solemnes: el matrimonio y el testamento. Sin embargo, el texto expreso del Código Civil no es muy explícito al respecto, facilitando incluso interpretaciones disímboles que inducen a confusión. Si a esta falta de claridad legislativa, se añaden las soluciones que la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha formulado con respecto a las semejanzas y diferencias prácticas entre los conceptos de inexistencia y nulidad la confusión se hace mayor.

En materia mercantil, el Código de Comercio establece un principio semejante al existente en materia civil con relación a la forma: las obligaciones son válidas sin necesidad de formalidad especial, salvo los casos de excepción doctrinal referente al sentido que debe darse a la expresión "u otras leyes" del artículo 79, fracción 1, del Código de Comercio existe otro texto obscuro, con relación a las que pudiéramos llamar "solemnidades mercantiles". Tal es el caso del artículo 82 del propio Código de Comercio, conforme al cual, "... los contratos en que intervengan corredores quedarán perfeccionados, cuando los contratantes firmaren la correspondiente minuta de la manera prescrita en el título respectivo". ¿Quiere esto decir que si la minuta no ha sido firmada, el contrato no existe?; ¿o existe, pero no es "perfecto"?; ¿que significa para el legislador el verbo "perfeccionar"? La naturaleza ágil y dinámica del derecho mercantil induce a pensar que se trata solamente de una expresión poco feliz del legislador, quien difícilmente hubiera podido obstaculizar de esa manera el tráfico comercial.

Como quiera que sea, es evidente que por regla general, en la época actual, no exige la ley el cumplimiento de solemnidades, en el sentido que al vocablo le hemos atribuido. Sin embargo, cada día más, el legislador impone el cumplimiento de requisitos anteriores y posteriores a la celebración de los actos jurídicos: la tendencia actual se orienta hacia la exigencia de permisos y registros posteriores.

El problema estriba en las sanciones que se imponen por la inobservancia de los citados permisos y registros: desde meras multas, hasta nulidades, inoponibilidades, prohibición de repartir dividendos, hasta la inexistencia misma del acto.

Tal situación se aprecia en casos como los regulados por la Ley Federal de Reforma Agraria, el Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, la Ley del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y otras.

No se trata, estrictamente hablando, de solemnidades o formalidades; recordemos que éstas son la exteriorización misma de la voluntad en un acto jurídico; son la forma de ser del acto y por lo mismo se generan junto con el propio acto, no antes ni después, y buscan obtener seguridad y permanencia para éste.

En cambio, los permisos y registros mencionados son previos o posteriores al acto y buscan conceder al poder público mayor control sobre la vida de los ciudadanos.<sup>26</sup>

Bernardo Pérez Fernández del Castillo determina que se trata de solemnidad cuando la formalidad es un elemento de existencia. En algunos actos jurídicos como en el testamento y el matrimonio, la solemnidad es un elemento esencial, estructural de existencia o de existencia. La falta de solemnidad produce la inexistencia del acto.<sup>27</sup>

<sup>26</sup> VOZ SOLEMNIDAD. Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo P-Z. 9a. Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996. Pág. 2465.

<sup>27</sup> PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. Op. Cit. Pág. 27.

En opinión de Castrillón y Luna por tal entendemos el revestimiento que, de conformidad con la ley, debe contener el acto jurídico para ser existente.<sup>28</sup>

El autor de referencia cita las siguientes posturas doctrinales:

"Para Galindo Garfias el acto es solemne cuando por disposición de la ley, la voluntad del sujeto ha de ser declarada precisamente en la forma (y no de otra manera) que el derecho ha establecido. Agrega el autor que cuando falta la solemnidad prevista en la norma para ciertos actos, la voluntad del sujeto, a pesar de que exista desde el punto de vista psíquico, no tiene vida para el derecho, porque desde el punto de vista jurídico, la única forma establecida para exteriorizar la voluntad de los actos solemnes, es la vía de la solemnidad requerida, y es por ello que la solemnidad se eleva a la categoría de elemento esencial.

"Rafael de Pina dice que por solemnidad se entiende la formalidad exigida para la realización de ciertos actos jurídicos, como requisito imprescindible de su validez.

"Para Rojina Villegas la solemnidad en los contratos es aquella en la que la forma se ha elevado por la técnica jurídica, a un elemento esencial del contrato, de tal manera que si no se observa la forma, el contrato no existe, pero agrega que en el derecho mexicano no existen actos solemnes que así sean reconocidos por la ley.

"Para Bonnacase, son contratos solemnes aquellos en los que la forma se ha elevado por la técnica jurídica a un elemento esencial del contrato, que se trata del último refugio del formalismo, como condición de existencia del acto, de tal manera que si no se observa, el contrato no existe.

<sup>28</sup> CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 24.

Planiol y Ripert dicen que el contrato es solemne cuando la voluntad de las partes expresada sin formas exteriores determinadas, no basta para su celebración, porque la ley exige una formalidad particular, en ausencia de la cual, el consentimiento no tiene eficacia jurídica.<sup>29</sup>

## 1.5 ELEMENTOS DE VALIDEZ

Víctor Emilio Paredes Anchondo Los contratos tienen elementos de dos clases: esenciales y de validez. Los primeros afectan a su existencia y, los últimos, a su eficacia. Es decir, que si falta alguno de los elementos esenciales, el contrato será inexistente. Por el contrario, la ausencia de los elementos de validez, tan solo puede generar la nulidad del contrato, pero éste será existente."<sup>30</sup>

### 1.5.1 FORMA

Según se lee en el Diccionario Jurídico Mexicano en atención a la forma, los actos jurídicos se clasifican en: consensuales, formales y solemnes. Los primeros son aquellos que no requieren de formalidades en sentido estricto, de tal manera que el mero consentimiento expreso o tácito da validez al acto; los segundos son aquellos que requieren para su validez que el consentimiento sea expreso y escrito (por ejemplo, compraventa de inmuebles artículos 2317 a 2322 del Código Civil para el Distrito Federal); la última es formalidad escrita especial que afecta no la validez del acto jurídico sino su existencia, es pues un elemento esencial.

<sup>29</sup> Autores citados por CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 24.

<sup>30</sup> ANCHONDO PAREDES, Víctor Emilio. Contratos Civiles. Universidad Autónoma de Chihuahua, Chihuahua Chi., México 2003. Pág. 24.

Un acto jurídico realizado sin las formalidades exigidas por la ley esta afectado de nulidad relativa no siendo válido en tanto no revista la forma legal prevista, pero no impide que produzca provisionalmente sus efectos hasta que sea declarada la nulidad, de tal manera que el cumplimiento voluntario del acto entraña la ratificación tácita del mismo.

En atención al principio de la conservación del contrato, cualquiera de los interesados puede solicitar que el acto se otorgue en la forma prescrita por la ley cuando la voluntad de las partes conste fehacientemente (artículos 1832 a 1834 del Código Civil para el Distrito Federal).

Hay casos de forma indirecta en los que a pesar de no ser exigida por la ley, la falta de forma puede ser un obstáculo en la exigibilidad de las obligaciones que derivan del acto (por ejemplo, para promover el juicio de desahucio en los casos que no se exige contrato escrito es necesario promover diligencias preparatorias a fin de integrar el contrato en forma indirecta artículo 489 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal). En la doctrina francesa se conoce como formalidades habilitantes a la autorización judicial para que los cónyuges puedan contratar entre sí (artículo 174 Código Civil para el Distrito Federal).<sup>31</sup>

Marcelo Urbano Salerno apunta que desde el punto de vista metodológico, el Código Civil de Argentina dedica al tema un capítulo (el IV del Título 1 de la Sección III del Libro II), además de las reglas previstas al tratar acerca de los actos jurídicos (Título II, cap. III y Títulos III y IV, Sección II del Libro II), y sin perjuicio de varias normas dispersas que regulan ciertas cuestiones específicas.

<sup>31</sup> VOZ FORMA. Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo D-H. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996. 9a. Edición. Pág. 1483.

La forma no se considera un elemento esencial del contrato porque varía según la naturaleza del acto y lo estipulado por las partes. En la materia rige el principio de la libertad (artículo 974, Código Civil para el Distrito Federal), de modo que las personas pueden celebrarlo verbalmente o por escrito; en esta última hipótesis son libres de elegir la escritura pública, según cual fuese su interés (artículo 1186, Código Civil para el Distrito Federal).

La informalidad es producto del consensualismo predominante en nuestra época, que supera resabios de la antigüedad romana. Así como hoy día puede contratarse mediante una máquina o un aparato electrónico, también se exigen ciertos formularios y documentos típicos, lo que pone en lo escrito siempre se busca para dar certeza fenómeno se denomina neoformalismo.

Salvo cuando la ley impone una formalidad especial creando una excepción a la regla enunciada, los contratantes no están obligados a cumplir el rito solemne del instrumento público, cuya conveniencia, empero, resulta aconsejable.<sup>32</sup>

En opinión del autor son indudables las ventajas que ofrece un contrato escrito para la seguridad jurídica: proporciona la certeza del contenido de las cláusulas, en particular respecto de las prestaciones y de sus efectos; lo mismo puede decirse en cuanto a la fecha y el lugar de su celebración. Esto último es de gran importancia para la ley por aplicar y la jurisdicción a la que se someterá cualquier conflicto. Ese texto en soporte papel será legible, inalterable, reproducible y rubricado por las partes.

Esas ventajas se acrecientan cuando el documento es un acto auténtico que da fe por sí mismo como ser el otorgado ante escribano público- o que hubiese sido reconocido por los contratantes en juicio (artículo 1026, Código Civil para el Distrito Federal).

<sup>32</sup> URBANO SALERNO, Marcelo. Contratos Civiles y Comerciales. Oxford University Press. México 2002. Pág. 81.

En ambos casos operan algunos efectos de gran interés para un proceso: la eficacia del domicilio constituido en el instrumento, que desplaza al domicilio real para las notificaciones judiciales, y la posibilidad de seguir la vía ejecutiva para obtener el cumplimiento de la prestación debida.

Corresponde señalar que en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías el telegrama y el télex se equipararon al documento escrito.

Desde otro ángulo, las formas por satisfacer dependen a veces de exigencias de orden administrativo, fiscal y jurisprudencial de ineludible acatamiento.

Por último, rige el principio de que las formas y solemnidades de los contratos se rigen por las leyes del país donde se hayan otorgado, regla que el codificador enuncia en varias normas y que también sigue el Tratado de Montevideo de 1940. En caso de duda, se aplica la ley más favorable a la validez del acto.<sup>33</sup>

El artículo 78 del Código de Comercio dispone que en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en manera y en los términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados.

Se trata de la consensualidad de los contratos mercantiles que parece ser la norma en materia mercantil; así, el Código de Comercio no requiere formalidad alguna para el contrato de comisión, cuya única exigencia es que antes de su conclusión se ratifique por escrito, ni para la compraventa ni el préstamo; sin embargo, existen diversos contratos en los cuales se exige la forma por escrito, como ocurre para el contrato de transporte tanto terrestre como marítimo, el arrendamiento financiero, el reporto, el depósito, la prenda, el fideicomiso, el crédito refaccionario, el crédito de habilitación y avío entre otros.

<sup>33</sup> Ibidem. Pág. 82.

### 1.5.2 CAPACIDAD

La capacidad es un atributo esencial de toda persona física o jurídica para ser sujeto de derechos y obligaciones; el régimen en el que descansa la estructura en el orden público de protección. Asimismo, es una aptitud genérica que faculta a realizar todo acto siempre que no estuviese expresamente prohibido. De ahí que la capacidad sea la regla; la incapacidad, la excepción; en la especie, si hubiera conflicto de leyes de dos o más países por haber celebrado un convenio por regir en distintas jurisdicciones internacionales, la solución estriba en aplicar la ley del domicilio de las partes.

Los seres humanos son clasificados por el legislador en varias categorías según su grado de aptitud para establecer relaciones de derecho. Valga aclarar que la denominada muerte civil se eliminó de la legislación argentina por ser contraria a la Carta Magna (art. 103, CC) de nuestro país.

Los mayores de edad son plenamente capaces al cumplir 18 años. A partir de entonces gozan de libertad para obrar. En principio pueden celebrar cualquier tipo de contrato.

Los menores se agrupan en función del discernimiento que tengan para otorgar actos entre vivos, creadores de efectos patrimoniales; a saber:

- a) Adultos, de los 14 a los 18 años; en principio, ellos sólo pueden otorgar los actos autorizados por las leyes.
- b) Impúberes, desde su nacimiento hasta los 14 años, a quienes se califica de incapaces absolutos.



La minoría cesa al llegar la mayoría y, además, mediante la emancipación en virtud de matrimonio, dispensa de los padres o tutor, o autorización judicial. Dicha emancipación también puede concederse exclusivamente para ejercer el comercio con un régimen específico.

En principio se hallan facultados para administrar y disponer de sus bienes, salvo los adquiridos a título gratuito, aunque en caso de absoluta necesidad o ventaja evidente pueden recibir autorización judicial de hacerlo; sobre ellos pesa la prohibición de afianzar obligaciones a terceros para no poner en peligro su solvencia futura. A partir de los 18 años está permitido obligarse a trabajar y ejercer una profesión por cuenta propia.

Asimismo, son declaradas incapaces absolutos las personas por nacer, las dementes y las sordomudas que no saben darse a entender por escrito.

Sin perjuicio de ello, los incapaces pueden celebrar contratos por intermedio de sus representantes legales; en su contratación es parte necesaria el asesor de menores e incapaces, quien interviene para proteger los intereses de toda persona sujeta al régimen de la patria potestad, tutela y curatela.

Además, en algunas hipótesis se admite la validez de ciertos actos celebrados por un incapaz, como en el depósito, el mandato (cuando actúa en carácter de mandatario) y el comodato, amén de que un negocio útil pueda ser emprendido a su favor.

Jurídicamente se entiende como la aptitud legal de una persona para ser sujeto de derechos y obligaciones, o como la facultad o posibilidad de que esta persona pueda ejercitar sus derechos y cumplir sus

obligaciones por sí misma. Hans Kelsen considera al respecto, que debe entenderse por capacidad la aptitud de un individuo para que de sus actos se deriven consecuencias de derecho. Así, a la capacidad se le estudia desde dos aspectos diferentes: a) la de goce y b) la de ejercicio.

La capacidad de goce es un atributo de la personalidad que se adquiere con el nacimiento y se pierde con la muerte en virtud de la cual una persona puede ser titular de derechos y obligaciones. La capacidad de ejercicio es la aptitud que requieren las personas para ejercitar por sí mismas sus derechos y cumplir sus obligaciones; se adquiere con la mayoría de edad o con la emancipación y se pierde junto con las facultades mentales ya sea por locura, idiotismo, imbecilidad o muerte. Los sordomudos que no sepan leer y escribir, los ebrios consuetudinarios y los que hacen uso de drogas enervantes también carecen de capacidad de ejercicio (artículo 450 del Código Civil para el Distrito Federal).

El artículo 22 del Código Civil para el Distrito Federal después de especificar que la capacidad jurídica se adquiere con el nacimiento y se pierde con la muerte, amplía sus fronteras temporales determinando que, para los efectos del ordenamiento civil, un individuo entra bajo la protección de la ley y se le tiene por nacido desde el momento de su concepción, disposición que es complementada, para su perfeccionamiento, por el artículo 337 del Código Civil para el Distrito Federal, en el que se establece que, para efectos legales, sólo se tiene por nacido el feto que, desprendido enteramente del seno materno, vive 24 horas o es presentado vivo al Registro Civil.

La carencia de capacidad de ejercicio da lugar al concepto de incapacidad que siempre será excepcional y especial, por lo que no puede concebirse a una persona privada de todos sus derechos. Los incapaces, en los términos del artículo 23 del Código Civil para el Distrito Federal pueden ejercitar sus derechos o contraer y cumplir obligaciones por medio de sus representantes.

En los menores de edad, la incapacidad presenta grados. Es absoluta o total cuando el menor no ha sido emancipado. La emancipación hace salir parcialmente al menor de su incapacidad (artículos 641 y 643 del Código Civil para el Distrito Federal).

La capacidad de ejercicio, para los efectos de los actos jurídicos, tiene un doble aspecto: a) capacidad general, referida a aquella aptitud requerida para la realización de cualquier tipo de actos jurídicos, y b) la capacidad especial como la aptitud requerida a determinadas personas en la realización de actos jurídicos específicos, por ejemplo el arrendamiento, en donde al arrendador se le pide que tenga, además de la capacidad para contratar (general), el dominio o administración del bien materia del contrato (capacidad especial).

Las personas morales gozan también de una capacidad de goce y ejercicio, que adquieren al momento de constituirse como tales, sin embargo, su capacidad no es total, pues, por lo regular se ven afectadas con ciertas limitaciones, al respecto, el Código Civil para el Distrito Federal estipula, en su artículo 26, que las personas morales se encuentran limitadas por el objeto de su institución y por la naturaleza de su estatuto (artículo 28 del Código Civil para el Distrito Federal).

En algunos sistemas jurídicos se limita la capacidad de los extranjeros. A este respecto, el ordenamiento jurídico mexicano establece, en la fracción 1 del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los casos en que los extranjeros verán restringida su capacidad.

En derecho romano existían restricciones a la capacidad de ejercicio para los menores de edad, los dementes y para otras personas en razón del sexo y la religión entre otras causas. Asimismo los esclavos estaban

privados de capacidad de goce, como lo fueron, en un principio, los hijos de familia.<sup>34</sup>

### 1.5.3 OBJETO, MOTIVO, FIN LICITOS

Para que el contrato sea válido, es necesario que sea lícito. A contrario sensu, podemos decir que es ilícito el hecho que se realiza en contravención a las normas de orden público o bien a las buenas costumbres y puede acarrear la nulidad del contrato de manera relativa o bien absoluta.

En sentido general orden público designa el estado de coexistencia pacífica entre los miembros de una comunidad. Esta idea está asociada con la noción de paz pública, objetivo específico de las medidas de gobierno y policía.

En un sentido técnico, la dogmática jurídica con orden público se refiere al conjunto de instituciones jurídicas que identifican o distinguen el derecho de una comunidad; principios, normas e instituciones que no pueden ser alteradas ni por la voluntad de los individuos (no está bajo el imperio de la "autonomía de la voluntad") ni por la aplicación de derecho extranjero.

Estos principios e instituciones no son sólo normas legisladas. El orden público comprende además, tradiciones y prácticas del foro, así como tradiciones y prácticas de las profesiones jurídicas. Podría decirse que el orden público se refiere, por decirlo así, a la cultura jurídica de una comunidad determinada, incluyendo sus tradiciones, ideales e, incluso

<sup>34</sup> voz CAPACIDAD. Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo A-CH. 9a. Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996. Pág. 397.

dogmas y mitos sobre su derecho y su historia institucional. Si cabe una amplia metáfora podría decirse que orden público designa la idiosincrasia jurídica de un derecho en particular.

El orden público, como institución jurídica, se constituye de principios y axiomas de organización social que todos reconocen y admiten, aun cuando no se establezcan, aun cuando no se expresen ni se expliciten. El orden público es, se sostiene, una forma de vida jurídica.

El orden público constituye las ideas fundamentales sobre las cuales reposa la constitución social. Estas ideas fundamentales son, justamente las que se encuentran implicadas en la expresión orden público; un conjunto de ideales sociales, políticos, morales, económicos y religiosos cuya conservación, el derecho, ha creído su deber conservar.

De lo anterior se sigue que las leyes de orden público, no se refieren necesariamente, al derecho público, como opuesto al derecho privado. Existen, leyes de orden público que regulan instituciones del derecho privado las cuales son instituciones sociales fundamentales.

El orden público funciona como un límite por medio del cual se restringe la facultad de los individuos sobre la realización de ciertos actos o se impide que ciertos actos jurídicos validos tengan efectos dentro de un orden jurídico específico.

Concepto relativo a la conformidad que debe existir entre los actos del ser humano y los principios morales. Constituye un aspecto particular del orden público impreciso que comprende la valoración fundamental de determinados modelos de vida e ideas morales admitidas en una determinada época y sociedad. En ellas influyen las corrientes de pensamiento de cada época, los climas, los inventos y hasta las modas.

Jurídicamente se recurre a este concepto para eludir la puntualización y determinación en instituciones que pueden ser sutiles o cambiantes. El ordenamiento civil establece la ilicitud de los hechos y objetos materia de contrato o convenio cuando sean contrarios a las leyes de orden público o a las buenas costumbres. Así, el juzgador deberá valorar necesariamente el conjunto de principios ético-sociales que imperan en una sociedad al momento de declarar la nulidad de un acto por contravenir a las buenas costumbres.

Las buenas costumbres no se encuentran solamente en la ley civil, sino también en textos penales, etc., y se observan en la doctrina diversas tendencias para conceptuarlos:

- a) La tendencia empírica que intenta describir la evolución de las buenas costumbres.
- b) La tendencia idealista que explica la evolución en base a un ideal religioso o humano.

En algunos derechos positivos ha servido para reprimir algunas conductas como la lesión, el abuso del derecho.

#### 1.5.4 AUSENCIA DE VICIOS DE LA VOLUNTAD.

Dos elementos síquicos son básicos en la teoría del negocio Jurídico: el entendimiento y la libertad de decisión. Ambos deben concurrir en la formación de la voluntad negocial. Cuando la voluntad se ha formado sin que el declarante tenga conciencia de la realidad o no manifieste libremente su decisión, se dice que las causas que perturban a la voluntad en ese sentido se denominan vicios de la voluntad. Esas causas son tres: el error, el dolo y la violencia o intimidación. Cualquiera de ellas impide que surja una voluntad negocial idónea y aunque no impiden que nazca el negocio jurídico, lo hacen anulable.

Por vicios de la voluntad se alude a las causas que provocan que la se forme de manera defectuosa y el derecho positivo reconoce que el consentimiento puede ser viciado por que exista violencia, error, o bien que esté afectado de lesión.

Respecto a la invalidez de los contratos que se presenta cuando existen vicios en el consentimiento, dice Margadant que en el derecho romano, debían alegarse en la primera fase del juicio, *in jure*, para que el juez pudiera tenerlos en cuenta en la segunda y se reconoce ya desde entonces la distinción entre la nulidad absoluta, que vale por sí, y la anulabilidad que debía alegar la parte interesada.

Agrega que los vicios que podían acarrear la nulidad anulabilidad tenían relación con los sujetos, como en el caso de la incapacidad, o bien con el objeto, por imposibilidad física o jurídica o bien que afectaran el consentimiento, como en el caso del error, la lesión el dolo o la intimidación. Así como también en la causa, por inmoralidad de los motivos y finalmente, el incumplimiento en cuanto a la forma.

Dice también que el principio básico respecto a que una figura jurídica que nació como inválida, no puede obtener validez por circunstancias posteriores (*quae ab initio inutilis fuit institutio, ex post ipso convalere non potest*), que representa una manifestación de la tendencia preclásica al referir todos los efectos del negocio a un solo momento, el de su celebración, que encuentra paralelo en la tendencia de referir todos los efectos de la *actio* al momento de la *litis contestatio*.

No obstante, refiere el autor que tal regla tenía sus excepciones, porque si circunstancias exteriores devolvían su validez a un contrato originalmente inválido, podía convalidarse si una de las partes reparaba el vicio del consentimiento original de ratificación y podía también ocurrir que siendo un negocio jurídico no válido para la clase

que se deseaba, por conversión podía valer como otro tipo de acto jurídico.<sup>35</sup>

El Maestro Ignacio Galindo Garfias expresa en relación con los vicios del consentimiento que cuando la voluntad se ha formado sin que el declarante tenga conciencia de la realidad o no manifieste libremente su decisión se dice que las causas que perturban la voluntad en ese sentido se denominan vicios de la voluntad, y reconoce la existencia de tres, a saber; el dolo y la violencia o intimidación y agrega que cualquiera de ellas impide que surja una voluntad negocial idónea y aunque no impiden que nazca el negocio jurídico, lo hacen anulable.

Dice que el vicio de la voluntad entonces es todo elemento que interviene en la formación de ésta, privando al sujeto del conocimiento de la realidad (error, dolo), o en la libertad de decidir (violencia), Agrega que el vicio incide sobre la voluntad interna desviando la dirección que el sujeto, de no haber existido el vicio, habría impreso a su propia voluntad, y por consiguiente, a su exteriorización, y, el negocio así realizado, ha nacido en forma defectuosa, y entonces el derecho pone al alcance de las partes el instrumento jurídico necesario para privarlo de esos efectos, es decir, para invalidarlo por medio de la acción de nulidad.<sup>36</sup>

Señala por su parte Rojina Villegas que los vicios de la voluntad se caracterizan por originar una ineficacia jurídica y pueden referirse a la declaración misma o al resultado perseguido, agrega que en el primer caso la declaración puede ser falsa por tener un conocimiento inexacto o equivocado de las cosas o porque debido a una expresión infiel o torpe, se manifieste lo que en realidad no se quería manifestar y que también puede el sujeto verse coactado o presionado al declarar su voluntad de tal suerte que en realidad no se proponía hacer manifestación alguna o por lo menos en los términos en que fue hecha según ocurre en los casos de violencia.

<sup>35</sup> ENCICLOPEDIA JURÍDICA MEXICANA, Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM. México 2004. Págs. 977 a 980.

<sup>36</sup> GALINDO GARFIAS, Ignacio. Derecho Civil. Editorial Porrúa. México 2005. Pág. 228.



Agrega que puede faltar la voluntad en la declaración cuando el error es destructivo o bien cuando la violencia es en tal forma grave que el sujeto declare lo que en manera alguna ha querido declarar o inclusive, lo contrario a aquello que quería manifestar y dice que en cuanto a la voluntad en el resultado que la parte se proponga alcanzar, pueden existir vicios que la afecten como en los casos de simulación en los que se aparenta un resultado que no es el deseado por el autor del acto jurídico bien, en la reserva mental, cuando el sujeto declara algo distinto de lo que quiere.<sup>37</sup>

Para Luis Muñoz por vicios de la voluntad se alude a las causas extrañas a la persona que impelen a ésta a hacer una declaración de voluntad que de buen grado y conscientemente no hubiera hecho.

Agrega que el derecho, al exigir la voluntad y su manifestación como condición obligada para la existencia de un negocio jurídico, quiere que la voluntad sea espontánea y que la persona capacitada para hacerla se produzca de un modo libre y concorde con su tendencia volitiva y si esto no acontece, la voluntad manifestada carece de valor ante el derecho, como generadora de relaciones jurídicas y mucho menos como elemento válido del negocio jurídico.<sup>38</sup>

Sánchez Medal señala que aunque exista el consentimiento en un contrato puede ser deficiente por falta de libertad, esto es, por un vicio que afecte a la inteligencia (error, dolo); por un vicio que afecte a la voluntad (violencia), o por un vicio que afecte a una y a otra facultad (lesión).<sup>39</sup>

<sup>37</sup> ROJINA VILLEGAS, Rafael. Op. Cit. Pág. 137.

<sup>38</sup> Autor citado por CASTRILLON Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 31.

<sup>39</sup> SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. Op. Cit. Pág. 52.

Dicen Planiol y Ripert respecto a los vicios del consentimiento y su consecuencia jurídica que si el consentimiento está absolutamente destruido por una causa cualquiera, ninguna existencia tiene el contrato; nada se ha hecho, lo que existe no es sino una vana apariencia, un mero hecho; el acto jurídico es inexistente. Si el consentimiento se ha dado realmente pero bajo la influencia de una causa que lo priva de su libertad, está viciado; el acto jurídico existe, pero es anulable.<sup>40</sup>

Respecto al análisis doctrinal de los elementos de validez y de existencia de todo contrato mercantil y con el objeto de situar a todos en un concepto integral, sostengo se trata de un acuerdo de voluntades con el fin especulativo, para transferir la propiedad o la posesión de bienes muebles o inmuebles y de bienes inmateriales, que se encuentren en el comercio y que sean posibles física y jurídicamente, requiriéndose para validez y eficacia de dicho acuerdo de voluntades, que el mismo se haya expresado de manera libre y exenta de vicios del consentimiento.<sup>41</sup>

## 1.6 CLASIFICACIÓN

El autor Arturo Díaz Bravo los clasifica en **Contratos traslativos** a la compraventa, las compraventas especiales, el suministro, la suscripción, la consignación mercantil o contrato estimatorio y el autofinanciamiento. **Contratos de crédito** al arrendamiento financiero y factoraje. **Contratos de servicios** al transporte, la comisión mercantil, la agencia, la correduría privada o corretaje. **Contratos aleatorios** al seguro. **Contratos de garantía** la fianza y la prenda. **Contratos sobre bienes inmateriales** la transferencia de tecnología, la franquicia y la edición. **Contratos asociativos o de colaboración** la asociación en participación y la concesión.

<sup>40</sup> "Autor citado por CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Págs. 31y 32.

<sup>41</sup> DIAZ BRAVO, Arturo Contratos Mercantiles. Oxford University Press. México 2002. Págs. VIII a XV.

## CAPÍTULO SEGUNDO EL CONTRATO MERCANTIL Y LA GLOBALIZACIÓN

### 2.1 CONCEPTO DE GLOBALIZACIÓN

Marcelo Kacowitz menciona que la Globalización, es un concepto que pretende describir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socio-económicas o culturales. Surge como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-culturales.

La caída del Muro de Berlín y la desaparición del bloque comunista ha impuesto una acusada mundialización de nuevas ideologías, planteamientos políticos de "tercera vía", apuestas por la superación de los antagonismos tradicionales, como "izquierda-derecha", e incluso un claro deseo de internacionalización de la justicia. En todos los países crece un movimiento en favor de la creación de un tribunal internacional, validado para juzgar los delitos contra los derechos humanos, como el genocidio, el terrorismo y la persecución política, religiosa, étnica o social.<sup>42</sup>

Los medios de comunicación han reducido las distancias físicas y han hecho que tiempos diferentes sean vividos al unísono ante las pantallas de televisión o ante un determinado producto de consumo. La globalización es un fenómeno nuevo y aún resulta difícil calcular sus consecuencias para el siglo XXI. Sin embargo, hay tres campos en los que su influencia se acentúa notablemente: la economía, la política y la cultura.

<sup>42</sup> KACOWITZ, Marcelo. Globalización y pobreza. Editorial Ediar. Buenos Aires Argentina 1999. Pág. 529.

La globalización tiene su ámbito más preciso en el mundo de la economía, sobre todo en los niveles comercial, financiero y organizativo, donde funciona ya de un modo eficaz. La globalización económica supone una absoluta libertad de intercambio. Con ella, la producción de mercancías sólo se encuentra limitada por ventajas físicas o geográficas; las empresas se encuentran organizadas de un modo muy flexible para que tengan mejor acceso a los mercados globales; al tiempo que el mercado financiero se halla descentralizado, tiene un carácter instantáneo y escapa a la influencia de los gobiernos.

En el ámbito de la política, la globalización afecta a la estructura de los gobiernos y de las decisiones políticas. En un mundo global, la soberanía de los estados parece debilitarse, se crean múltiples centros de poder y las organizaciones internacionales ven incrementada de forma notable su importancia. La cultura se ve afectada de múltiples formas por el proceso de globalización. La creación de grandes símbolos tiene un carácter mundial. Hay una tendencia a la diversidad cultural y al triunfo de un cosmopolitismo que va más allá de los propios estados. La información no tiene un único origen local y se difunde de un modo muy veloz a todo el mundo. 43

En términos generales, la globalización es analizada desde posiciones tecnoeconómicas, socioeconómicas, políticas, geopolíticas, partidistas, religiosas, etc. No obstante, existen rasgos comunes a todas las interpretaciones, en el sentido de ver en la globalización una etapa avanzada de la división internacional del trabajo, la cual se caracteriza por una mayor interacción e interdependencia de los factores y actores que intervienen en el proceso del desarrollo mundial.

43 FERRER, Aldo. Economía Internacional contemporánea. Fondo de Cultura Económica. México 1983. Pág. 18.

El origen es relativo sencillo. El gran desarrollo de las comunicaciones en los últimos tiempos, en especial la televisión y las comunicaciones electrónicas vía satélites e internet han hecho que se conozca, prácticamente para toda la población mundial, amén de su origen social, todo lo que pasa en el mundo en el mismo momento que ocurre. Esto sucede no solo en las noticias, sino para todo producto nuevo que se sale al mercado e inclusive hay cada vez más acceso a cualquier k área del conocimiento humano.<sup>44</sup>

Según Carlos María Vilas, las posibles definiciones del concepto de globalización deben incluir:

Intensificación de las relaciones económicas, políticas, sociales y culturales a través de las fronteras;

El período histórico iniciado tras el fin de la Guerra Fría;

La transformación del mundo por la anarquía de los mercados financieros.

La globalización, ha hecho perder sentido a todos los aparatos categoriales -económico, político, social e ideológico- que articulaban el pasado inmediato, y ha desplazado al ser humano del papel de protagonista de la historia. El mundo ya no es exclusivamente un conjunto de naciones, sociedades nacionales, estados-naciones, en sus relaciones de interdependencia, dependencia, colonialismo, imperialismo, bilateralismo, multilateralismo"; su centro ya no es principalmente el individuo, tomado singular y colectivamente, como pueblo, clase, grupo, minoría, mayoría, opinión pública.<sup>45</sup>

<sup>44</sup> FERRER, Aldo. Op. Cit. Págs. 19 a 21

<sup>45</sup> VILAS, Carlos María. El Estado en la Globalización. UNAM. México 2000. Pág. 54.

El citado estudioso menciona que uno de los estudios más representativos de los puntos de vista predominantes sobre el capitalismo contemporáneo, Los límites a la competitividad, publicado por el Grupo de Lisboa, se identifican en la literatura existente siete "tipos de globalización, con sus correspondientes teorías. Vale la pena enumerarlas: (-1,1La "globalización de las finanzas y del capital" que supone la desregulación de los mercados financieros, la movilidad internacional del capital y el auge de las fusiones de las empresas multinacional-es; 11 "globalización de los mercados y estrategias, y especialmente de la competencia", basada en la unificación de actividades empresariales, el establecimiento de operaciones integradas y de alianzas estratégicas a escala 1,) mundial7; La globalización de la tecnología, de la investigación y desarrollo y de los conocimientos correspondientes", a raíz de la expansión de las tecnologías de la información y la comunicación consideradas como "enzima esencial" que facilitan el desarrollo de redes mundiales en el seno de una compañía y entre diferentes compañías (la globalización como pro)ceso de universalización del 'toyotismo' en la producción); C4 La "globalización de las formas de vida y de los modelos de consumo" (globalización de la cultura), asociada a la transferencia y el trasplante de formas de vida dominantes, la "igualación" de los medios de consumo, la transformación de la cultura en "alimentos culturales" y en "productos culturales", la aplicación del Gatt a los intercambios culturales y la acción (5\ planetaria de los medios de comunicación; la globalización de las competencias reguladoras y de la gobernación", vinculada a la disminución del papel de los gobiernos y parlamentos nacionales y a los intentos de diseño de una nueva generación de normas e instituciones para el gobierno del mundo; La "globalización de la unificación política del mundo", asentada en la integración de las sociedades mundiales en un sistema político y económico liderado por un poder central; y)La "globalización de las percepciones y la conciencia planetaria", derivada del desarrollo de procesos culturales centrados en la idea

de "una sola Tierra" y de movimientos que promueven el concepto de "ciudadano del mundo".

Como colofón, el autor declara que "ninguno de los anteriores tipos de globalización ilustra del todo satisfactoriamente la naturaleza del proceso; de ahí que ningún especialista pueda pretender estar más cerca de la verdad que los demás".<sup>46</sup>

Oswaldo Martínez apunta:

"La globalización de la economía mundial no es una mentira ni una perversa invención transnacional."

"Es un proceso objetivo del capitalismo de nuestros días, pero en modo alguno equivale al triunfo universal y definitivo de ese sistema, ni a la abolición de las contradicciones entre clases sociales o entre países o regiones, ni a la cancelación de las transformaciones revolucionarias, ni tampoco a la inevitable adopción, como camisa de fuerza, por todos los países, de un cierto patrón de conducta en su política interna y externa. En nuestra opinión, la esencia de la metamorfosis histórica que se intenta captar con el término "globalización" puesto de moda tras la bancarrota de la URSS y el campo socialista europeo, se expresa adecuadamente con la idea de la transnacionalización desnacionalizadora del capitalismo monopolista de Estado".<sup>47</sup>

El autor Rey Acosta Barradas expresa que la globalización en México ha traído beneficios económicos para empresas y consumidores. Sin embargo, estos beneficios no han sido completos ni parejos para todos, hasta ahora sólo un pequeño grupo de empresas ha alcanzado los niveles de competitividad adecuados para participar como agentes económicos importantes en el comercio internacional.

<sup>46</sup> Ibidem. Págs. 55 y 56

<sup>47</sup> MARTÍNEZ, Oswaldo. Globalización y Desarrollo. La Habana Cuba 1999. Págs. 12 y 13.

Muchos países en desarrollo, como México, están esperando que esta nueva ola del desarrollo económico basada en la información, tenga el potencial suficiente para acelerar los 'procesos de crecimiento y desarrollo de sus economías.<sup>48</sup>

El modelo de sustitución de importaciones estuvo vigente por más de cuarenta años. Muchas generaciones crecieron hasta la madurez bajo esta cultura. De hecho, la mayoría de la población económicamente activa e inactiva, así como la "clase comercial y empresarial fueron, en algún sentido "educados" bajo los principios impuestos por este modelo. Ello ha hecho que el legado heredado del pasado haya dejado muy profundas que ahora aparecen como obstáculos difíciles de superar. Así las cosas, la adopción e implementación nueva estrategia económica es desafiada diariamente por pasado. De hecho, su éxito dependerá en gran medida de tan rápido los mexicanos seamos capaces de abandonar "malos" hábitos y adaptar nuestra cultura, tradición y esfuerzos al nuevo modelo. Con la globalización, el concepto competitividad ha cambiado de significado e importancia. La calidad, la eficiencia y la productividad son los nuevos ingredientes que le dan vigencia y factibilidad.<sup>49</sup>

## 2.2 CARACTERÍSTICAS

PARA Carlos María Vilas la globalización tiene al menos tres dimensiones: la real, la ideológica y la política. Es decir; hay una realidad de la globalización, medible más o menos directamente, que como tal hecho objetivo implica el convertirse en objeto, de análisis científico. Se trata aquí de descubrir y analizar la actividad económica que se realiza en y para un marco (o mercado) supranacional, que implica decisiones, tomadas por agentes no definidos por su carácter nacional, y que está regulada por

<sup>48</sup> Ibidem. Págs. 270 y 271.

<sup>49</sup> Idem. Págs. 271 y 272.



Mecanismos inaccesibles o inmanejables por las instituciones u organismos definidos a escala local, nacional o regional.

Asimismo, existe el planteamiento de que la globalización de nuestros días se manifiesta en dos dimensiones: núcleo y entorno. El núcleo está representado por el poder en la competencia internacional de alta competitividad con gran dinamismo tecnológico, en el cual se encuentran los países desarrollados que reciben los beneficios mayoritariamente. En el entorno se ubican los países del Tercer Mundo que están obligados a abrirse a esta corriente en busca de la supervivencia y crecimiento, pero que nunca se benefician en correspondencia a sus esfuerzos y perciben grandes y negativos impactos sociales con deformación de sus economías a consecuencia de la manipulación desde el núcleo y para el núcleo.

Indiscutiblemente en ambas dimensiones tiene lugar la existencia de factores adversos, unos que se benefician y otros que sufren efectos sociales negativos. La agudización de las desigualdades económicas resultantes constituye la fuente de la incubación del germen desestabilizador a largo plazo, siendo prudente y beneficioso para los países del Primer Mundo en primera instancia, crear la conciencia al respecto, y contribuir con el diseño de nuevos esquemas y estructuras económicas globales con enfoques humanistas y sustentables que permitan un equilibrio general y beneficien la relación norte-sur recíprocamente.<sup>50</sup>

Contradictoriamente los propios países desarrollados que abogan por la apertura del mercado instrumentado por la globalización neoliberal no aplican tal mandato, lo que demuestra una vez más la manipulación ideológica neoliberal de nuestros días y el papel decisivo de las economías nacionales, a pesar de las apariencias contrarias que se pretenden mostrar.<sup>51</sup>

<sup>50</sup> VILAS, Carlos María. Op. Cit. Págs. 71 y 72.

<sup>51</sup> Ibidem. Págs. 74 a 76,

Por su parte Aldo Ferrer precisa que la adopción de la nueva estrategia económica significó para México el desmantelamiento y eliminación de muchas de las instituciones y reformas que emanaron de la revolución mexicana. De hecho, el requerimiento necesario de la reestructuración económica y política para hacer esta estrategia económica factible, exigió un juego de reformas interiores que, en la práctica, transformaron la vieja estructura institucional en un medio ambiente institucional "más apropiado". En este sentido, al final de 1991, los últimos remanentes del programa de reforma agraria fueron prácticamente eliminados; se vendieron empresas públicas al sector privado; se llevó a cabo una extensa reducción de las ya de por sí limitadas provisiones de bienestar social y se realizó una "venta de fuego" de algunos recursos públicos, entre otras cosas. Algunos cambios importantes también se han estado percibiendo en lo que corresponde a la conceptualización y funcionalidad del Estado y gobierno. El viejo modelo de un Estado económicamente activo apoyado por un gobierno federal fuerte y un sistema político unipartidista, al parecer, no es más la moda en México.

El nuevo paradigma le da al Estado un papel de "guía" en el proceso económico, con responsabilidad mayor sólo en aquellas áreas consideradas como "estratégicas", y donde el gobierno es ahora visto como un agente de seguridad económica. En este nuevo esquema, la idea de un nuevo federalismo y la descentralización económica son acciones estratégicas que se espera contribuyan estimular el crecimiento económico a nivel regional y local.<sup>52</sup>

Acosta Barradas establece que en una estrategia económica orientada hacia el mercado, son justamente las fuerzas del mercado

<sup>52</sup> FERRER, Aldo. Op. Cit. Págs. 35 y 36.

las principales responsables del crecimiento económico generado; sin embargo, aun en este caso, el gobierno tiene un papel importante que desempeñar al ayudar a generar capacidades socioeconómicas y de infraestructura que permitan acelerar un proceso de desarrollo económico equilibrado y sostenido. Sus contribuciones a la generación y creación de externalidades favorables para la implementación de esta estrategia, podrían llegar a significar la diferencia y representar el éxito o fracaso de la estrategia económica.<sup>53</sup>

### 2.3 EFECTOS

En opinión de Aldo Ferrer, la globalización no puede verse como algo perverso, maligno y mucho menos que esté referida solamente a los problemas económicos porque globalización también se refiere al conocimiento (Internet es un reflejo de ello), a la cultura, política, a la protección del medio ambiente, a la fraternidad, cooperación, unidad e integridad entre países y personas. Lo cierto es que la globalización como realidad objetiva concreta tiene sus raíces históricas a partir del siglo XV con el descubrimiento, conquista y colonización de América y la llegada de los portugueses a Oriente, o sea, la presencia de los europeos en África, Asia y el nuevo mundo integró y dio lugar a un mercado intercontinental que fue dando lugar progresivamente a la internacionalización del capital.

Por tanto la globalización real que se manifiesta en la actualidad en los albores del 2000 es una nueva etapa, asistida por los significativos avances científico-tecnológicos, con su base y explicación en el antiguo proceso de internacionalización del capital. Ella no constituye un fenómeno sin antecedentes, por el contrario, aunque tiene nuevos mecanismos, mantiene la tendencia internacional del capital. Este proceso de globalización de la

<sup>53</sup> ACOSTA BARRADAS, Rey. Op. Cit. Págs. 275 y 276.

economía a escala universal constituye la homogeneización de las políticas y las economías, que se caracteriza en lo fundamental por la competitividad internacional que genera el incremento acelerado del comercio que sobrepasa las fronteras nacionales provocando una caída de las barreras que existían con relación a la inversión de capitales y mercancías".

Además, se significa que la globalización descansa en lo esencial en los adelantos de la ciencia y la tecnología en el ámbito mundial, por el logro de nuevos productos de bajos costos y altos beneficios con una rápida recuperación del capital desembolsado.<sup>54</sup>

Haciendo un enlistado de las características que dan forma y contenido al fenómeno de la globalización, podríamos considerar las siguientes:

La naturaleza económica

. Los contenidos básicos del concepto

. La ubicación temporal

. Los signos distintivos que definen a la globalización, y Los actores centrales de esta dinámica.<sup>55</sup>

La naturaleza económica. Puede señalarse que la naturaleza que da origen a la dinámica globalizadora que hoy se experimenta en grandes regiones del mundo, responder a la lógica tanto de las nuevas relaciones sociales de producción, como a la división internacional del trabajo que caracterizan al sistema capitalista de los últimos treinta años.

Los contenidos básicos del concepto. En esta perspectiva, una noción general asociada a la globalización podría vincularse con la

<sup>54</sup> FERRER, Aldo. Op. Cit. Págs. 60 y 61.

<sup>55</sup> Ibidem. Págs. 70 y 71.

tendencia del sistema capitalista, de finales de siglo a la internacionalización, homogeneización complementación de los sistemas productivos, financieros y comerciales en los países del orbe, en un marco de formación de bloques regionales económicos. Con el propósito de conquistar y expandir los mercados en las diversas áreas geográficas del mundo.

Ubicación temporal. El fenómeno de la globalización no es nuevo en el mundo e incluso llegan a hacer referencia al descubrimiento de América como uno de los acontecimientos históricos que en mayor grado propiciaron la internacionalización de las relaciones económicas entre los países. En este sentido, la etapa del mercantilismo, la Revolución Industrial y la ola industrializadora de finales del siglo pasado y principios de este también contribuyeron a internacionalizar las relaciones económicas.

Los signos distintivos de la globalización. En esta tesitura valdría la pena preguntarse, ¿qué es lo que distingue a las relaciones económicas internacionales de hoy o a las llamadas relaciones globalizadoras, de aquellas que las antecedieron? Sin lugar a dudas, cuatro son los elementos que distinguen a este tipo de relaciones, de las cuales el concepto "globalización" pretende dar cuenta:

Para los países en desarrollo el efecto ha sido totalmente opuesto, al no poseer los recursos necesarios para investigar y desarrollar, no han podido innovar y por ende sus productos han quedado rezagados y poco a poco están siendo sustituidos por aquellos producidos en los países desarrollados con el efecto de cierre de fábricas, al no poder competir con los bienes y servicios importados y el resultado ha sido menos producción, más desempleo, esto ha llevado a mayores importaciones, y a una relación de intercambio desfavorable en el comercio internacional al depender cada vez más

en sus exportaciones de materia primas e importar productos manufacturados, igual que hace 100 años .y esto ha llevado a un decrecimiento económico general con el resultado de un mayor empobrecimiento para éstas naciones.

Aunque los países, o más precisamente las empresas, estén dispuestas a invertir, precisan de ciertas garantías básicas o reglas del juego estable para que transfieran recursos hacia estos países. La inversión extranjera es esencial para el desarrollo, no sólo por la necesidad de recursos financieros, sino más importante aún, por la necesidad de nuevas tecnologías y recursos humanos altamente capacitados para poder competir a nivel mundial. Estas garantías abarcan no sólo las áreas económicas, sino en general toda las estructuras de la sociedad. La inversión extranjera necesita de estabilidad política.

Cuando hablamos de estabilidad política no nos referimos a que necesariamente tiene que existir un régimen de tipo democrático, los inversionistas, ya sean de origen nacional o extranjero, lo que buscan es que no existan posibilidades de cambios bruscos. Requieren seguridad para sus inversiones, cualquier sistema político que le garanticen reglas del juego estable es suficiente para ellos.

Estas reglas del juego abarcan estabilidad tanto en el área política como social como jurídica como sindical. Algunos sistemas políticos antidemocráticos garantizan ésta estabilidad y lamentablemente ciertos sistemas de democracias frágiles no la garantizan debido a constantes cambios en éstas áreas. Es un hecho que el gran capital, en general, no busca la justicia social y el respeto a los derechos fundamentales del hombre, sino la obtención de utilidades sobre sus inversiones. Indudablemente en sistemas de democracias estables donde existen libertades garantizadas para todas las capas de la población, amen de su poder económico, donde las relaciones de poder entre gobierno, capital y sindicatos son mas equilibradas,

estas condiciones se cumplen mejor y por ende y por ende el capital prefiere invertir en estas naciones.

Para Rey Acosta Barradas, existe una relación directa entre libertades individuales y libertades económicas. Al haber más libertades individuales la consecuencia son más libertades económicas. Esto se debe a que existe más competencia y más posibilidades de participación para los pequeños y medianos inversionistas.

La evaluación y supervisión de una estrategia económica como la implementada por México en los últimos quince años exige atención. El conjunto de reformas económicas y políticas puestas en operación ha generado importantes flujos de información sobre la reestructuración económica de la nación que no está siendo analizada y evaluada con el ritmo y velocidad con que está siendo generada. Los impactos de corto plazo emanados de las nuevas políticas han resultado en verdaderos desafíos para la población mexicana. Confusión e incertidumbre masiva y generalizada caracterizan al proceso de transición, y un mayor escepticismo acerca de los beneficios reales y la efectividad de esta estrategia económica para mover el desarrollo, ha Invadido la mente de todos los mexicanos.<sup>56</sup>

#### 2.4 NATURALEZA JURÍDICA

Frente a la globalización, el Estado mexicano ha realizado el intervencionismo económico, y su despliegue bajo la forma de un Sistema Nacional de Planeación Democrática, se constituyen y regulan en México de acuerdo a las normas de la Constitución de 1917.

<sup>56</sup> ACOSTA BARRADAS, Rey. Op. Cit. Págs. 277 y 278.

Además se han agregado las reformas y adiciones sancionadas en febrero de 1983 respecto a los artículos 25, 26, 27, 28, y los incisos D), E) y F) adicionados a la fracción XXIX del 73.

Dichas reformas constitucionales promovidas por el Ejecutivo Federal, así como la expedición de la Ley de Planeación, publicada el 5 de enero de 1983 en el Diario Oficial de la Federación, han establecido los principios rectores de las actividades, las líneas generales y bases organizativas para el funcionamiento del Sistema Nacional de Planeación Democrática.

#### ARTÍCULO 25 CONSTITUCIONAL

En nuestra máxima ley se dispone en el artículo 25:

"Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad, protege esta Constitución.

Dos elementos fundamentales en las actividades prioritarias consistentes en la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, el trabajador urbano y el del campo, fueron interés y objeto de la atención estatal.

Así se abandonó el liberalismo clásico y se adoptó una participación activa del Estado en la vida económica del país. No obstante que lo anterior constituye el gran logro del Constituyente de 1959, la historia posterior de México ha señalado la ingente necesidad de que el Estado alcance una mayor participación en el desarrollo económico de la nación.



Para cumplir tal propósito, se requería satisfacer y armonizar dos supuestos igualmente importantes: respetar la decisión de los constituyentes del 17 que habían consagrado las bases para que surgiera un sistema de economía mixta, por un lado, y dar curso a la necesidad de otorgar una mayor participación al Estado en los fenómenos económicos, empero no como totalizador o dictador de todos ellos, Por desarrollo económico se entiende el crecimiento de nuestra actividad económica y social y, por lo tanto, la capacidad nacional par crear riqueza y distribuirla equitativamente entre la población.

La orientación, para el caso de México, está prevista en artículos 25, 26 y 28 bajo los siguientes rubros:

- a) Participación de los sectores público, social y privado, con responsabilidad social, al desarrollo económico nacional y, también, en el impulso y organización de las áreas prioritarias del mismo.
- b) b) Exclusividad del sector público en todo lo referente a las áreas estratégicas señaladas en el artículo 28, párrafo cuarto, como son acuñación de moneda, correos, telégrafos, radiotelegrafía, "satélite" y emisión de billetes.
- c) c) Apoyo e impulso, con criterios de equidad social y productividad, a las empresas de origen social y privado, pero con ciertas modalidades

Cuando se trate de países en desarrollo, la planeación habrá de tener como meta el aumento de la mano de obra dedicada a la industria y a los grandes servicios y reducir la ocupada en las actividades primarias, tan generalizada hoy día.

Dentro de una economía mixta -como en México-, en donde compiten por la supremacía económica sector privado y sector público, no se debe descartar la planeación económica.

Como el móvil básico de una economía planificada es el aumento máximo del ingreso nacional -pero distribuido equitativamente, México no podía prescindir de ella y no prescinde, puesto que nuestra Constitución la autoriza y la ley respectiva la reglamenta.

#### ARTÍCULO 26 CONSTITUCIONAL

„ Se prevé en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 26.

"El Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la nación.

"Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y los programas de desarrollo. Habrá un plan nacional de desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.

"La ley facultará al Ejecutivo para que establezca los procedimientos de participación y consulta popular en el sistema nacional de planeación democrática, y los criterios para la formulación, instrumentación, control y evaluación del plan y los programas de desarrollo. Asimismo determinará los órganos responsables del proceso de planeación y las bases para que el Ejecutivo Federal coordine mediante convenios con los gobiernos de las entidades federativas e induzca y concierte con los particulares las acciones a realizar para su elaboración y ejecución.

En el sistema de planeación democrática, el Congreso de la Unión tendrá la intervención que señale la ley."

Este artículo ordena al Poder Público organizar un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional. Democrática porque en la elaboración del plan participan los diversos sectores que en México existen, los cuales se agrupan en tres categorías: obrero, campesino y popular. Los programas de la Administración Pública Federal se sujetarán, en forma obligatoria, al Plan Nacional de Desarrollo.

#### ARTÍCULO 27 CONSTITUCIONAL

Se dispone en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el artículo 27:

"La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional, corresponde originariamente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo la propiedad privada.

"Las expropiaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización.

"La nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública, cuidar de su conservación, lograr el desarrollo equilibrado del país y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural y urbana.

## CAPÍTULO TERCERO

### EL CONTRATO MERCANTIL JOINT VENTURE

#### 3.1 ANTECEDENTES

Mario De la Madrid Andrade ofrece la siguiente panorámica respecto a los antecedentes del contrato mercantil objeto de este trabajo de investigación:

"Le Pera señala que las palabras joint venture son abreviaturas de la expresión joint adventure, que apareció para denominar a la organización de los gentleman-adventurers, quienes realizaban el comercio marítimo en la época de la colonización británica de nuevos territorios.

"Por su parte, Martojell sostiene que el término joint venture se empleó en Escocia desde principios del siglo XIV, para designar una partnership, figura societaria en la que la responsabilidad de sus miembros se limitaba a la operación que habían decidido realizar. De acuerdo con Barbieri, éste es el origen de la figura.

Como se conoce en la actualidad, el joint venture es, en realidad, una creación de los tribunales estadounidenses. Podríamos afirmar que son dos vertientes diferentes las que determinan, en ese ámbito, el surgimiento del joint venture, ambas caracterizadas por su vinculación con la partnership y la existencia de un objeto específico, como elemento de la relación que se denominó con ese nombre".<sup>57</sup>

<sup>57</sup> Autores citados por DE LA MADRID ANDRADE, Mario. El joint venture y los negocios jurídicos relacionados. Editorial Porrúa. México 2008. Pág. 3.

De lo explicado se entiende que el joint venture es una figura del Derecho Marítimo para transformarse en un aspecto meramente mercantil.

Sigue el autor en mención mencionando que la partnership es una figura semejante a la sociedad civil y a la sociedad en nombre colectivo de la legislación mexicana. Se define como una asociación de dos o más personas para realizar, como condueños, un negocio con fines de lucro.

La primera vertiente parte del caso de dos comerciantes, Mr. Ross y Mr. Willet, que fue resuelto en 1894 por los tribunales de Nueva York. Estas personas acordaron comprar un cargamento de azúcar con la finalidad de revenderlo y obtener una utilidad por la operación, la que se repartirían. Con base en ese acuerdo, Ross compró el azúcar a nombre propio, pero no pudo revenderla sino hasta nueve años después, lo que ocasionó pérdidas importantes. Entonces Ross reclamó a Willet que afrontara parte de las pérdidas, por lo que lo demandó ante su negativa. El argumento del demandado fue que no había existido ninguna partnership entre ellos, por lo que, sobre el punto, los tribunales dijeron:

Una joint adventure es una partnership limitada, no limitada en cuanto a la responsabilidad, según el sentido legal de esta expresión, sino limitada en cuanto a su alcance y duración y bajo nuestro derecho partnership y joint adventure están gobernadas por las mismas reglas.<sup>58</sup>

Según de la Madrid:

<sup>58</sup> DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Pág. 4.

"La segunda vertiente se vincula con la participación de corporations en relaciones de partnership. Una corporation es similar a la sociedad anónima del Derecho mexicano.

"Según Le Pera, la capacidad de las corporations estaba estrictamente limitada a su objeto social, por lo que los actos realizados fuera de éste se regían por la doctrina de la actuación ultra vires, una de cuyas aplicaciones "era la prohibición de que una corporation participara en una partnership", pues se consideraba que la corporation podía quedar involucrada en operaciones que no formaran parte de su objeto social, debido a que la partnership carecía de restricciones en cuanto a su objeto.

Además, la facultad de los administradores en una corporation estaba limitada a los actos necesarios para alcanzar el citado objeto social, el que "debía ser logrado a través de los órganos y funcionarios previstos en el instrumento de autorización o creación". Si la corporation participaba en una partnership, podría quedar obligada por la actuación de personas distintas de sus órganos estatutarios, pues en la partnership todo partner tiene implícita la facultad de administración".<sup>59</sup>

Castrillón y Luna explica que las nuevas tendencias de desarrollo empresarial que se han abierto en el mundo nos presentan en el contrato de empresa conjunta, un esquema que permite realizar operaciones comerciales de riesgos compartidos entre empresarios nacionales y extranjeros.

<sup>59</sup> DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Pág. 4.

Así, surge la figura emanada de la práctica norteamericana denominada joint venture o empresa conjunta, que por lo que al empresario extranjero se refiere, le permite aprovechar materia prima y mano de obra barata, así como mercados para la exportación de productos y venta de tecnología; y respecto del empresario nacional, dicha unión conjunta le permite en un desarrollo compartido, adquirir tecnología de punta, y con el ingreso de inversión extranjera la generación de empleos y la utilización de marcas y patentes, entre otros beneficios.

Además, el esquema permite la comercialización y distribución' de productos por medio de la asociación con empresas especializadas en determinados rubros, o bien para crear nuevas líneas de productos utilizando la materia prima, tecnología y conocimientos de la empresa con la que se celebre la joint venture.<sup>60</sup>

De lo explicado por el autor, esta sui generis figura le convenía en principio al considerado poderoso económicamente.

Javier Arce Gargollo precisa que importada del derecho anglosajón y de la práctica de negocios especialmente de los Estados Unidos de América, en México y otros países se utiliza la figura del joint venture para conjuntar intereses de dos o más partes.<sup>61</sup>

Al decir de Víctor M. Castrillón los consorcios de empresas y

<sup>60</sup> CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 469.

<sup>61</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Contratos mercantiles atípicos. 10a. Edición. Editorial Porrúa. México 2004. Pág. 403.

Así, surge la figura emanada de la práctica norteamericana denominada joint venture o empresa conjunta, que por lo que al empresario extranjero se refiere, le permite aprovechar materia prima y mano de obra barata, así como mercados para la exportación de productos y venta de tecnología; y respecto del empresario nacional, dicha unión conjunta le permite en un desarrollo compartido, adquirir tecnología de punta, y con el ingreso de inversión extranjera la generación de empleos y la utilización de marcas y patentes, entre otros beneficios.

Además, el esquema permite la comercialización y distribución de productos por medio de la asociación con empresas especializadas en determinados rubros, o bien para crear nuevas líneas de productos utilizando la materia prima, tecnología y conocimientos de la empresa con la que se celebre la joint venture.<sup>60</sup>

De lo explicado por él autor, esta sui generis figura le convenía en principio al considerado poderoso económicamente.

Javier Arce Gargollo precisa que importada del derecho anglosajón y de la práctica de negocios especialmente de los Estados Unidos de América, en México y otros países se utiliza la figura del joint venture para conjuntar intereses de dos o más partes.<sup>61</sup>

Al decir de Víctor M. Castrillón los consorcios de empresas y

<sup>60</sup> CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 469.

<sup>61</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Contratos mercantiles atípicos. 10a. Edición. Editorial Porrúa. México 2004. Pág. 403.



los joint ventures tienen por finalidad regular la asociación de empresarios, para realizar en común un determinado emprendimiento de duración limitada, mediante una organización compleja.

La idea general es la de una empresa o proyecto con participación de dos o más individuos o sociedades, cuya gestión está bajo el control común y usualmente regida por un contrato entre accionistas joint venture, que establece los derechos de las partes y que implica que, independientemente que las mismas continúen sus propios negocios, colaboren o participen en el control conjunto de una nueva empresa o sociedad", "otro de los motivos que puede justificar la creación de una empresa conjunta, se podría cifrar en el objetivo que dos o más empresas se fijan de exportar mercancías a un nuevo mercado porque la mayoría de los países favorecen a las empresas constituidas en su territorio por razones políticas, tecnológicas y de empleo.

Existen numerosas razones para constituir empresas conjuntas, joint ventures o alianzas estratégicas, pero en muchos casos obedecen a la conveniencia de penetrar mercados, mejorar las ganancias de los integrantes o ampliar su participación en un mercado determinado.<sup>62</sup>

Para Arce Gargollo una aplicación importante del joint venture es la creación y organización de sociedades de colaboración industrial de empresas de países de economía avanzada en países en vías de desarrollo y que ello obedece a la necesidad de expansión de grandes empresas y a las limitaciones legales de países en vías de desarrollo, que imponen la necesidad de que sean nacionales, al menos en una parte de la participación,

<sup>62</sup> CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Págs. 469 y 470

quienes exploten recursos naturales o establezcan empresas en determinadas ramas de la industria, y así, la parte extranjera, por oposición a la parte nacional utiliza esta figura para hacer negocios en un país distinto del de su nacionalidad.<sup>63</sup>

### 3.2 CONCEPTO

Son definidas por Chuliá Vicént, y Beltrán Alandete como aquellas que se forman como resultado de un compromiso entre dos o más sociedades y cuya finalidad es realizar una operación de negocios distinta y generalmente complementaria de la que desempeñan las empresas constituyentes.

Dichos autores señalan que en el propio sentido lo ha definido la Comisión de la Comunidad Económica Europea, al señalar; el joint venture es una empresa sujeta al control conjunto de dos o más empresas que son económicamente independientes la una de la otra.<sup>64</sup>

Por nuestra parte dice Castrillón y Luna la conceptualizamos como el contrato por cuya virtud dos o más comerciantes unen sus recursos y esfuerzos para la creación de una empresa conjunta y permanente, en función de la realización de un proyecto, creando un ente jurídico, o bien comprometiendo la realización de actos futuros de comercio y asumiendo riesgos conjuntos así como una participación mutua en las utilidades y pérdidas que se produzcan.

<sup>63</sup> Cfr. ARCE GARGOLLO, Javier. Op. Cit. Pág. 405.

<sup>64</sup> Autores citados por CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 470.

Nada impide, por otro lado que una sociedad ya constituida y que lleva operando determinado tiempo, se convierta en empresa conjunta, porque otras adquieran su participación accionaria para canalizarla de acuerdo con sus intereses estratégicos comunes".<sup>65</sup>

Fernando Arce Gargollo determina que:

"La expresión joint venture "aparece siempre como una fórmula de uso apta para ilustrar diversas formas no precisadas de cooperación industrial".

El término joint venture se usa para referirse a varios conceptos diversos:

**a) Informal joint venture** es el negocio entre dos o más sociedades (o personas) para la realización de un trabajo o proyecto conjunto, que no entraña la creación de una persona moral distinta de las partes que intervienen.

**b) Corporate joint venture**, que es una nueva entidad de negocio creada por dos o más socios. Se trata de una nueva persona moral distinta a los socios que lo celebran.

**c) Joint venture agreement** es el acuerdo o contrato entre dos o más partes, que tiene por objeto realizar un trabajo o proyecto conjunto o, como resultado de ese trabajo de operación conjunta, crear una nueva sociedad (joint venture).

<sup>65</sup> CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 471

Cuando se utiliza para determinar las reglas de un trabajo conjunto se le suele llamar: joint activity agreement o joint work agreement.

La expresión joint venturo es usada en el habla comercial para aludir a todo acuerdo empresario para la realización de un proyecto específico, con independencia de la forma jurídica que se adopte. Una de estas formas es la constitución de una sociedad por acciones en la cual participan las empresas contratantes. A esta sociedad se le llama frecuentemente joint venture corporation.<sup>66</sup>

Por su parte Mario De la Madeid Andrade reseña:

"Willinston propone un concepto que formula a partir de las decisiones judiciales de los tribunales estadounidenses. Según el citado autor, el joint venture es... Una asociación de personas físicas o jurídicas que acuerdan participar en un proyecto común, generalmente específico (ad hoc), para una utilidad común, combinando sus respectivos recursos, sin formar ni crear una corporation o el status de una partnership en sentido legal, el cual acuerdo establece una comunidad de intereses y un mutuo derecho de representación dentro del ámbito del proyecto, sobre el cual cada venturer ejerce algún grado de control.

En el sistema jurídico estadounidense, el joint venture se rige conforme las reglas del general partnership, según quedó de manifiesto en el capítulo que antecede. De hecho, se le considera como una partners-hip, respecto de la partnership".<sup>67</sup>

<sup>66</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Op. Cit. Págs. 403 y 404.

<sup>67</sup> DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Págs. 15 y 16.

Una vez fijada su postura respecto al Joint Venture, Mario De La Madrid sostiene que los caracteres de los que goza el joint venture en el referido Derecho son similares a los de la partnership.

Los principales son:

- (1) la naturaleza asociativa de la relación;
- (2) la contribución o aportación de las partes;
- (3) un objetivo de interés común;
- (4) la obtención de un beneficio;
- (5) el ejercicio de algún grado de control por cada venturer;
- (6) la gestión común;
- (7) la responsabilidad solidaria de los venturers;
- (8) cada uno de los venturers es un agent o representante del joint venturo, en el ámbito del proyecto; y,
- (9) un patrimonio.

La doctrina es coincidente sobre los cinco primeros rasgos, mismos que han sido mencionados según Le Pera- en las decisiones judiciales: estadounidenses, en las que se hace referencia al "carácter ad hoc del proyecto; alguna contribución de todas las partes; disposiciones sobre el modelo en que serán distribuidas las utilidades y un cierto grado de control de todos los partícipes sobre el modo de ejecutar el proyecto".<sup>68</sup>

<sup>68</sup> Ibidem. Pág. 16.

El autor de mérito precisa que en 1994 se consideró a la partnership como un ente distinto de los socios, esta figura societaria era considerada como una agregación de personas, aun cuando recibía un tratamiento semejante al de una persona jurídica, sin serlo. Ese aspecto es particularmente interesante para nuestro estudio, por lo que habremos de abordar la forma como se regulaba la partnership y, por lo tanto, el joint venture. Dos rasgos son importantes: el derecho recíproco de representación (mutual agency) de los partners y el patrimonio, común (tenancy in partnership).

La atribución al joint ventura, en el ámbito internacional, de la totalidad de los caracteres apuntados dependerá, en buena medida, del Derecho que resulte aplicable a la relación.

En el Derecho mexicano no están expresamente reconocidas la responsabilidad solidaria de las partes, el carácter que se atribuye a los venturers como representantes del joint venture, ni la existencia de un patrimonio común, este último como rasgo atinente a una relación societaria carente de personalidad jurídica, como lo fue la partnership hasta antes de 1994, según se precisó.<sup>69</sup>

El estudioso de mérito menciona que el joint ventura ha adquirido en la práctica internacional, un sentido relativamente diferente al que presenta conforme al régimen jurídico estadounidense.

<sup>69</sup> Idem. Págs. 16 y 17.

En primer término, la relación contractual derivada del joint venture puede dar lugar a diversas relaciones jurídicas particulares, de carácter negocial, que fungen como instrumentos para ejecutar el contrato, de tal manera que cada uno de esos negocios jurídicos derivan propiamente de este, con el que forman un conjunto de negocios jurídicos vinculados en razón de un objetivo. De esa forma, cualquier negocio jurídico, de la naturaleza que fuere, servirá como medio para la ejecución del contrato de joint venture. En ese cúmulo de relaciones se identifica un contrato de base y uno o varios contratos derivados.

El joint venture deviene así, en un contrato en el que las partes determinan los medios que emplearán para realizar la actividad que han convenido emprender en conjunto, rasgo que, desde nuestra perspectiva, identifica al contrato que se analiza. Este aspecto será materia de análisis posterior.

En segundo lugar, la doctrina reconoce tres clases de joint venture según la forma como se ejecuta el acuerdo: el joint venture societario, que se presenta cuando se acude a una sociedad como vehículo para el cumplimiento del contrato; el joint venture contractual, que es aquél en el que el contrato se cumple sin utilizar una sociedad; y el joint venture mixto, en el que una parte del negocio se realizará por medio de una sociedad y otra no.<sup>70</sup>

Concluye su opinión Mario de la Madrid precisando:

<sup>70</sup> DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Pág. 17.

"Entendemos que el joint venture es un contrato por el cual, dos o más personas físicas o jurídicas acuerdan emprender una actividad determinada, de manera conjunta, a través de los medios que también definen, para lo cual se obligan a efectuar contribuciones de diversa naturaleza, con la pretensión de alcanzar un beneficio común y, salvo pacto en contrario, participar en las pérdidas, con la posibilidad, para ambas partes, de ejercer la gestión y el control de la referida actividad o de una parte de ella".<sup>71</sup>

La expresión joint venture tanto para el contrato como para la sociedad, es una de las instituciones que no se han desligado totalmente de su denominación originaria al reconocerse y arraigarse en otros Derechos.

Del análisis literal del vocablo joint venture se puede concluir que la expresión no tiene fácil acomodo en nuestro vocabulario jurídico. La expresión joint se traduce como asociado, copartícipe, conjunto, colectivo, mancomunado; la palabra venture significa riesgo, aventura, ventura. De forma unida, joint venture se entiende como riesgo colectivo, empresa colectiva, sociedad en participación, empresa común.

En México las traducciones de los contratos de joint venture son variadas. Se les nombra como contratos de asociación en participación, de empresa mixta o de sociedad en participación, de empresa de capital mixto, de sociedad de inversión mixta. Sin embargo, la utilización de algunos de estos términos puede originar confusión.

Por ejemplo, el término de asociación en participación es aplicable a un contrato típico mercantil regulado por la Ley General de Sociedades Mercantiles (artículos 252 a 258) y que no siempre produce el resultado y la relación jurídica que usualmente buscan las partes contratantes del joint venture.

<sup>71</sup> Ibidem. Pág. 17.



En la ley aludida, se dispone:

**"Artículo 252**

La asociación en participación en un contrato por el cual una persona concede a otras que le aporten bienes o servicios una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio".

**"Artículo 253**

La asociación en participación no tiene personalidad jurídica ni razón o denominación".

**"Artículo 254**

El contrato de asociación en participación debe constar por escrito y no estará sujeto a registro".

**"Artículo 255**

En los contratos de asociación en participación se fijarán los términos, proporciones de interés y demás condiciones en que deban realizarse".

**"Artículo 256**

El asociante obra en nombre propio y no habrá relación jurídica entre los terceros y los asociados".

**"Artículo 257**

Respecto a terceros, los bienes aportados pertenecen en propiedad al asociante, a no ser que por la naturaleza de la aportación fuere necesaria alguna otra formalidad, o que se estipule lo contrario y se inscriba la cláusula relativa en el Registro Público de Comercio del lugar donde el asociante ejerce el comercio. Aun cuando la estipulación no haya sido registrada, surtirá sus efectos si se prueba que el tercero tenía o debía tener conocimiento de ella".

**"Artículo 258**

Salvo pacto en contrario, para la distribución de las utilidades y de las pérdidas se observará lo dispuesto en el artículo 16. Las pérdidas que correspondan a los asociados no podrán ser superiores al valor de su aportación".

La asociación en participación es un negocio al que con frecuencia se acude, sobre todo en relación con la inversión extranjera (como una de las varias manifestaciones del joint venture), inclusive como forma de agrupación de empresas para el logro de una finalidad común. La expresión empresa mixta se presta a confundirla con las sociedades en que participan conjuntamente los particulares y el Estado. Las denominaciones empresa de capital mixto y sociedad con capital o inversión mixta, que puede ser un término apropiado, resultan de uso menos frecuente a la terminología jurídica mexicana.

"Barrera Graf ha estudiado la posibilidad de celebración del contrato preliminar de sociedad" o "precontrato de sociedad", que coincide, en algunos aspectos, con la especie de joint venture que tiene como fin dar nacimiento a una nueva sociedad".<sup>72</sup>

Javier Arce Gargollo por su parte precisa:

"Me parece apropiada la denominación de contrato de coinversión que utilizan ciertos contratos en el Derecho mexicano y que se menciona en algunas disposiciones legales referido a inversiones conjuntas para ciertos proyectos.

"Por ejemplo, el término de coinversión aparece en la Ley de Aguas Nacionales donde se establece que: "Las personas físicas o morales podrán conformar una persona moral y constituir una unidad de riego que tenga por objeto: II.- Construir obras de infraestructura de riego en coinversión con recursos públicos federales, estatales y municipales y hacerse cargo de su operación, conservación y mantenimiento para prestar el servicio de riego a sus miembros; (artículo 59); o en otras disposiciones como El Estatuto orgánico de caminos y puentes federales de ingresos y servicios conexos (artículo 21 fracción VII), el Reglamento interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo rural (artículo 19 fracción XIII), el Reglamento Interior de la Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (artículo 10 fracción VIII) la Ley para el Fomento del Desarrollo Económico del Distrito Federal (artículo 30) el Reglamento Interior de la Administración Pública del Distrito Federal (artículo 27 bis fracción VI) y el Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (artículo 20 fracción V), que se refieren a las coinversiones.

También me parece válida la denominación de convenio o contrato de participación conjunta, que se utiliza en la práctica de negocios mexicana para los acuerdos de algunas sociedades que se obligan a participar en un concurso de gobierno o de alguna entidad pública, para algún proyecto u obra conjunta. Para efectos de la presentación de la oferta conjunta, estos contratos suelen ratificarse ante notario".<sup>73</sup>

Una aplicación importante del joint venture es la creación y organización de sociedades de colaboración industrial de empresas de países de economía avanzada en países en vías de desarrollo. Esto obedece a la necesidad de expansión de grandes empresas y a las limitaciones legales de países en vías de desarrollo que imponen la necesidad de que sean nacionales, al menos en una parte de la participación, quienes exploten recursos naturales o establezcan empresas en determinadas ramas de la industria.

La parte extranjera, por oposición a la parte o socio local o nacional, utiliza esta figura para hacer negocios en un país distinto del de su nacionalidad. Usualmente, la sociedad que nace de un joint venture se constituye en el país y bajo las leyes del socio nacional. En algunos casos lo que se le pretende aprovechar son marcas, tecnología, canales de distribución, experiencias, activos o sistemas de organización de los participantes en el negocio social.

<sup>73</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Op. Cit. Págs. 404 y 405.

El joint ventura internacional, como contrato entre empresas de distinta nacionalidad; ya sea como contrato asociativo o que dé origen a una sociedad, puede tener como origen diversos factores que significan, en ciertos casos, ventajas para las dos partes contratantes.

### 3.3 NATURALEZA JURÍDICA.

En Opinión de Mario De la Madrid la doctrina es unánime en resaltar la naturaleza contractual del joint ventura, motivo por el que abordaremos, en el presente apartado, algunos aspectos que se derivan del citado carácter contractual, que consideramos relevantes.

**a)** Contrato asociativo. La naturaleza jurídica del joint ventura es la de un contrato asociativo, según quedó apuntado en la parte introductoria del presente estudio.

**b)** Contrato de colaboración. Se trata, también, de un contrato de colaboración. Los contratos asociativos encuadran dentro de los contratos de colaboración, al lado de algunos contratos de cambio, tales como el mandato, la comisión, la agencia, la edición, etcétera.

El contrato de colaboración es aquél por virtud del cual una parte efectúa determinada actividad a favor de otra, o bien, ambas partes la realizan de manera recíproca, para lograr la finalidad pretendida, generalmente a cambio de una contraprestación, no necesariamente dineraria.

**c)** Contrato de organización. A los contratos asociativos se les ha denominado como contratos de organización.<sup>74</sup>

Según Farina, el contrato de organización se da cuando ese desenvolvimiento continuado requiere que las partes tengan oportunidad jurídica de expresar su voluntad sobre las cuestiones de interés común, generalmente, acerca del modo de conducir esa actividad, participando en la adopción de decisiones, por lo que precisan de normas que determinen cómo se estructure la administración, la fiscalización, y de qué modo los miembros expresaran sus opiniones y decidirán respecto de las cuestiones comunes.

Los contratos de organización suponen una relación comercial sujeta a un desenvolvimiento continuado, por lo que también son contratos de duración, en los que el tiempo constituye un elemento esencial.

**d)** Contrato plurilateral funcional. En el joint venture participan dos o más personas físicas o jurídicas, por lo que se trata de un contrato plurilateral funcional. Esta clase de contratos "tienen originaria o potencialmente más de dos centros de intereses diferenciados". Contrario a lo que afirma Mosset Iturraspe, es posible que en tales contratos exista reciprocidad o interdependencia entre las prestaciones surgidas del contrato, si bien es factible que no haya paridad en ellas, lo que es distinto.<sup>75</sup>

<sup>74</sup> DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Pág. 18.

<sup>75</sup> Autores citados por DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Pág. 18.

De acuerdo con Barbieri, los contratos plurilaterales tienen, como características esenciales: "una finalidad común, una organización administrativa patrimonial de cierta complejidad y duración, y una apertura al ingreso de 'intereses".

Los contratos plurilaterales funcionales se "caracterizan porque existe la posibilidad (no la necesidad) de que intervengan más de dos partes". Se diferencian de los contratos plurilaterales estructurales, en los que "el número de partes debe, necesariamente, ser más de dos".

En esta clase de contratos cobra relevancia, por su especialidad, el supuesto de incumplimiento de unas de las partes. Tratándose del joint venture, cualquiera de los venturers podría exigir el cumplimiento y la responsabilidad resultante, aun cuando fuera un joint venture societario; en esta clase de joint venture las partes emplean una sociedad para ejecutar el acuerdo, por lo que ésta también estará legitimada para reclamar aquellos aspectos.

e) Contrato de empresa. El joint venture es, también, un contrato de empresa. La característica fundamental de los contratos de empresa es la participación de empresas como parte contratante. Empleamos el término empresa en su acepción económica, para significar que al vínculo contractual concurren personas naturales o jurídicas titulares de una empresa.

Barbieri sostiene que algunos contratos, entre los que se encuentra el joint venture, "está reservado exclusivamente para esta clase de sujetos, sin posibilidad de que puedan participar en ellos personas físicas individualmente consideradas". Esto es así, según el citado autor, en razón de que la colaboración de las partes a la empresa común requiere de una estructura tal, que les permita realizar su contribución; piénsese por ejemplo, en el compromiso asumido por un venturer para la distribución de determinada mercadería, sin que cuente con la organización y los recursos humanos y materiales indispensable para cumplir con esa prestación.<sup>76</sup>

Es característico para la configuración de estos contratos asociativos que los sujetos que conforman la relación jurídica vinculatoria entre los mismos sean empresas, dado que sin la estructura organizativa propia de estos entes sería imposible la formación de las figuras en análisis. En consecuencia, las empresas son sujetos exclusivos de estas relaciones jurídicas.

Por lo general, en el comercio internacional son sociedades las que se vinculan mediante esta figura asociativa, por lo que la afirmación tiene plena vigencia en ese ámbito; sin embargo, en la práctica local se presentan casos en los que una o ambas partes no son titulares de empre; por lo que el apuntado rasgo no es absolutamente caracterizante. Es importante señalar que quienes participan en el joint venture mantienen su propia individualidad.

<sup>76</sup> Autor citado por DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Págs. 18 a 20.



**f)** Contrato intuitu personae. El joint venture es un contrato intuitu personae, es decir, se celebra en atención a las cualidades propias de partes, de tal manera que tales cualidades constituyen el "motivo determinante" de la contratación.

Este aspecto reviste relevancia. A partir de esa concepción, el contrato no admite, por regla general, la variación de las partes; la posición contractual sólo puede cederse con el consentimiento de los venturers, otorgado al celebrarse el contrato o por acto posterior. Lo mismo sucede con el ingreso de nuevos miembros al joint venture, para lo cual se requiere el consentimiento de todas las partes.

**g)** Relación fiduciaria. Derivado del señalado carácter intuitu personae, el joint venture constituye una relación que se sustenta en la confianza entre las partes, por la "reunión de factores personales que se traduce en la buena fe, la confianza, la fidelidad y la integridad".

Esa característica proviene de la partnership, en la que cada parte tiene deberes fiduciarios, tanto con la partnership como con sus partners por lo que deben observar deberes de lealtad y de cuidado en la realización del negocio.<sup>77</sup>

<sup>77</sup> DE LA MADRID ANDRADE, Mario. Op. Cit. Pag. 20

En opinión del aludido Mario De la Madrid, la Suprema Corte de los Estados Unidos articuló una amplia aunque no exhaustiva lista de los principales deberes fiduciarios de los partners, que sería la siguiente:

(1) Un socio está impedido para usar, directa o indirectamente, los bienes de la sociedad para su propio beneficio;

(2) en la conducción del negocio de la sociedad, le está prohibido obtener para sí, cualquier beneficio furtivo;

(3) no puede manejar el negocio de la sociedad para obtener una ventaja particular;

(4) no puede iniciar otro negocio que represente competencia con el negocio de la sociedad, y por ello, privar a la sociedad de su tiempo, habilidades y fidelidad, sin ser responsable con sus socios, de cualquier beneficio que acumule para él, de esa forma;

(5) le está prohibido asegurar para sí, lo que le corresponda obtener, por deber, para la sociedad de la cual es miembro;

(6) tampoco puede aprovecharse de la información que conozca, que puede ser considerada, propiamente, propiedad de la sociedad, en el sentido de que dicha información está a disposición de la sociedad y le es útil para cualquier propósito relacionado con el objeto de la sociedad.<sup>78</sup>

h) Contrato de duración. Por último, debe decirse que el joint venture implica una relación de duración, puesto que las partes buscan permanecer vinculadas en el tiempo, con independencia de que las contribuciones que se obligan a efectuar se realicen en forma continua o periodicidad.

Esta clase de nexos jurídicos no deben confundirse con las relaciones de tracto sucesivo, que son las que se cumplen de momento a momento; éstas son una especie de los vínculos de duración, que constituyen el género.<sup>79</sup>

Para el autor Víctor M. Castrillón y Luna el contrato de joint venture es atípico, preparatorio, de asociación, formal, de tracto sucesivo, bilateral o plurilateral, oneroso, conmutativo e intuitu personae.

Es atípico porque no se encuentra regulado por la ley.

Es preparatorio cuando se traduce en una negociación jurídica para la realización de acto que se ubica en el futuro.

Es de asociación porque las partes canalizan su actividad a la realización de un fin común.

Es formal porque suele ser otorgado de manera escrita.

Es de tracto sucesivo, porque que no se agota en un solo momento, sino que las obligaciones de las partes se extiende en el tiempo.

<sup>79</sup> Ibidem. Pág. 21.

Es bilateral o plurilateral, dependiendo del número de partes involucradas en el contrato, las cuales tienen obligaciones y derechos recíprocos.

Es oneroso porque contiene provechos y gravámenes recíprocos.

Es conmutativo porque las prestaciones, provechos y gravámenes que derivan del contrato son plenamente conocidas por las partes desde la celebración del contrato.

Es intuitu personae porque se basa en el conocimiento personal y la confianza de las partes.<sup>80</sup>

En opinión de Javier Arce Gargollo desde el punto de vista jurídico, esta es su naturaleza:

a) Mercantil en la generalidad de los casos, pues las partes que lo celebran suelen ser comerciantes y los actos jurídicos que prometen celebrar son actos de comercio (constituir una sociedad, realizar un negocio común, vender acciones, celebrar contratos de agencia, suministro, transferencia de tecnología).

Es posible que un contrato de esta naturaleza tenga carácter civil por las partes que en él intervienen y por el fin que buscan, por ejemplo constituir una asociación o sociedad civil, participar en un contrato de prestación de servicios.

b) Es un contrato formal cuando es especie del contrato de promesa que establece obligaciones de celebrar contratos futuros, pues debe constar por escrito (artículo 2246 del Código Civil para el Distrito Federal).

<sup>80</sup> CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 471.

- c) Es bilateral o plurilateral pues todas las partes se obligan.
- d) En la mayoría de los casos es oneroso, porque los provechos y gravámenes resultan para todos los contratantes, pero no es un contrato recíproco ni de cambio.
- e) Es un contrato preparatorio cuando produce una situación jurídica preliminar para futuros actos jurídicos.
- f) Es un contrato asociativo, pues las partes contratantes se obligan a contribuir para la obtención de un fin común (participar conjuntamente en un proyecto, negocio o sociedad) y están dispuestos a tener utilidades o pérdidas conforme al riesgo que involucra el contrato.
- g) Como se trata de un negocio asociativo, el desarrollo de un alto nivel de confianza entre las partes es un ingrediente crítico, es en este sentido, intuitu personae.
- h) Generalmente es un contrato de duración o de largo plazo.<sup>81</sup>

### 3.4 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

Los rasgos característicos del Joint Venture según Víctor M. Castrillón y Luna son:

- 1.- Se realiza mediante la suscripción de un contrato;
- 2.- Se refiere a un proyecto único, con un motivo bien establecido, o bien que se trate de un conjunto de proyectos relacionados entre sí;

<sup>81</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Op. Cit. Págs. 411 y 412.

- 3.- Se crea un negocio permanente por las partes integrantes;
- 4.- Su esencia es la de compartir el riesgo común, en donde habitualmente participan dos o más empresas o grupos de empresas, que se dividen porcentualmente tal riesgo;
- 5.- Es común que las empresas que se asocian participen; una aportando tecnología y la otra capital;
- 6.- Así, se requiere de la contribución de las partes en dinero o activos;
- 7.- La dirección de la empresa de joint venture también será conjunta;
- 8.- Se establece un derecho sobre la propiedad de la cosa común.<sup>82</sup>

### 3.5 DERECHOS Y DEBERES DE LAS PARTES

Javier Arce Gargollo las partes del Joint Venture los promitentes, venturers, asociados, socios o accionistas y parents.

Las obligaciones de las partes serán las de llevar a cabo la aportación requerida y establecida, y estará determinada por el objeto del contrato.

<sup>82</sup> CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Pág. 473.

En el caso de que el joint venture se establezca para la constitución de una sociedad, las obligaciones serán establecidas en relación con el cumplimiento de los requisitos que la ley establece para su regularidad, además de las que las partes deseen incorporar, y la suscripción de contratos diversos en relación con la sociedad joint venture.

Además, siendo un contrato intuitu personae, las partes deberán obligarse a no realizar competencia entre ellas, ya que se presupone que el objetivo es común.

Es también importante señalar que las partes se deben obligar a guardar la confidencialidad en relación con los secretos que por virtud del contrato lleguen a conocer.<sup>83</sup>

Los elementos reales del contrato mercantil joint venture son definidos por Arce Gargollo del modo siguiente:

- a) Objeto, cuyo origen es el contrato de joint venture, que puede ser muy variado, dependiendo de si está relacionado con un proyecto o trabajo a ser ejecutado conjuntamente por las partes, lo cual deberá describirse en el propio contrato y en el caso de que se trate de la realización de actos futuros, deberán incluirse los elementos esenciales que los configurarán;
- b) Las aportaciones, ya que deberá establecerse en el contrato lo que cada una de las partes aportará al joint venture;
- c) El plazo, al que los actos jurídicos quedarán supeditados, sobre todo, cuando conformen un contrato de promesa.<sup>84</sup>

<sup>83</sup> ARCE GARGOLLO, Javier. Op. Cit. Págs. 421 y 422.

<sup>84</sup> Ibidem. Pág. 424.

Señala Osvaldo J. Marzorati que en el proceso de formación de una joint venture, se requiere;

- .La identificación de objetivos;
- .La selección del socio venturista;
- .El intercambio de información confidencial;
- .La suscripción de una carta de intención;
- .La elección de la forma del negocio;
- .La identificación de los problemas entre socios; y,
- .La suscripción del convenio joint venture.

Chuliá Vicént, y Beltrán Alandete identifican tres clases del contrato de que se trata, a saber;

A) **Horizontal**, en donde las dos partes participan en el mismo comercio o en uno solo relacionado, y tienen la voluntad de establecer una empresa conjunta por un motivo común;

B) **Vertical**, cuando las parte trabajan de manera independiente, a niveles diferentes en el proceso de fabricación o bien en donde se crea la empresa conjunta a un nivel más o menos elevado del mismo proceso, y;

C) **Aglomerado**, en donde la nueva empresa conjunta se realiza en una esfera que no es común a las partes.<sup>85</sup>

<sup>85</sup> Autores citados por CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Op. Cit. Págs. 472 473.



## CAPÍTULO CUARTO

### LA APLICACIÓN TÉCNICO JURÍDICA DEL CONTRATO JOINT VENTURE EN MÉXICO

#### 4.1 EN MATERIA TURÍSTICA.

En la complejidad de la vida humana, la actividad turística se enmarca y adquiere importancia por el papel socioeconómico que desempeña en el desarrollo de las comunidades receptoras, mismo que habiendo adquirido paulatinamente proporciones colosales ha requerido para su estudio el auxilio de ciencias como la geografía, la historia, la economía, la estadística y el Derecho entre otras; razón por la que tal actividad puede analizarse desde muy diversos puntos de vista; siendo el motivo del presente trabajo de investigación, el estudio desde el enfoque del Derecho mexicano.

El Turismo, como condicionante de la vida del hombre moderno, genera consecuencias jurídicas entre las partes contratantes y hasta en el entorno socioeconómico en el que se desarrolla dicha actividad; siendo el Estado quien, cumpliendo con sus atribuciones propias, ha dictado a lo largo de la historia de acuerdo con las necesidades del momento, leyes, reglamentos y normas sobre la actividad socioeconómica del país, entre ellas la actividad turística. Es que finalmente fueron tomadas del francés *tour*, para ser utilizada en otros idiomas".<sup>87</sup>

Para la Escuela Berlinese, el turismo según Schwink (1930) es el "movimiento de personas que abandonan temporalmente el lugar de su residencia permanente por cualquier motivo relacionado con el espíritu, su cuerpo o su profesión".<sup>88</sup>

<sup>87</sup> BOULLÓN, Roberto. Planeación del Espacio Turístico. Editorial Trillas. México 1990. Pág. 17"

<sup>88</sup> Citado por DE LA TORRE PADILLA, Oscar. El Turismo Fenómeno Social. Fondo de Cultura Económica. México 1999. Pág. 15.

En opinión de Arthur Borman: "turismo es el conjunto de los viajes cuyo objeto es el placer o por motivos comerciales o profesionales u otros análogos, y durante los cuales la ausencia de la residencia es temporal".<sup>89</sup>

El artículo 3 de la Ley Federal de Turismo define al turista, como aquella persona que viaje desplazándose temporalmente fuera de su lugar de residencia habitual, y que utilice alguno de los servicios turísticos a que se refiere el artículo 4, como son: hospedaje, agencias de viajes, guías de turistas, alimentos y bebidas, y empresas de sistemas de intercambio de servicios turísticos.

Los investigadores Walter Hunziker y Kurt Krapf consideraron en 1942, que el turismo: "es el conjunto de relaciones y fenómenos producidos por el desplazamiento y permanencia de personas fuera de su lugar de domicilio, en tanto dichos desplazamientos y permanencia no estén motivados por una actividad lucrativa".<sup>90</sup>

Fabio Cárdenas Tabares expresa: "el turismo consiste en los desplazamientos realizados en el tiempo libre que genera fenómenos socioeconómicos, culturales y jurídicos, conformados por un conjunto de actividades, bienes y servicios que se planean, desarrollan, operan y se ofrecen a la sociedad con fines de consumo, en lugares fuera de su residencia habitual en función de recreación, salud, descanso, familia, negocios, deporte y cultura".<sup>91</sup>

<sup>89</sup> Ibidem. Pág. 17. <sup>90</sup> Autores citados por FERNÁNDEZ FUSTER, Luis. Teoría y Técnica del Turismo. Editora Nacional. Madrid España 1998. Pág. 33. <sup>91</sup> CÁRDENAS TABARES, Fabio. Comercialización del Turismo. Editorial Trillas. México 1996. Pág. 23.

Por su parte, Rafael González Alpuche define al turismo como: "El conjunto de relaciones y fenómenos que se originan del acto o hecho jurídicos, que lleva a efecto un individuo para emprender (acto) o al realizar un viaje (hecho) y obtener, su estancia legal en lugar distinto al de su radicación".<sup>92</sup>

Otra definición interesante es la que plantea el Instituto de Investigaciones Turísticas: "Turismo es el desplazamiento humano de un espacio vital a otro temporal, entendiéndose el primero como aquel ámbito geográfico donde un individuo se desenvuelve socialmente y obtiene de fijo los medios económicos de subsistencia".<sup>93</sup>

Según Donald Lundberg, el turismo:- "Es el negocio del transporte, atención alimenticia y diversión del turista; sus componentes son muchos y variados".<sup>94</sup>

"Turismo es todo el equipo receptor de hoteles, agencias de viajes, transportes, espectáculos, guías, intérpretes, etcétera, que el núcleo debe habilitar para atender a las corrientes turísticas que lo invaden -y que no promovería si no las recibiese".<sup>95</sup>

La actividad turística, según Enrique Pérez Bonnin, es: "aquella que ejercen las personas físicas o jurídicas, privadas o públicas, e incluso la de los órganos de la Administración que, de una manera directa o indirecta se relaciona con el fenómeno turístico o pueden influir de modo preponderante sobre el mismo".

<sup>92</sup> GONZALEZ ALPUCHE, Rafael. Temática y Legislación Turística. Asociación Nacional de Abogados. México 1998. Pág. 564 <sup>93</sup> Cfr. DE LA TORRE PADILLA, Óscar. Op. Cit. Pág. 19. <sup>94</sup> LUNDBERG, Donald. El negocio del Turismo. Editorial Diana. México 1999. Pág. 34 <sup>95</sup> FERNÁNDEZ FUSTER, Luis. Op. Cit. Pág. 35.

El autor en mención, destaca además la importancia de las relaciones contractuales entre las partes, como lo son el prestador de servicios turísticos y el turista, que constituyen figuras típicas del Derecho Privado, por lo que sin pretender una tesis definitiva concluye en lo siguiente: "Diremos que las relaciones jurídicas turísticas se rigen en parte por disposiciones administrativas de imperiosa obligación en su concepto de normas de Derecho Público y en otra parte por normas de Derecho Privado, que adquieren el rango de Derecho Turístico".<sup>96</sup>

Rafael González Alpuche, define al Derecho Turístico como: "El conjunto legislativo que regula cierto sector del movimiento migratorio de un Estado" y agrega que "el Derecho Turístico se funda en la libertad de tránsito y en la condición jurídica de los extranjeros", con lo que se demuestra el carácter jurídico del turismo.<sup>97</sup>

Por último, José Luis Villaseñor Dávalos, lo define como: "Un conjunto o cuerpo de normas jurídicas que con motivo del turismo regula los actos y relaciones que se dan entre el turista, los prestadores de servicios turísticos y el Estado".<sup>98</sup>

De lo anterior se concluye que el Derecho Turístico es el conjunto de leyes, reglamentos y normas administrativas, tanto de carácter Público como Privado, relativos a los movimientos migratorios temporales de personas y a la prestación de los servicios turísticos y generales que éstas demandan.

<sup>96</sup> PÉREZ BONNIN, Enrique. Tratado Elemental de Derecho Turístico. Editorial Daimon. México 1998. Págs. 84 a 86. <sup>97</sup> GONZÁLEZ ALPUCHE, Rafael. Op. Cit. Pág. 564 <sup>98</sup> VILLASEÑOR DÁVALOS, José Luis. Derecho Turístico Mexicano. Editorial Harla. México 1999. Pág. 31.

González Alpuche menciona que el Derecho Turístico pertenece al Derecho Internacional Privado en atención a que éste se fundamenta en la libertad de tránsito y en la condición jurídica de los extranjeros, por lo que el turismo se inicia en el derecho migratorio, cuyos efectos del acto o hechos jurídicos que llevan al individuo a adquirir una calidad jurídica determinada son:

- 1° Quedar investido de una calidad jurídica migratoria, la de turista.
- 2° Garantizar el libre tránsito de una entidad a otra.
- 3° Estancia legal condicionada, en lugar distinto al de su radicación.
- 4° Seguridad jurídica en general.

Además, continúa su tesis: "El Derecho Turístico se funda en la libertad de tránsito y en la condición jurídica de extranjeros.

Por lo que encuadra la especialización del Derecho Turístico como rama del Derecho Internacional Privado o Privado Internacional o como lo llaman los juristas americanos conflicto de leyes, ya que el individuo turista extranjero o turista forastero, provoca la vivencia de relaciones internacionales o interestatales en Estados Federales como en los Estados Unidos Mexicanos, que presentan conflictos de leyes".<sup>99</sup>

Otra forma de plantear la ubicación del Derecho Turístico, nos la brinda Luis Recaséns Siches: "El Derecho Turístico se ubica dentro de la clasificación general del derecho, en una categoría intermedia por el carácter público privado de sus normas como las siguientes: Derecho del trabajo; Derecho de seguridad social; Derecho agrario; Derecho de la economía; Derecho turístico".<sup>100</sup>

<sup>99</sup> GONZÁLEZ ALPUCHE, Rafael. Op. Cit. Pág. 565 <sup>100</sup> RECASÉNS SICHES, Luis. Introducción al Estudio del Derecho. 12. Edición. Editorial Porrúa. México 1998. Pág. 179.

El jurista alemán Gustavo Radbruch, considera al respecto que no es simplemente la idea de un derecho especial destinado a las clases bajas de la sociedad, sino de una nueva forma de Derecho en general.<sup>101</sup>

El Derecho Turístico, como cualquier rama del conocimiento humano, no puede existir de forma aislada, sino que requiere del auxilio de otras áreas, entre las que se encuentran las siguientes:

El Derecho Constitucional, regidor de la organización o constitución del Estado en general y del Poder Legislativo en especial, se relaciona con el Derecho Turístico a consecuencia de la legislación turística que procesa el H. Congreso de la Unión con fundamento en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El Derecho Administrativo, regidor del Poder Ejecutivo o Administrativo, le corresponde la administración y prestación de los servicios públicos, así como la administración del propio Estado y sus relaciones con sus habitantes.

Surge la relación con el citado derecho a través de las facultades que le otorga el artículo 42 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal a la Secretaría de Turismo.

Por supuesto, existe una importante variedad de fines a alcanzar mediante los servicios públicos, los cuales pueden ser tan diversos como aquellos; no obstante que esto no ha sido siempre así; en virtud de que el pensamiento liberal del siglo XIX, consideró que el papel del Estado en esta materia consistía en ocuparse de aquellas necesidades colectivas que por sus características no podían ser satisfechas por los particulares, lo que justificaba la creación de los servicios que se encargaran de subsanar tales necesidades.

Determina la Ley Federal de Turismo en el artículo 4:

"Se consideran servicios turísticos, los prestados a través de:

<sup>101</sup> Autor citado por PÉREZ BONNIN, Enrique.. Op. Cit. Pág. 74.

"II. Agencias, subagencias y operadoras de viajes;

"I. Hoteles, moteles, albergues y demás establecimientos de hospedaje, así como campamentos y paradores de casas rodantes que presten servicios a turistas;

"III. Guías de turistas, de acuerdo con la clasificación prevista en las disposiciones reglamentarias;

"IV. Restaurantes, cafeterías, bares, centros nocturnos y similares que se encuentren ubicados en hoteles, moteles, albergues, campamentos, paradores de casas rodantes a que se refiere la fracción I de este artículo, así como en aeropuertos, terminales de autobuses, estaciones de ferrocarril, museos y zonas arqueológicas;  
y

"V. Empresas de sistemas de intercambio de servicios turísticos.

La compañía francesa ACCOR es propietaria de las redes internacionales de hoteles Novotel y Sofitel, con establecimientos en numerosos países. En España, la cadena Meliá figura entre las más importantes.<sup>102</sup>

El crecimiento futuro de la industria de la hostelería dependerá de su capacidad para atraer el dinero de los consumidores frente a la competencia de los productos y servicios que ofrecen otras industrias.

Es de suponer que los viajes y el turismo llegarán a convertirse en una de las mayores industrias del mundo.

En la Roma antigua, nos dice José Luis Villaseñor Dávalos, existían varias clases de establecimientos. A lo largo de los caminos y dentro de las poblaciones había tabernas y posadas para satisfacer las necesidades de los viajeros y de la población local.

En el siglo XIV, en pleno período de descomposición del orden feudal, las tabernas y posadas que ofrecían alojamiento, comida y bebida se habían convertido en una realidad común.

<sup>102</sup> Cfr. DE LA TORRE PADILLA, Oscar .OP. Cit. Pág.35

A mitad del siglo XVI las tabernas y posadas crecieron en importancia como consecuencia del desarrollo del comercio en la Inglaterra de los Tudor.

Las carreteras y las vías fluviales seguían siendo esenciales para los viajes, por lo que las posadas se establecieron en puntos claves a lo largo de los ríos y en poblaciones cercanas a las carreteras.<sup>103</sup>

En el siglo XVII las diligencias se convirtieron en un medio de transporte bastante rápido. Las posadas ofrecían hospitalidad y la posibilidad de cambiar caballos para continuar hasta la próxima parada.

En el siglo XVIII la diligencia pasó a ser el medio más importante para viajar, en un momento en que el crecimiento del comercio aumentaba la necesidad de trasladarse de un lugar a otro,

Pero los viajes todavía resultaban demasiado lentos y en los trayectos largos se hacían varias paradas para pernoctar. En el siglo XVIII se vivió el desarrollo de instalaciones de recreo como los baños, en principio con fines terapéuticos, pero que con el tiempo se convirtieron en lugares de reunión social y de vacaciones.<sup>104</sup>

Para Roberto Boullón, los niveles a los que llegó la hostelería se debieron a las necesidades surgidas de la frecuencia cada vez mayor de viajeros adinerados.

Por primera vez la extensa población trabajadora que vivía en las ciudades industriales podía acudir con facilidad a lugares de vacaciones y a precios razonables.

Miles de hoteles y pensiones se construyeron. En las ciudades, y sobre todo en las estaciones terminales, se levantaron grandes hoteles, en algunos casos palaciegos.<sup>105</sup>

<sup>103</sup> Cfr. VILLASEÑOR DÁVALOS, José Luis. Op. Cit. Pág. 40..

<sup>104</sup> Cfr. VILLASEÑOR DÁVALOS, José Luis. Op. Cit. Pág. 42.

<sup>105</sup> Cfr. BOULLÓN, Roberto. Op. Cit. Pág. 35.



Los complejos hoteleros y los hoteles de las ciudades tienden a ser más grandes, en especial cuando están pensados para satisfacer las necesidades de los viajeros procedentes de vuelos internacionales. Este tipo de hoteles suele dirigirse a un determinado mercado de consumidores. En general, se pueden clasificar por el nivel de los servicios ofrecidos y sus precios se ajustan a la capacidad económica de los segmentos de población a los que están orientados.<sup>106</sup>

A partir de 1950 se produjo un desarrollo espectacular de los restaurantes populares que ofrecen comidas a precios económicos.

El transporte público ha extendido la costumbre de comer fuera del hogar. Hoy se ofrece comida barata en una gama amplia de establecimientos como cadenas de restaurantes, bares y restaurantes típicos de otros países o especializados.

La hostelería vivió un auge especial en la década de 1980 al aumentar la variedad de elección del consumidor e introducirse con éxito nuevas ofertas como el servicio a domicilio.

Es posible que esos factores, junto con el aumento de los viajes, irán empujando a la industria de la hostelería a ofrecer mayor variedad de servicios y calidad a los clientes dentro de su evolución.<sup>107</sup>

Moisés Gómez Granillo y Rosa María Gutiérrez Rosas, ofrecen su particular explicación al respecto:

a) Hospedaje. Es turístico el hospedaje si procede de un contrato turístico, como en el caso de las excursiones o del turista que viaja solo. Se puede tratar de hotel, motel, albergue, campamento, parador, etcétera.

<sup>106</sup> Ibidem. Pág. 36

<sup>107</sup> LOC. CIT. Págs. 37 a 39.

b) Agencias de viajes. La actividad de estas agencias la determina el carácter jurídico del convenio suscrito entre la agencia y el turista.

c) Transporte. El turista puede contratar este servicio individualmente con el transportista o por intermediación de una agencia de viajes: autobús, avión, automóvil, embarcación, etcétera.

d) Alimentación. Aquí, es la naturaleza jurídica del convenio entre turista y prestador de servicios lo que resuelve el problema de si se trata de un servicio turístico o no.

e) Esparcimiento. El mismo problema que en el inciso anterior.

f) Guías. Este servicio es indispensable, ya que explica lo que el turista quiere saber, lo mismo en español que en otro idioma (inglés y francés, principalmente). La Ley señala tres clases: guías de turistas, de choferes y especializados.<sup>108</sup>

Las obligaciones que nacen de la relación jurídica entre los prestadores de servicios turísticos y los turistas se originan de los contratos y convenios que voluntariamente celebran, de la Ley Federal de Turismo, de su reglamento, de las normas oficiales mexicanas y normas mexicanas de índole turística.

La prestación de los servicios turísticos puede considerarse contractualmente en atención a las siguientes características:

- Se generan obligaciones bilaterales porque ambas partes se obligan mutuamente.
- Son principales por tener autonomía jurídica, ya que no dependen de otro contrato para su existencia.

<sup>108</sup> GOMÉZ GRANILLO, Moisés y GUTIÉRREZ ROSAS, Rosa María. Introducción al Derecho Económico. Editorial Esfinge. México 2000. primera reimpresión. Pág. 133.

- Son consensuales porque ambas partes expresan su consentimiento respecto a la celebración del contrato
- Son onerosos porque las partes estipulan provechos recíprocos.
- Son conmutativos en atención a que las prestaciones que se deben las partes son ciertas, desde el momento de la celebración del contrato.
- Algunos son de tracto o ejecución sucesiva, como los contratos de hospedaje y los de agencia de viajes, que prestan el servicio mediante una serie de actos sucesivos en un tiempo determinado, es decir, que las prestaciones que se deben las partes o por lo menos que debe una de ellas, se ejecutan durante el tiempo que esté vigente el contrato de prestación de servicios y, en tiempo indeterminado, porque los agentes de viajes tienen la representación de otros prestadores de servicios turísticos.
- Generalmente son contratos atípicos porque no están regulados específicamente en el Código Civil para el Distrito Federal, que establece las bases para todos los contratos. "En resumen, los contratos atípicos o innominados no están sancionados por el derecho civil o mercantil tradicionales, por tanto, los contratos del derecho turístico serán todos ellos atípicos o innominados". o La prestación de los servicios turísticos es considerada mercantil. "En consecuencia, a los contratos mercantiles les serán aplicables todas las normas sobre el contrato en general, tales como las de la clasificación, interpretación, nulidad, elementos del contrato y otros más y no sólo los que en forma expresa señala la disposición del artículo 81 del C. de Com. Lo mismo puede afirmarse, aunque de manera provisional, en lo que se refiere a los contratos atípicos turísticos".

- Proviene por lo general de una declaración unilateral de voluntad, mejor conocida como oferta, que obliga al oferente a respetar su ofrecimiento.

El artículo 1860 del Código Civil determina que el hecho de ofrecer al público objetos (o servicios) en determinado precio, obliga al dueño a sostener su ofrecimiento.

La Ley Federal de Protección y Consumidor (artículo 35), establece que los contratos de adhesión son aquellos cuyas cláusulas fueron redactadas unilateralmente por el proveedor la contraparte no tiene oportunidad de discutirlos; así como los demás documentos elaborados por los proveedores para su uso en las transacciones comerciales y que regulan la prestación del servicio o la operación de que se trate, cuando no tengan las cláusulas normales de un contrato.

En caso de que tales contratos, generalmente elaborados en formularios, formatos o cualquier medio de contrato de adhesión, no requieran autorización por parte de una autoridad del Ejecutivo federal podrán inscribirse voluntariamente en la Procuraduría Federal del Consumidor como representante del interés colectivo.

Por último, José Luis Villaseñor Dávalos define al contrato turístico como: "El acuerdo entre el prestador de servicios turísticos y el usuario o turista, cuyo objeto sería una o varias obligaciones de hacer, o la prestación de un servicio o servicios a cambio de una remuneración fijada previamente por disposiciones reglamentarias de carácter administrativo.

El contrato de hospedaje es el soporte jurídico privado de la actividad turística, en virtud de ser el único contrato turístico contemplado en el Código Civil, considerándose un contrato mixto o complejo al incluir varios tipos de contratos en uno solo, como son: arrendamiento de la habitación en sí, depósito de equipaje, prestación de servicios varios y hasta venta de suministros.

Las relaciones entre los prestadores de servicios turísticos y los turistas, se regirán por:

1. Lo que las partes convengan, observándose la presente ley, su reglamento y la Ley Federal de Protección al Consumidor.
2. Sin discriminación por razones de raza, sexo, credo político o religioso, nacionalidad o condición social.
3. Sin obstaculizar el ingreso de nuevos participantes en razón de profesión o capital, por lo que se refiere a los agentes de viajes y guías de turistas.
4. Sin que las garantías que se fijan para la prestación de los servicios turísticos constituyan una carga económica excesiva.

Son obligaciones comunes a todos los prestadores de servicios turísticos las siguientes:

- Anunciar ostensiblemente en los lugares de acceso al establecimiento sus precios y tarifas y los servicios que éstos incluyen.
- Cuando se trate de la prestación de guías de turistas, informar su precio en el momento de la contratación con los usuarios.
- Cumplir con los servicios, precios, tarifas y promociones en los términos anunciados, ofrecidos o pactados.
- Contar con los formatos foliados y de porte pagado para el sistema de quejas de turistas en términos de la norma oficial mexicana respectiva.

Asimismo, conforme al reglamento de la ley, los prestadores de este servicio deberán exhibir en las habitaciones: el reglamento interno del establecimiento, los precios por servicios adicionales que se presten en el mismo, con letra legible y en español sin perjuicio de utilizarse otros idiomas. En caso de ofrecerse servicios de cambio de moneda deberá ser conforme a la Ley Monetaria, debiendo informar al turista el tipo de cambio al que se toma su moneda, sobre todo si se liquidan las cuentas del servicio con moneda extranjera.

Los paradores y campamentos de casas rodantes tienen las mismas obligaciones que se fijan a los establecimientos de hospedaje en habitación en lo que es aplicable, así como las relativas a establecer las medidas de seguridad que se requieren en las áreas de uso e instalaciones conforme a los lineamientos que expida la Secretaría de Turismo.

El artículo 8, fracción X establece que para el establecimiento de dichos paradores se requiere permiso expreso de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes salvo cuando se trate de carreteras concesionadas.

Por otra parte, el artículo 16 del Reglamento para el Aprovechamiento del Derecho de Vía de las Carreteras Federales y Zonas Aledañas, señala que la referida secretaría es la autoridad indicada para autorizar la instalación de paradores, conforme a los requisitos que en dicho reglamento se enuncian, así como vigilar el cumplimiento de las obligaciones generales a que deben sujetarse.

La agencia de viajes es la empresa turística que a título gratuito actúa como agente intermediario activo entre los sujetos del desplazamiento turístico y sus prestadores de servicios específicos.

La agencia es el contrato por medio del cual un empresario mercantil acepta hacerse cargo indefinidamente de la promoción de los productos de otro empresario y de la contratación a su nombre, y recibiendo a cambio una retribución en numerario.

Las agencias de viajes pueden operar en México bajo las siguientes modalidades, de conformidad con los artículos 30 y siguientes de reglamento:

Otro de los rubros importantes en la cadena de servicios turísticos es el de los alimentos y bebidas el cual, por tener características diversas al resto de los servicios especializados, requiere no sólo de una reglamentación jurídico fiscal y turística sino sanitaria, sin embargo, en la presente obra únicamente se analizará el aspecto jurídico turístico.

Los establecimientos de alimentos y bebidas, mejor conocidos como restaurantes y cafeterías, son los que expenden alimentos condimentados para consumo inmediato, con o sin servicio de vinos y licores, además cuentan con instalaciones mínimas de comedor, cocina y sanitarios.

Desde el punto de vista contractual este servicio consiste en un acuerdo entre el prestador de dichos servicios y el comensal-turista que demanda los mismos mediante el pago de un precio determinado con antelación.

El artículo 2, fracción VI del reglamento de la ley define las diversas modalidades de los establecimientos de alimentos y bebidas de la manera siguiente:

- Los restaurantes y cafeterías que se encuentren ubicados en hoteles, moteles, albergues, campamentos, paradores de casas rodantes, aeropuertos, terminales de autobuses, de ferrocarril, museos y zonas arqueológicas, cuya actividad principal es la transformación y venta de alimentos para su consumo y que en forma accesoria pueden expender bebidas alcohólicas al coqueo y presentar variedad o música.
- Los bares, centros nocturnos, cabarets o similares que se encuentren ubicados en los sitios anteriormente enunciados, y en su caso cobran cuotas de admisión (cover) presentan espectáculos o variedades y que cuentan con orquesta, conjunto musical o música grabada, pista de baile y ofrecen bebidas alcohólicas con servicio de alimentos opcional.

Los establecimientos de alimentos y bebidas deberán de conformidad con el reglamento citado (artículo 61):

- Exhibir en forma ostentosa las listas de precios de alimentos y bebidas que se ofrecen en dichos establecimientos en idioma español y otros.

- El atuendo requerido para el comensal, de acuerdo con las características del servicio que se ofrece.
- El horario del establecimiento.
- Los casos en que el establecimiento se reserva el derecho de admisión, sin que haya discriminación por raza, sexo, credo político o religioso, nacionalidad o condición social.
  - Contar con los formatos para sugerencias y queja (NOM\_01TUR\_2002).

Existen otros servicios diversos que inciden en el desarrollo de la actividad turística y que no son regulados por la Ley Federal de Turismo, su reglamento, ni las normas oficiales mexicanas de turismo como los siguientes:

- Auto transporte de pasajeros.
- Auto transporte de turismo.
- Arrendamiento de vehículos.
- Marinas turísticas.

Estos servicios se prestan a lo largo y ancho de las vías generales de comunicación, que en el territorio nacional son reguladas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes con fundamento en el artículo 36 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y la Ley de Vías Generales de Comunicación entre otras; siendo su objetivo la reglamentación de tales vías y los medios de transporte público de personas y carga por tierra y aire; ya que las comunicaciones por agua son reguladas por la Ley de Navegación y la Ley de Puertos. Igualmente tiene como propósito otorgar concesiones y permisos de transporte público, inspección técnica y administrativa de los medios de transporte, la protección al público usuario, el otorgamiento de certificados de navegabilidad a las aeronaves aprobadas en seguridad, el tránsito aéreo y el servicio meteorológico.

Son vías generales de comunicación los ferrocarriles nacionales y particulares de explotación industrial que hagan servicio público, el



espacio aéreo nacional, las líneas telefónicas y eléctricas, las rutas del servicio postal, las obras y construcciones accesorias de las mismas, las partes integrantes de las vías como: los terrenos y aguas que sean necesarios para usar el derecho de vía y el establecimiento de los servicios y obras que auxilien a las ya mencionadas.

La explotación de tales vías se lleva a cabo mediante el otorgamiento por parte del Ejecutivo federal de las concesiones o permisos.

La concesión es la acción y efecto de conceder autorización gubernativa. Es el acto por el cual se concede a un particular el manejo y explotación de un servicio público, o la explotación o aprovechamiento de bienes del dominio del Estado.

Se otorgan concesiones preferentemente a los permisionarios, cuando por su importancia sea conveniente hacerlo a juicio de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes para la explotación de las vías generales de comunicación o cualquier clase de servicios conexos.

El permiso es la autorización de la secretaría de referencia para prestar servicio de auto transporte federal y operar servicios auxiliares como: obras, construcciones y demás dependencias y accesorios de las mismas.

Tanto las concesiones como los permisos se otorgarán a mexicanos o a sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas hasta por un plazo de treinta años, pudiendo ser prorrogados hasta por un plazo equivalente al señalado. Cuando se trate de sociedades que tengan o llegasen a tener uno o varios socios extranjeros, éstas se consideran nacionales respecto a la concesión, obligándose a no invocar por lo que se refiere a la misma la protección de sus gobiernos, perdiendo en caso contrario los bienes adquiridos en beneficio de la nación (cláusula Calvo).

Los servicios de auto transporte federal de conformidad con el artículo 33 de la Ley de Caminos, Puentes y Auto transporte Federal son los siguientes: de pasajeros, de turismo y de carga.

Estos servicios podrán prestarlos los permisionarios con vehículos propios o arrendados, de acuerdo a lo dispuesto en la citada ley, sus reglamentos, tratados y acuerdos internacionales sobre la materia y normas oficiales mexicanas.

El contrato de auto transporte de pasajeros es el acuerdo expreso celebrado entre el concesionario o permisionario y el usuario pasajero mediante el pago de una tarifa previamente fijada por el concesionario y autorizada por la secretaría.

El artículo 2, fracción IX de la ley de referencia, define a este servicio como el que se presta en forma regular sujeto a horarios y frecuencias para la salida y llegada de vehículos.

El artículo 18 del Reglamento de Auto transporte Federal y Servicios Auxiliares, clasifica a los servicios de auto transporte de pasajeros por la forma de operación y el tipo de vehículos en los siguientes: de lujo, ejecutivo, de primera, económico, mixto y transportación terrestre de pasajeros de y hacia puertos marítimos y aéreos.

Los dos primeros operan en viajes directos de origen a destino, con autobús integral consistente en asientos reclinables, sanitario, aire acondicionado, sonido ambiental, cortinas, televisión, videocassettera y servicio de cafetería; con límite de operación de diez años a partir de su fabricación (modificación Diario Oficial de la Federación de 25 de septiembre de 1998).

El servicio de primera opera viajes directos de origen a destino con autobús integral (asientos reclinables, sanitario y aire acondicionado), de hasta diez años de antigüedad al ingresar al servicio.

El servicio económico opera con paradas intermedias entre origen y destino con autobús integral o convencional, con antigüedad máxima de quince años contados a partir de su fabricación.

El servicio mixto se presta para pasajeros y carga en el mismo vehículo que debe estar dividido en dos partes, con las mismas características de los vehículos para el servicio económico.

Los referidos servicios deben prestarse con regularidad, uniformidad, continuidad y con sujeción a horarios, los que deben registrarse ante la mencionada secretaria y mantenerlos en aplicación por lo menos dos meses después de su registro.

En caso de suspender el servicio en una ruta o tramo se avisará a la secretaria y al público usuario con treinta días hábiles de anticipación.

Las obligaciones y condiciones, son las siguientes:

- Obtener el registro correspondiente de la Secretaria de Comunicaciones y Transportes, así como conseguir y renovar la licencia federal de conductores.
- Tener a la vista del público las tarifas autorizadas, las rutas y horarios
- Cumplir con la verificación técnica de las condiciones físicas y mecánicas de los vehículos, aprobadas por la secretaria.
- Los permisionarios están obligados a proporcionar a sus conductores la capacitación y adiestramiento para la prestación de un buen servicio.
- Los concesionarios o permisionarios son solidariamente responsables junto con los conductores de los vehículos de los daños causados a los pasajeros como consecuencia de la prestación del servicio.
- Los vehículos destinados a los servicios de auto transporte de pasajeros deben cumplir con las condiciones de peso, dimensiones, capacidad, límite de velocidad y otros que establece el Reglamento de Auto transporte Federal y Servicios

Auxiliares y el Reglamento sobre Peso, Dimensiones y Capacidad de los Vehículos de Auto transporte que Transitan en los Caminos y Puentes de Jurisdicción Nacional.

- Los concesionarios deben proteger a los usuarios-pasajeros, en los caminos y puentes por los daños que puedan sufrir con motivo del uso de los vehículos, además los permisionarios protegen a los pasajeros y su equipaje por los daños que pudiesen sufrir a consecuencia de la prestación de los servicios.

- Establecer una garantía para que el concesionario ampare al usuario de la vía de comunicación durante el trayecto de la misma y el permisionario por lo que toca a los pasajeros, desde el momento en que aborden el vehículo hasta que desciendan del mismo.

- Los transportistas deben entregar a todo pasajero al momento de pagar su viaje un boleto que debe contener además de los requisitos fiscales correspondientes, los siguientes: denominación o razón social de la empresa o nombre de la persona que lo expida y domicilio; clase de servicio; origen y destino, precio del transporte, fecha del viaje, número de asiento en su caso, la mención de que el seguro de viajero se encuentra cubierto y el monto de la indemnización que el auto transportista pagará al viajero en caso de pérdida o daño del equipaje documentado, siempre que no hubiera declarado el valor. Por tanto, los conductores deben obtener y renovar cada dos años la licencia federal que les expide la secretaría, debiendo ser capacitados constantemente por el permisionario para la prestación de un buen servicio.

Los concesionarios deben contar con terminales de origen y destino para el ascenso y descenso de pasajeros, considerando las clases de servicio y las características de la población, sin perjuicio de obtener en su caso la autorización de uso del suelo correspondiente.

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes es la responsable de expedir la norma oficial mexicana sobre las especificaciones que deben reunir las terminales.

#### 4.1.1.- A NIVEL NACIONAL

En nuestro país existe una importante coinversión de parte de empresas extranjeras en centros turísticos como son la Riviera Maya, los Altos de Chiapas y Cancún entre otros, destacando los españoles por sus fuertes inversiones en esta materia.

#### 4.1.2.- NIVEL INTERNACIONAL

En cualquier parte del mundo existen coinversiones en el rubro turístico y en la Habana y Varadero, en Cuba existen importantes hoteles y restaurantes, resaltando igualmente los españoles en el rubro de mérito.

#### 4.2.- EN MATERIA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Respecto a la transferencia de tecnología, nos dice Isaac Asímov que la Revolución Industrial comenzó en Inglaterra porque este país tenía los medios precisos, un fuerte apoyo institucional y una red comercial amplia y variada.

Los cambios económicos, incluida una mayor distribución de la riqueza y un aumento del poder de la clase media, la pérdida de importancia de la tierra como fuente fundamental de riqueza y poder, y los negocios oportunistas, contribuyeron a que la Revolución Industrial comenzara en Gran Bretaña.

Las primeras fábricas aparecieron en 1740, concentrándose en la producción textil. En esa época, la mayoría de los ingleses usaban prendas de lana, pero en 100 años las prendas de lana ásperas se vieron desplazadas por el algodón, especialmente tras la invención de la desmotadora de algodón del estadounidense Eli Whitney en 1793.

Algunos inventos británicos, como la cardadora y las máquinas de lanzadera volante de John Kay, la máquina de hilar algodón de James Hargreaves y las mejoras en los telares realizadas por Samuel Crompton fueron integrados con una nueva fuente de potencia: la máquina de vapor, desarrollada en Gran Bretaña por Thomas Newcomen, James Watt y Richard Trevithick, y en Estados Unidos por Oliver Evans. En un periodo de 35 años, desde la década de 1790 hasta la de 1830, se pusieron en marcha en las islas Británicas más de 100.000 telares mecánicos.

Sin embargo, el sistema de fábricas se convirtió en una institución básica de la tecnología moderna, y el trabajo de hombre, mujeres y niños se convirtió en otra mera mercancía dentro del proceso productivo.

Algunas realizaciones de ingeniería como la construcción del canal de Suez, el canal de Panamá y la torre Eiffel (1889) produjeron orgullo y, en gran medida, asombro. El telégrafo y el ferrocarril interconectaron la mayoría de las grandes ciudades. A finales del siglo XIX, la bombilla (foco) inventada por Thomas Alva Edison comenzó a reemplazar a las velas y las lámparas.

Con el desarrollo de la producción en serie con cadenas de montaje para los automóviles y para aparatos domésticos, y la invención aparentemente ilimitada de más máquinas para todo tipo de tareas, la aceptación de las innovaciones por parte de los países más avanzados, sobre todo en Estados Unidos, se convirtió no sólo en un hecho de la vida diaria, sino en un modo de vida en sí mismo. Las sociedades industriales se transformaron con rapidez gracias al incremento de la movilidad, la comunicación rápida y a una

avalancha de información disponible en los medios de comunicación.<sup>109</sup>

Gerald Mesaldie, dice que dejando a un lado los efectos negativos, la tecnología hizo que las personas ganaran en control sobre la naturaleza y construyeran una existencia civilizada. Gracias a ello, incrementaron la producción de bienes materiales y de servicios y redujeron la cantidad de trabajo necesario para fabricar una gran serie de cosas.

En las últimas décadas, se argumenta que el medio ambiente ha sido tan dañado por los procesos tecnológicos que uno de los mayores desafíos de la sociedad moderna es la búsqueda de lugares para almacenar la gran cantidad de residuos que se producen.

Además se ha argumentado que, la sociedad moderna no vive en la época industrial del siglo XIX y principios del XX (y que la sociedad postindustrial es ya una realidad), las redes complejas posibles gracias a la electrónica avanzada harán obsoletas las instituciones de los gobiernos nacionalistas, las corporaciones multinacionales y las ciudades superpobladas.

Marjo de la Madrid Andrade precisa que la denominación contratos de transferencia de tecnología se refiere a un grupo de contratos que tiene por objeto (a) bienes intangibles considerados como propiedad industrial, o bien (b) el conocimiento tecnológico que se transmite por una de las partes.

En el primer caso, el objeto indirecto del contrato está constituido por marcas, nombres comerciales, avisos comerciales, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, etcétera, que son manifestaciones de la propiedad industrial.

<sup>109</sup> TREVOR, Williams. Historia de la Tecnología. Siglo XXI de España editores. Madrid España 1987. Págs. 76 y 77.

En el segundo, la materia del contrato es la tecnología, que ha sido definida como el "conjunto de conocimientos propios de un oficio mecánico o arte industrial". La técnica, que es el "conjunto de procedimientos, así como la pericia o habilidad para lograr un resultado", no puede ser transmitida, dado que se trata, propiamente, de una habilidad que se adquiere con la práctica. 110

Entre los contratos de transferencia de tecnología pueden agruparse:

- (1) La licencia de uso de una marca, de un nombre comercial, de un aviso comercial, de una patente, de un modelo de utilidad o de un diseño industrial;
- (2) El contrato de know how;
- (3) El contrato de asistencia técnica y
- (4) De información técnica;
- (5) La transmisión del secreto industrial y
- (6) La cesión de tecnología.

**A) EL CONTRATO DE LICENCIA.** Es el contrato por el cual una persona, denominada licenciante, autoriza a otra, llamada licenciatario, para usar o explotar una marca, un nombre comercial, un aviso comercial, una patente, un modelo de utilidad o un diseño industrial, sin transferirle la titularidad de tales bienes.

110 DE LA MADRID ANDRADE, MARIO. Op. Cit. Pág. 192.



**B) EL CONTRATO DE KNOW HOW.** Este contrato tiene como finalidad la transmisión del know how, que consiste en los conocimientos y experiencias de naturaleza técnica, comercial, administrativa, financiera o de otra naturaleza, aplicables en la práctica en la explotación de una empresa o en el ejercicio de una profesión.

El know how significa saber cómo, es decir conocer la manera de llevar a cabo determinada actividad productiva.

**C) EL CONTRATO DE ASISTENCIA TÉCNICA.** En el caso del contrato de asistencia técnica, la empresa asistente se obliga mediante personal especializado a cooperar técnicamente, asesorando a la otra parte en todo el proceso industrial, de modo permanente o en visitas periódicas, a formar personal capacitado, efectuar experimentaciones y ensayos, etcétera.

**D) EL CONTRATO DE INFORMACIÓN TÉCNICA.** El contrato de información técnica tiene por objeto la entrega de planos, cálculos, diseños, especificaciones y reseñas de experimentos y comprobaciones, generalmente; expuestos en plantillas, folletos o manuales para su utilización por la otra parte.

**E) LA TRANSMISION DEL SECRETO INDUSTRIAL.** Para la comprensión del punto presupuesto, nos remitimos al tratamiento que hemos dado secreto industrial, en el apartado correspondiente al acuerdo de confidencialidad.

**F) LA CESION TECNOLOGICA.** En este caso se trata de un contrato por el cedente transmite la titularidad de la tecnología al cesionario, cesión que puede ser onerosa o gratuita.

#### 4.3 EL IMPULSO DE EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANA EN EL AMBITO NACIONAL MEDIANTE JOINT VENTURE

La palabra empresa, según el diccionario de la academia de la lengua, procede del latín inprehensa, que quiere decir cogida o tomada, y da acepciones que se aplican al concepto jurídico: " Casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo negocios o proyectos de importancia." "Obra o designio llevado a efecto, en especial cuando en el intervienen varias personas".<sup>111</sup>

En cuanto a la primera acepción, el concepto jurídico de la empresa en efecto e refiere a la "casa o fondo de comercio"; aspecto patrimonial que se relaciona con la expresión francesa fond de commerce, y que entre nosotros, siempre, según aquel Diccionario, quiere decir (fondo) el "caudal o conjunto de bienes de una persona o comunidad" que se establece para realizar negocios; es decir, la actividad del fundador (empresario o titular de la empresa) que se desenvuelve con una cierta finalidad (producir para el mercado), que es a lo que se refiere la otra acepción del Diccionario: una obra o un designio del dueño de la empresa.

En un estudio que data de hace un cuarto de siglo, se propuso la siguiente definición de la negociación o empresa, tomada de la doctrina jurídica italiana: la actividad del empresario consiste en la organización de diversos factores de la producción con el fin de producir bienes y servicios para el mercado. Se trata, por una parte, de un concepto económico, que el derecho acoge a falta de instituciones y de elementos jurídicos que pueda utilizar para

<sup>111</sup> Autor citado por DELA MADRID ANDRADE, Mario .op.cit. Página 194.

explicar la figura; por otra parte, en tal definición se involucran factores distintos, los que si tienen contenido jurídico propio, y que el derecho regula y valora en forma diversa. A saber, una conducta humana -la actividad del empresario- que significa la realización de varios actos de carácter mercantil (actos de comercio), que lleva a cabo una persona, a quien el Código de Comercio. (Artículo 30. fracción I) califica, por ello, de comerciante: una finalidad de dicha persona que consiste en la producción de bienes o servicios para el mercado, la que, a su vez, el derecho mercantil toma en cuenta para considerar a los actos y a la figura misma de la negociación, como comercial, es decir, empresa mercantil lucrativa, y no de beneficencia, o con fines sociales o culturales meramente; y, en fin, que la actividad consista en organizar ciertos factores productivos.<sup>112</sup>

El derecho según se lee en la obra- reconoce diversas clases de empresas: según que su titular sea un sujeto de derecho privado, o bien, de derecho público, se habla entonces de empresas privadas y públicas; según que el titular sea una sociedad (anónima con mayor frecuencia), u otra persona o sujeto, se habla de empresas societarias o corporativas en aquel caso y no corporativas en el otro (el titular, entonces, puede ser una persona física, una comunidad o grupo de personas sin personalidad, una unidad económica, etc.); y finalmente según la naturaleza de la actividad económica que se efectúe a través de la negociación puede tratarse de empresas agrícolas, comerciales (stricto sensu) e industriales (fabriles o manufactureras; de productos o de servicios). Con excepción de las pequeñas empresas (talleres de artesanado) que no ofrezcan sus productos o sus servicios al mercado (es decir, al público en general), sino que operen por pedidos,

<sup>112</sup> VOZ EMPRESA. Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo D-H. 9a Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996. Págs. 915 y 916.

y las negociaciones agrícolas que se dediquen a la explotación del suelo o de ganados, sin elaboración o cambios de los frutos que se obtengan, todas son mercantiles, y están comprendidas en las fracciones V a XI, XV, XVI del artículo 75 del Código de Comercio.

Las públicas, o sea aquellas en que el titular es el Estado, un organismo o una empresa descentralizada o paraestatal, o una sociedad controlada por él, si bien se rigen por las disposiciones de la legislación mercantil, dada la índole de sus actividades, tienden a salir del derecho mercantil e integrarse dentro del derecho económico que aún está en ciernes.

Los elementos de la empresa son subjetivos unos y objetivos los otros. Los primeros son, desde luego, el empresario y el personal de la negociación; los objetivos son todos los bienes y derechos que forman la hacienda o patrimonio de la empresa.<sup>113</sup>

La hacienda de la empresa, está constituida por un conjunto heterogéneo de bienes y derechos, que se aportan a ella en virtud de muy diferentes negocios; traslativos de dominio, del usufructo del uso, de cesión o endoso de derechos; negocios, generalmente de derecho privado (civil y mercantil), pero también de derecho público (permisos, autorizaciones y concesiones del Estado); todos ellos constituyen una unidad, que pueda considerarse como universalidad de hecho, la cual, a su vez, puede ser objeto de negocios jurídicos traslativos de dominio o de uso (arrendamiento de empresa); de administración (gestión de una negociación), de garantía (la hipoteca de empresa).<sup>114</sup>

Desde mi particular óptica, empresa es el sitio donde convergen la materia prima y el trabajo con el fin de elaborar productos y/o ofrecer servicios para satisfacer las necesidades de la población.

<sup>113</sup> "VOZ EMPRESA. Op. Cit. Pág. 918.

<sup>114</sup> VOZ EMPRESA. Op. Cit. Pág. 919.

Al respecto, resulta muy interesante lo señalado por Mario de la Madrid, quien explica:

Otro grupo de contratos que se derivan del joint venture tienen que ver con la administración de una empresa.

Según expone Farina, éste tipo de contratos comenzaron a utilizarse en los casos de uniones de empresas y de grupos de sociedades posteriormente, se trasladó a otros ámbitos del fenómeno de agrupación de empresas y a supuestos ajenos a esos, en los que simplemente prestan servicios a otras sociedades, en todas las áreas de la administración o en algunas de ellas".

En este grupo debemos distinguir tres diferentes tipos:

**(1) El contrato de asistencia gerencial (management assistance),**

**(2) El contrato de administración propiamente dicho (management) y**

**(3) El contrato de gestión común.**

Acto seguido, el actor en cuestión precisa:

a) **El contrato de asistencia gerencial:** En este contrato, una parte, que es la asistente, emite opiniones, ideas y asesora a la otra parte, que se denomina asistida, en la administración de una empresa, a cambio de una retribución. Se trata de un contrato que podría quedar encuadrado, también, dentro del contrato de consultoría.

Señala Farina que, en la práctica, este tipo de contratos no solo se limitan a la asistencia propiamente dicha, sino que la asistente interviene, en determinados supuestos, en el:

b) **El contrato de administración:** Es aquel por virtud de el cual una empresa administradora, se obliga a desempeñar la administración de un determinado negocio, que pertenece a otra, a la que se denomina administrada, a cambio de una retribución.

c) **El contrato de gestión común:** Se refiere a un contrato que celebran dos o más partes, por lo general personas morales pertenecientes a un grupo, por el cual convienen someterse a la dirección y administración de un órgano común, que llevará la gestión, de ambas empresas.

Montalenti señala que esta clase de contratos se diferencian del contrato de administración, por cuanto a que en este, quien desarrolla la administración es, por lo general, un grupo de personas físicas y no, como sucede en aquel, una persona moral.<sup>115</sup>

Sin lugar a dudas en México y en Latinoamérica el joint venture ha sido trascendente para el desarrollo e impulso de pequeñas y medianas empresas, por lo cual debe seguirse fomentando dicha práctica.

<sup>115</sup> Ibidem. Pág. 194 a 196.

#### 4.4 PROPUESTAS DE DESARROLLO INTEGRAL

En México, la posibilidad de que las personas físicas o morales se vinculen a través de figuras asociativas atípicas, para el logro de la finalidad común que se han propuesto, encuentra su fundamento en el derecho a la libre asociación que reconoce el artículo 9 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que establece que "No se podrá coartar el derecho de asociarse o reunirse pacíficamente con cualquier objeto lícito..."

Esta disposición constitucional se refiere a dos diferente clases de derechos:

- (1) El de asociación y
- (2) El de reunión.

El derecho de libre asociación debe considerarse en su triple variante: a nadie se le puede negar el derecho de asociarse: a nadie se le puede obligar a permanecer asociado: ni tampoco a asociarse con determinada persona.

Desde el punto de vista económico, la sociedad constituye un medio para organizar un patrimonio que se considera distinto al de los socios, lo que les permite evitar arriesgar su patrimonio individual en el negocio. De ahí que la atribución de personalidad jurídica a la sociedad constituya una técnica que permite imputar a un ente ideal, un cúmulo de derechos y obligaciones que no pertenecen a los socios; en algunos casos, incluso, esa atribución de personalidad jurídica representa una forma de limitar la responsabilidad de los socios, especialmente en las sociedades de carácter capitalista.

Ello no obsta, sin embargo, para que las partes puedan acudir a relaciones asociativas atípicas, por lo que nada impide que dos o más personas resuelvan asociarse haciendo aportes al servicio de una actividad en común, para la obtención de una finalidad cualquiera, sin constituir para ello una persona jurídica.

Como cualquier otro negocio jurídico atípico, los principales problemas que presentan dichas relaciones contractuales asociativas se refieren, sin olvidar los límites dentro de los cuales el contrato es admisible y debe considerarse válido.

De conformidad con esta disposición, los contratos atípicos habrán de regularse por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y por las disposiciones de los contratos típicos con el que guarden mayor analogía, en aquello que las partes hubieren omitido pactar.

También deben considerarse para la integración de los contratos atípicos las disposiciones generales de las obligaciones y los usos en el comercio tratándose de contratos mercantiles.

La atipicidad en las relaciones asociativas podría conducir a la aplicación, a determinado vínculo contractual de tal naturaleza, de las normas que regulan a la sociedad irregular o a las sociedades de hecho, tratándose de un vínculo de carácter comercial. Un sector de la doctrina se ha inclinado por considerar a la citada atipicidad bajo la perspectiva de tales disposiciones, postura que resulta, en principio, inconveniente para el tratamiento de la cuestión, dado que las partes buscan excluir, especialmente en el joint venture, la aplicación de las normas que rigen a las asociaciones o a las sociedades típicas, por la rigidez que las caracteriza, especialmente referidas a su constitución, a la forma en que se expresa la voluntad de la persona jurídica y a la manera en que debe disolverse y liquidarse.

Por lo explicado la propuesta de mi parte es que los empresarios conozcan a plenitud el joint venture, a efecto de que sus empresas logren un real desarrollo, siempre respetando los lineamientos establecidos en dicho acuerdo de voluntades.



## CONCLUSIONES.

**PRIMERA.**- En el joint venture, dos o más personas físicas o jurídicas se vinculan en una relación de sociedad que no adopta la forma de ninguno de los tipos societarios típicos.

**SEGUNDA.**- El contrato de joint venture es distinto al que crea la sociedad-persona que las partes emplean para cumplir el acuerdo. No se le puede atribuir el carácter de alguno de los tipos societarios mercantiles, ni es posible considerarlo como una sociedad mercantil irregular.

**TERCERA.**- El joint venture es un contrato mercantil sin personalidad jurídica, que se diferencia de los demás contratos, por la definición de los medios que las partes utilizarán para el desarrollo de la actividad que acuerdan emprender en conjunto, por lo que constituye la causa de otros contratos que vinculan a las mismas personas que son socios en el joint venture.

**CUARTA.**- Las normas de las sociedades irregulares tendrían aplicación, en su caso, en un joint venture societario, pero respecto de la sociedad-persona y no en cuanto a la relación jurídica misma surgida del contrato de joint venture.

**QUINTA.**- Definido el carácter del joint venture como una sociedad de naturaleza mercantil, desprovista de personalidad jurídica, es preciso diferenciar la relación de sociedad en sí misma, que se establece entre los socios, de la relación de éstos con terceros, en función del negocio común.

**SEXTA.**- El enfoque propuesto variará cuando las partes acudan a una sociedad-persona como vehículo para ejecutar el joint venture, supuesto en el que podrían resultar aplicables las normas del tipo de sociedad por el que hubieren optado.

**SÉPTIMA.**- La contribución de las partes podrá consistir en bienes o servicios. No es indispensable que la aportación se realice al celebrarse el contrato, sino que pueden efectuarse con posterioridad.

**OCTAVA.**- Los ventureros conservan en su patrimonio los bienes con los que contribuyen, que conforman una especie de comunidad de bienes o de un fondo común, sujetos a la realización del objetivo que han previsto, Los socios tendrán, en determinadas circunstancias, un derecho personal sobre los bienes.

**NOVENA.**- Las partes tienen el derecho de participar en las utilidades y la obligación de contribuir en las pérdidas, en proporción a su aportación, tratándose de socios capitalistas.

**DÉCIMA.**- Al socio industrial le corresponderá la mitad de las ganancias, y si fueran varios, esa mitad se dividirá entre ellos por igual, a menos que su participación se hubiere estimado o se hubiere acordado alguna cuota por su participación. El socio industrial no responderá por las pérdidas, salvo pacto en contrario.

**DÉCIMO PRIMERA.**- De lo explicado en las conclusiones precedentes, se puede concluir que el carácter comercial, la contribución equitativa de las partes y la finalidad común se aprecian claramente en el joint venture, sin embargo la previsión de los medios que emplearán las partes para ejecutarlo, es lo que lo hace diferente a cualquier sociedad mercantil.

## BIBLIOGRAFÍA.

ACOSTA BARRADAS, Rey. Los desafíos de la globalización en México. Universidad Veracruzana. Xalapa, Ver. México 2005.

ANCHONDO PAREDES, Víctor Emilio. Contratos Civiles. Universidad Autónoma de Chihuahua. Chihuahua Chi., México 2003.

ARCE GARGOLLO, Javier. Contratos Mercantiles Atípicos. 10a. Edición. Editorial Porrúa. México 2004.

ASIMOV, Isaac. Cronología de los descubrimientos. Editorial Labor. Barcelona España 1990.

BOULLÓN, Roberto. Planeación del Espacio Turístico. Editorial Trillas. México 1990.

CÁRDENAS TABARES, Fabio. Comercialización del Turismo. Editorial Trillas. México 1996.

CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Contratos Civiles. Editorial Porrúa. México 2007.

CASTRILLÓN Y LUNA, Víctor M. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México 2007.

CORNEJO CERTUCHA, Francisco M. Diccionario Jurídico Mexicano. 9a. Edición. Editorial Porrúa-UNAM. Tomo A-CH. México 1996.

CRUZ PONCE, Lisandro. Diccionario Jurídico Mexicano. 9a. Edición. Editorial Porrúa-UNAM. Tomo A-CH. México 1996.

DE LA MADRÍD ANDRADE, Mario. El joint venture y los negocios jurídicos relacionados. Editorial Porrúa. México 2008.

DE LA TORRE PADILLA, Óscar. El Turismo Fenómeno Social. Fondo de Cultura Económica. México 1999.

DÍAZ BRAVO, Arturo. Contratos Mercantiles. Oxford University Press. México 2002.

FERNÁNDEZ FUSTER, Luis. Teoría y Técnica del Turismo. Editora Nacional. Madrid España 1998.

FERRER, Aldo. Economía Internacional contemporánea. Fondo de Cultura Económica. México 1983

GALINDO GARFIAS, Ignacio. Derecho Civil. Editorial Porrúa. México 2005.

GOMÉZ GRANILLO, Moisés y GUTIÉRREZ ROSAS, Rosa María. Introducción al Derecho Económico. Editorial Esfinge. México 2000 primera reimpresión.

GONZÁLEZ ALPUCHE, Rafael. Temática y Legislación Turística. Asociación Nacional de Abogados. México 1998.

KACOWITZ, Marcelo. Globalización y pobreza. Editorial Ediar. Buenos Aires Argentina 1999.

LEÓN TOVAR, Soyla H. Contratos Mercantiles. Oxford University Press. México 2003.

LUNDBERG, Donald. El negocio del Turismo. Editorial Diana. México 1999.

MARTÍNEZ, Osvaldo. Globalización y Desarrollo. La Habana Cuba 1999.

MESALDIE, Gerald. Los grandes inventos y los grandes descubrimientos. Alianza Editorial. Madrid España 1985.

OLVERA DE LUNA, Omar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México 1982.

PÉREZ BONNIN, Enrique. Tratado Elemental de Derecho Turístico. Editorial Daimon. México 1998.

PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. Contratos Civiles. 3a. Edición. Editorial Porrúa México 2005.

RECASÉNS SICHES, Luis. Introducción al Estudio del Derecho. 12a. Edición. Editorial Porrúa. México 1998.

ROJINA VILLEGAS, Rafael. Compendio de Derecho Civil. Tomo IV. Contratos. 12'. Edición. Editorial Porrúa. México 1980.

SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De los contratos Civiles. 2V. Edición. Editorial Porrúa. México 2005.

URBANO SALERNO, Marcelo. Contratos Civiles Y Comerciales. Oxford University Press. México 2002.

TREVOR, Williams. Historia de la Tecnología. Siglo XXI de España editores. Madrid España 1987.

VILAS, Carlos María. El Estado en la Globalización. UNAM. México 2000.

VILLASEÑOR DÁVALOS, José Luis. Derecho Turístico Mexicano. Editorial Harla. México 1999.

ZAMORA y VALENCIA, Miguel Ángel. Contratos Civiles. 8a. Edición. Editorial Porrúa. México 2002.

#### LEGISLACIÓN.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. Editorial Sista. México 2010.

CÓDIGO DE COMERCIO. Editorial Sista. México 2010.

**LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.**  
Editorial Sista. México 2010.

**OTRAS FUENTES.**

**ENCICLOPEDIA JURÍDICA MEXICANA.** Instituto de  
Investigaciones Jurídicas UNAM. México 2004.

**VOZ CAPACIDAD.** Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo ACH. 9a.  
Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996.

**VOZ EMPRESA.** Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo D-H. 9a.  
Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996.

**VOZ FORMA.** Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo D=H 9a.  
Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996.

**VOZ OBJETO DE LA OBLIGACIÓN.** Diccionario Jurídico Mexicano.  
Tomo 1-O. 9a. Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996.

**VOZ SOLEMNIDAD.** Diccionario Jurídico Mexicano. Tomo P-Z. 9a.  
Edición. Editorial Porrúa-UNAM. México 1996.