

BIBLIOGRAFÍA

Jorge BARRERA GRAF

DÍAZ BRAVO, Arturo, *Contratos mercantiles* 163

mentado con la experiencia y el conocimiento de nuestra disciplina, al desarrollo de la doctrina laboral; esfuerzo ponderable que esperamos estimule al maestro a superar el prejuicio que anticipa en el prólogo, de abandonar, ante el peso de la responsabilidad y el propio escrúpulo, la producción literaria jurídica.

HÉCTOR SANTOS AZUELA

DÍAZ BRAVO, Arturo, *Contratos mercantiles*, México, Harla, Harper and Row Latinoamericana, 1983, xx, 253 pp. (con un breve prólogo de Roberto L. Mantilla Molina y un apéndice también esquemático sobre "Obligaciones en moneda extranjera y control de cambios"; tabla de abreviaturas e índices general, bibliográfico, de textos legales y de materias).

Es esta una obra excepcional respecto a contratos mercantiles, no crediticios (con excepción del arrendamiento financiero que sí se trata), materia cuyo estudio había sido descuidado, pero sobre la cual han aparecido últimamente otras tres contribuciones: un libro elemental de Omar Olvera de Luna, otro más amplio y mejor informado de Oscar Vásquez del Mercado (que he reseñado en este mismo *Boletín* del Instituto de Derecho Comparado), y otro recentísimo de Javier Arce Gargollo, sobre contratos mercantiles atípicos.

El de Díaz Bravo, es un libro notable tanto por su redacción castiza y culta, como por la claridad de su exposición, su rigor temático, la sistematización de los temas que desarrolla y el análisis de las figuras contractuales; tradicionales las unas, como la compraventa, el transporte, la edición, el seguro, la fianza, la prenda, la comisión; y otras, de figuras actuales, algunas de las cuales aún no se reglamentan pero se practican cotidianamente (transferencia de tecnología, suministro, consignación, agencia). La labor del impresor merece también un amplio elogio por la pulcritud y corrección tipográfica, por la nitidez y claridad del texto y de los tipos y caracteres, por la conveniente distribución de materias y de los títulos y encabezados de cada figura.

Comprende dos secciones; la primera, a la que el autor dedica la quinta parte del volumen del libro (50 páginas), se refiere a las obligaciones mercantiles. En los primeros cinco capítulos analiza el régimen y las fuentes de ellas, sin considerar especialmente a los usos y la costumbre mercantil, aunque, en ocasiones, los invoca —vgr., pág. 62 *in*

fine—, y sólo de manera incidental a la jurisprudencia, la que, no obstante, cita frecuente y oportunamente al estudiar diversos contratos; las modalidades de las obligaciones (de contenido muy reducido; pues sólo los trata en dos páginas, 22 y 23); sus formalidades, el cumplimiento e incumplimiento de las obligaciones; la cesión, subrogación y extinción de ellas, y el capítulo quinto en que plantea y explora, de manera interesante y sugestiva, “las leyes económicas y la nueva teoría de los contratos”. En este capítulo el autor incursiona en tres materias mercantiles, reglamentadas en sendas leyes recientes: inversiones extranjeras, transferencia de tecnología, protección al consumidor. Nada dice, en cambio, sobre fenómenos modernos y corrientes en el derecho extranjero (vgr., derecho alemán), respecto a los principios y condiciones generales de los contratos (de las obligaciones que surgen de los contratos), o bien, sobre problemas económicos, antiguos pero de creciente importancia, con fuerte influencia en materia de contratación, como es la creciente intervención del Estado en la vida económica, y los pactos y relaciones entre empresas privadas y públicas; empero, en este último aspecto, sí reconoce y discurre frecuentemente sobre ciertos contratos de empresa (suministro, transporte, seguro, fianza), y sobre otros que devienen comerciales en función, precisamente, de ser realizados por negociaciones mercantiles (contrato estimatorio, de edición, arrendamiento financiero).

La segunda parte comprende a los “contratos en particular”, que examina en sendos capítulos (6 a 18). En ocasiones, sin embargo, agrupa a dos o más en un solo capítulo, como al suministro y a la suscripción (capítulo 8); la “agencia, correduría privada, mediación y la concesión” (capítulo 17); y en otros, al lado del modelo genérico (vgr., la compraventa) o principal (*e.g.*, seguro, fianza), examina variantes y figuras que llamaríamos laterales o satélites (no contratos accesorios o conexos) como el reaseguro, el coaseguro, el reafianzamiento y el cofianzamiento. No trata, en cambio, a los contratos de transporte combinado, o el de remolque, respecto al transporte; ni a los diferentes seguros de daños regulados en forma independiente en la Ley del Contrato de Seguro.

La importancia que Díaz Bravo concede a las distintas figuras que analiza, no es la misma: a los traslativos de dominio (compraventas, suministro, consignación) sólo dedica 30 páginas; a los servicios (incluido el contrato de seguros, el que merece la mayor amplitud, 36 páginas) ofrece más del doble, 66 páginas; a los contratos de garantía (fianzas y prenda, aunque también invoca a la hipoteca mercantil y al derecho de retención), sólo 27; a los que yo llamaría —a la italiana— de inter-

posición gestora (agencia, correduría, medianería, concesión y comisión), 26 páginas, y finalmente, los referentes a la propiedad intelectual —*lato sensu*—, o sea, al contrato de edición y de transmisión de conocimientos técnicos y de propiedad industrial, 26 páginas.

Ahora bien, la extensión no es caprichosa. Se debe a la mayor o menor importancia en la práctica del convenio relativo, en ocasiones, a su complejidad (vgr., el seguro, o el transporte) o al deslinde que tiene que hacerse —y que el autor hace en forma atinada y clara— de figuras o negocios similares (*e.g.*, seguro y fianza, comisión, contratos civil y mercantil, y relaciones laborales o mercantiles en el contrato de agencia), o, en fin, al conocimiento más hondo y, me atrevo a decir, a la predilección que tiene el autor de materias en que al estudio y a la exposición teórica en la cátedra, se auna su práctica reiterada como abogado, como funcionario, como consultor (el caso del seguro, de la transferencia de tecnología, de las compraventas bursátiles).

El conocimiento de los temas comprendidos en este libro; su exposición ordenada, uniforme y sistemática; el constante y tan fructífero planteamiento de problemas y de sugerencias y propuestas para su solución (lo que, a mi juicio, constituye el más grande atractivo y el mayor mérito de esta obra; y lo que la distingue de muchas otras que son omisas de toda problemática y de toda interpretación de los textos legales); la constante ejemplificación a que acude para ilustrar las soluciones propuestas; la alusión reiterada a la jurisprudencia, y la cita y el manejo mesurado y oportuno de una rica doctrina —nacional y extranjera—, son, todas ellas, virtudes del libro y manifestaciones de la excepcionalmente múltiple y variada experiencia del autor. En efecto, Arturo Díaz Bravo ha sido profesor, durante 20 años en la UNAM, de diversos cursos de derecho mercantil (entre ellos, el de principios generales y sociedades, de contratos mercantiles, de seguros); es abogado postulante desde sus mocedades; funcionario público durante muchos años; miembro de comisiones y congresos jurídicos nacionales e internacionales, y estudioso permanente de esas materias.

El planteamiento constante de problemas, explorados unos por la doctrina o por resoluciones judiciales, y que derivan otros de las reflexiones y meditaciones del profesor Díaz Bravo, así como de la consideración de medidas y soluciones que se dan en la vida diaria; sus interpretaciones con frecuencia novedosas y sus comentarios siempre enjundiosos y serios, y la frecuencia de ellos (lo que, como es natural, produce en ocasiones disidencias o dudas), hacen de esta obra un auxiliar necesario de estudio, de consulta y de meditación para estudiantes, profesores, investigadores, jueces y abogados.

En cuanto al método de trabajo, el estudio de cada institución se inicia con un planteamiento general en que se examina el contrato relativo en el marco económico y jurídico actual de nuestro país; se refiere enseguida, en forma sintética, a los principios aplicables al contrato, a los derechos y obligaciones de las partes, para terminar con la indicación de los caracteres jurídicos de cada convenio.

Ojalá que al libro que comento siga otro en el que el autor complete el estudio de los contratos mercantiles, con aquellos no incluidos ahora, como los depósitos comerciales (principalmente en almacenes generales), la asociación, la sociedad, el hospedaje; y con los contratos de crédito, tanto los que ya están regulados en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, como otros que aún no lo están, como el llamado *factoring*. De aquéllos, urge un análisis cuidadoso y completo, como el que puede hacer Díaz Bravo, del reporto, del préstamo y de las aperturas de crédito en sus distintas variantes; de los fideicomisos traslativos de dominio, de administración y de garantía.

Para terminar, de las múltiples opiniones vertidas por Díaz Bravo a lo largo de su libro, quiero sólo referirme a algunas de las que disiento.

El autor rechaza los argumentos de Mantilla Molina y los míos respecto a que la supletoriedad del derecho común que indica el artículo 2º del Código de Comercio debe interpretarse como una remisión a los códigos civiles de los estados, es decir, al *derecho civil local*. Según el autor, en cuanto que el Código Civil del Distrito Federal, de acuerdo con su artículo 1º, rige "en toda la República en asuntos del orden federal", y en cuanto que el derecho mercantil es federal, en los casos de lagunas de éste, se debe aplicar dicho ordenamiento del Distrito Federal, y no el Código del estado en que se planteara el problema respectivo.

Por nuestra parte, aunque reconozcamos paladinamente que esa es la tendencia en las leyes (vgr., Ley de Títulos y Operaciones de Crédito —LTOC—, Ley de Navegación y Comercio Marítimo) y en las decisiones judiciales (que aún no constituyen jurisprudencia firme), hemos sostenido que los "asuntos del orden federal" a que alude dicho artículo 1º, son aquellos de *carácter civil* cuya regulación, por disposición o interpretación constitucional, corresponde a la Federación y no queda reservada a los estados, como serían, entre algunos otros, las disposiciones relativas a cauces de los ríos, mar territorial, manantiales, diques, vías generales de comunicación, etcétera; pero que tratándose de otras materias (de bienes, sucesiones, obligaciones y contratos), las lagunas de la legislación mercantil se deben colmar con principios y normas civiles, cuya regulación corresponde en forma exclusiva a los

estados. Reitero que la aplicación supletoria de un principio comprendido en el Código Civil, no convierte a éste en mercantil, ni en laboral o fiscal, materias en las que también rige el principio de la supletoriedad del derecho común o general.

Respecto a los documentos civiles a la orden o al portador —artículos 1872 a 1881 del Código Civil del Distrito Federal—, el autor afirma su validez, y que no son títulosvalor; y está en contra, consecuentemente, de quienes sostienen que esta materia quedó derogada al entrar en vigor la LTOC durante las *vacatio legis* del Código Civil; y también resultaría contraria al punto de vista que yo sostengo, de que la regulación de esos documentos de crédito, cuya naturaleza y estructura corresponden al concepto, a la definición, a la transmisión de los títulos de crédito, no es propia del derecho civil, sino del mercantil, por lo que aquél sólo se aplicará supletoriamente a dichos documentos en los casos de omisiones de la legislación especial (LTOC); y que, como no es este el caso de los diez artículos mencionados del Código Civil (1872 a 1881), que sólo reproducen otros de aquella ley especial, se trata, solamente, de un supuesto de duplicidad de normas, como también lo es, entre otros, el principio del artículo 78 del Código de Comercio, que reproduce el Código Civil del Distrito Federal. Creo, pues, que esa regulación del derecho civil no encuentra materia alguna de aplicación y que, en rigor, no se trata de un problema de aplicación de la ley en el tiempo (derogación), sino de uno de contenido y de carácter material: la naturaleza mercantil de tales documentos provoca que no se les regule por el derecho común.

No es admisible que el principio mercantil de que el interés legal en caso de mora, del 6% anual, sólo se aplique al contrato de préstamo (artículo 362 del Código de Comercio), y no a otros; opinión ésta que, además, deja sin resolver cuál sería el interés moratorio aplicable a falta de pacto expreso. A mi juicio, sin fundamento alguno esa postura desconoce una práctica uniforme, así como la aplicación del principio sobre contratos y obligaciones atípicas (artículo 1858 del Código Civil), y del principio de analogía (artículos 75, fracción xxiv del Código de Comercio y 1858 del Código Civil), que, por lo demás, Díaz Bravo acepta. El Código Civil, por otra parte, contiene ese principio, aunque con una tasa del 9%, que igualmente resulta anacrónica al regular el mismo contrato (civil) de préstamo con interés (artículo 2395).

Según el autor, los actos que sólo son mercantiles para una de las dos partes contratantes (actos mixtos), no encuentran acomodo en las compraventas mercantiles, ya que éstas, de acuerdo con el artículo 371 del Código de Comercio, tienen tal carácter para ambas partes, por dis-

ponerlo así el artículo 75, fracciones I y II, al que tácitamente haría referencia aquella norma. Creo que es sofista el argumento invocado, porque se basa en el falso supuesto de que "las compraventas (mercantiles) a las que este Código les da tal carácter", lo sean para ambas partes, aunque una de ellas no haya tenido la intención o propósito de especular, o aunque "conforme a los expresados artículos 4º, 75 y 76 (Código de Comercio), de las partes que intervinieren en un contrato... una celebre... un acto meramente civil", como dispone el artículo 1050 del Código de Comercio (el que quedaría sin contenido de aceptarse la tesis del autor). Lo cierto es que el ámbito de aplicación de los actos mixtos (y la del principio: *actor sequitur forum rei*) es cada vez más restringido, puesto que leyes como la LTOC, y la de Protección al Consumidor, predicen la mercantilidad de los contratos que regulan, respecto a todas las partes que intervengan.

Jorge BARRERA GRAF

EVERS, Tilman, *El Estado en la periferia capitalista*, México, Siglo XXI Editores, 1981, 230 pp.

El autor ofrece un libro cuya lectura es indispensable para los especialistas de varias ramas: teoría del Estado, ciencia política e, incluso, para aquellos que interesados por la teoría del derecho o el derecho económico, desean ampliar su enfoque. El libro de Evers aborda en forma sistemática un tema, como el del Estado en el tercer mundo, que a pesar de su importancia ha sido estudiado con un enfoque ideológico y asistemático. En principio, el autor comienza por mencionar varias de las características tanto negativas como positivas que determinan al Estado en el tercer mundo. Algunos factores son negativos, por ejemplo, la no constitución plena de formas democrático-burguesas; a lo que habría que agregar la imposibilidad de constituir un Estado de derecho en sentido estricto. Sin embargo, también encuentra un buen número de elementos de carácter positivo, por ejemplo, la hipertrofia del aparato burocrático, afectado de incompetencia, corrupción, nepotismo y demagogía. El ineficiente funcionamiento del aparato estatal se manifiesta en múltiples formas: hipercentralización jerárquica de todas las decisiones políticas, la estatización de lo privado (a través de una muy amplia intervención del Estado), la privatización del Estado (debida a la posición favorecida que reciben algunos de los intereses