

V

Vacaciones. I. (Del latín *vacatio-onis*.) Son, para el tratadista José Montenegro Vaca (citado por Alfredo J. Ruprecht en el t. XXVI de la *Enciclopedia Jurídica Omeba*), el derecho del trabajador a suspender la prestación del servicio en la oportunidad señalada por la ley, sin menoscabo de la remuneración habitual, con el fin de atender a los deberes de restauración orgánica y de las disposiciones legales.

II. El derecho a tener vacaciones, como otros aspectos fundamentales del derecho del trabajo, transitó por azarosos derroteros de lucha hasta ser incorporado al nivel más alto del sistema jurídico y en las disposiciones reglamentarias. Alfredo J. Ruprecht se refiere a que en 1905, en la ciudad alemana de Francfort-an-Mein, doscientas nueve empresas se ven precisadas a conceder vacaciones de tres a cuatro días a sus obreros; lo mismo acontece en Hamburgo en setenta y dos unidades económicas de producción. Pero en Islandia en 1909, surge la primera ley específica para vacaciones, aunque sólo para aprendices. Austria reconoce este derecho a empleados de comercio en 1910, con goce de sueldo. Es en realidad hasta después de la guerra de 1914, cuando se extiende el reconocimiento de este derecho. La Conferencia Internacional del Trabajo celebrada en Washington en 1919, le concedió un espacio importante en las deliberaciones.

En la versión inicial del a. 123 de la C, no se hizo ninguna alusión precisa relativa a las vacaciones. Algunas normas supremas de las entidades federativas incluyeron el derecho a su disfrute en los años inmediatos a 1917 (p.e., Durango en 1922, según informa De la Cueva); el apartado B del a. 123 de la C (v., fr. III, y DO 5 de diciembre de 1960) incluye un periodo mínimo anual de veinte días con el carácter de vacaciones. La LFT de 1931, aunque no con los alcances ni con la claridad de la de 1970, recogió la vieja aspiración obrera de interrumpir la prestación de los servicios durante un lapso más o menos prolongado con la remuneración correspondiente.

III. La LFT vigente (de 1970) contiene un compacto grupo normativo en materia de vacaciones entre los aa. 76-81; en disposiciones aparte permite ajustes en función de la naturaleza de los llamados *trabajos especiales*. La LFTSE se refiere a las vacaciones en su a. 30.

Mientras la LFT abre la posibilidad del disfrute de

vacaciones hasta que se haya cumplido un año de servicios (a. 76), la LFTSE sólo exige el haber rebasado seis meses consecutivos (a. 30). Para el primero de estos ordenamientos el periodo vacacional no podrá ser inferior, en ningún caso, a seis días laborables disfrutados en forma continua, y se aumentará en dos, “hasta llegar a doce, por cada año subsecuente de servicios”; para el segundo habrá “dos periodos anuales. . . , de diez días laborales cada uno, en las fechas que se señalen al efecto”. La LFT permite, después del cuarto año, que el lapso vacacional se aumente en dos días por cada cinco (años) de servicios.

Ubicados en el marco exclusivo de la LFT, diremos que quienes laboren en servicios discontinuos o por temporada podrán disfrutar de vacaciones “en proporción al número de días trabajados en el año”. La irrenunciabilidad del derecho aparea la prohibición de que las vacaciones sean compensadas con una remuneración, pero si la relación de trabajo concluye antes de que transcurra el primer año de servicios, el trabajador deberá recibir una cantidad proporcional al tiempo laborado. En virtud de que durante el disfrute de las vacaciones las necesidades del jefe de familia y el volumen de satisfactores demandado persisten, la LFT (a. 80) concede el derecho a una *prima* no menor de veinticinco por ciento sobre los salarios correspondientes al periodo vacacional; se pretende apoyar a la familia en los gastos que conlleva un periodo de descanso en común. La expectativa vacacional se refuerza para el trabajador a partir de “los seis meses siguientes al cumplimiento del año de servicios”, y se apuntala con la obligación patronal de “entregar anualmente a sus trabajadores una constancia que contenga su antigüedad y de acuerdo con ella el periodo de vacaciones que les corresponda y la fecha en que deberán disfrutarlo”.

IV. En el caso de los menores, acorde con su etapa de desarrollo, se corren las fronteras del derecho que analizamos, puesto que aquellos que no hayan cumplido los dieciséis años “disfrutarán de un periodo anual de vacaciones pagadas de dieciocho días laborales, por lo menos” (a. 179 LFT).

V. Lo establecido para los trabajadores de los buques supera los alcances de las disposiciones generales, puesto que tienen derecho a un periodo inicial mínimo de doce días en calidad de vacaciones, que se aumentará en dos, hasta llegar a veinticuatro, por cada año subsecuente de servicios. Después de haber obtenido el derecho a disfrutar de veinticuatro días, se au-

mentará en dos el lapso vacacional por cada cinco años de servicios. Se complementa la disposición (a. 199 LFT) en el sentido de que las vacaciones deberán disfrutarse en tierra, “pudiendo fraccionarse cuando lo exija la continuidad del trabajo”.

VI. Los trabajadores que forman parte de las tripulaciones de las aeronaves civiles tienen derecho (a. 233 LFT) a un periodo anual de vacaciones de treinta días de calendario, no acumulables. Este periodo podrá disfrutarse semestralmente en forma proporcional, y se aumentará en un día por cada año de servicios, sin que exceda de sesenta días de calendario.

VII. Los trabajadores a domicilio tienen derecho a vacaciones anuales conforme a las disposiciones de carácter general (aa. 76-81 LFT), con la particularidad de que el salario debe calcularse de acuerdo con lo prescrito por el a. 89, pfo. segundo, de la LFT (salario por unidad de obra y, en general, cuando la retribución sea variable).

v. CONDICIONES GENERALES DE TRABAJO, LICENCIAS DE TRABAJO.

VIII. BIBLIOGRAFIA: BUEN LOZANO, Néstor de, *Derecho del trabajo*, México, Porrúa, 1981, t. II; CUEVA, Mario de la, *El nuevo derecho mexicano del trabajo*, México, Porrúa, 1978, t. I; GUERRERO, Euquerio, *Manual de derecho del trabajo*, México, Porrúa, 1979.

Braulio RAMIREZ REYNOSO

Vacantes. I. (Del latín *vacans* —*antis*.) Se aplica a los empleos, puestos, cargos o categorías y niveles que dejan de estar ocupados por quienes laboralmente están legitimados para tal efecto.

El vocablo *vacante* es de añeja aplicación; caracterizaba a toda dignidad que estaba sin proveer. Hoy su connotación está circunscrita y sus efectos se producen casi exclusivamente en el campo jurídico laboral.

II. La LFT parte de la “premisa” (a. 154) de la existencia de un contrato colectivo, y de que éste a su vez incluya la cláusula de admisión (a. 395), circunstancia en la cual “la preferencia para ocupar las vacantes o puestos de nueva creación se regirá por lo que disponga el contrato colectivo y el estatuto sindical”. Para la LFTSE (a. 51) “las vacantes se otorgarán a los trabajadores de la categoría inmediata inferior que acrediten mejores derechos en la valoración y calificación de los factores escalafonarios”, pero en igualdad de condiciones se preferirá a quien acredite ser la única fuente de ingresos de su familia; si concurren diver-

sos aspirantes que por igual sean el sostén familiar único, ambas leyes, la LFT y la LFTSE, toman en cuenta la prestación de servicios con anterioridad “y por qué tiempo”.

III. Si en la empresa o establecimiento no existe contrato colectivo o no se pactó dentro de éste la cláusula de admisión, los llamados *trabajadores discontinuos* (suplen las vacantes transitorias o temporales o desempeñan trabajos extraordinarios o para obra determinada) deberán ser preferidos, en igualdad de circunstancias, a los extranjeros; de no concurrir solicitantes de trabajo de otra nacionalidad, se preferirá a quienes hayan servido satisfactoriamente (a la empresa o establecimiento) por más tiempo, a quienes sin otra fuente de ingreso tengan a su cargo una familia y a los sindicalizados, respecto de quienes no pertenezcan a ninguna asociación profesional.

IV. Si las vacantes no se cubren conforme a las disposiciones comprendidas en los aa. 154 y 156 de la LFT, el trabajador afectado podrá acudir ante la junta de conciliación y arbitraje a solicitar, a su elección, que se le otorgue el puesto reclamado o bien que se le indemnice con el importe de tres meses de salario además de los salarios vencidos que se generen hasta que se dé cumplimiento al laudo. Podemos observar que la LFT le da los mismos efectos a estas irregularidades que a un despido injustificado.

El a. 159 de la LFT determina que las vacantes definitivas, las provisionales con duración mayor de treinta días y los puestos de nueva creación, deben ser cubiertos escalafonariamente “por el trabajador de la categoría inmediata inferior, del respectivo oficio o profesión”. El mismo precepto busca un equilibrio entre la antigüedad en el trabajo y la capacitación, como factores a ponderar cuando ocurra una vacante.

v. ANTIGÜEDAD EN EL TRABAJO, COMISIONES MIXTAS, ESCALAFON, REGLAMENTO INTERIOR DE TRABAJO.

V. BIBLIOGRAFIA: BUEN LOZANO, Néstor de, *Derecho del trabajo*, México, Porrúa, 1981, t. II; CUEVA, Mario de la, *El nuevo derecho mexicano del trabajo*, México, Porrúa, 1978, t. I; GUERRERO, Euquerio, *Manual de derecho del trabajo*, México, Porrúa, 1979.

Braulio RAMIREZ REYNOSO

Vacatio legis. v. INICIACION DE LA VIGENCIA DE LA LEY.

Vagos y malvivientes. I. (Del latín *vagus* que anda de un lugar a otro sin fijarse en ninguno; y vivir mal.) El a. 255 CP establece una pena de dos a cinco años de prisión a “quienes no se dediquen a un trabajo honesto sin causa justificada y tengan malos antecedentes”. Dicho precepto intenta especificar el tipo en su pfo. segundo al entender por malos antecedentes la delincuencia habitual o peligrosa en delitos contra la propiedad, lenocinio, la salud, juegos prohibidos (“tahir”), por ebriedad habitual o por “ser mendigo simulador y sin licencia”.

Como se observa, y así lo señala Jiménez Huerta (p. 278), es un tipo penal sumamente vago e inconstitucional. Este autor considera que tal precepto no sólo se refiere a la delincuencia habitual definida por el a. 21 CP, sino hace referencia a una delincuencia peligrosa lo cual permite que en una interpretación extensa se haga referencia a conductas predelictuales. Inclusive la SCJ afirma que los malos antecedentes quedan comprobados por datos de los “archivos judiciales o de las oficinas públicas de investigación”, violando con ello la garantía contenida en el a. 14 C.

II. El a. 256 sanciona con una pena de tres días a seis meses de prisión y sujeta, durante el tiempo que el juez estime conveniente, a la vigilancia policiaca, a los “mendigos a quienes se aprehenda con un disfraz o con armas, ganzúas o cualquier otro instrumento que dé motivo para sospechar que tratan de cometer un delito”.

Este precepto tipifica la simple sospecha que, al igual que el anterior, refleja una clara mentalidad aristócrata del legislador, ya que el portar disfraz, armas, ganzúas, etc., sólo puede ser sancionado cuando quien lo hace es un mendigo, es decir, un indigente o pordiosero; sólo este tipo de personas en una sociedad como la mexicana pueden levantar sospechas de que intenta cometer un delito, para todas las demás personas, parece decir el legislador, es aplicable el principio de que los simples actos preparatorios no son sancionados.

III. La mentalidad aristócrata que se transluce en los aa. 255 y 258 CP es aún más chocante en un texto legislativo cuando el porcentaje de desempleo en un país es tan alto como en México, independientemente de que el trabajo no es un deber, como parece desprenderse del citado a. 255, sino un derecho consagrado en el primer pfo. del a. 123 C: “toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil”, siendo responsabilidad de la sociedad, y por ende del Estado,

la creación de empleos y la organización social para el trabajo.

No es únicamente, como afirma Jiménez Huerta (p. 277), cuestión de la libertad de empresa consagrada en el a. 5 C, sino todo un problema socioeconómico que no puede resolverse con medidas “preventivas” como las previstas en los preceptos citados. La economía pública, supuesto bien jurídico tutelado, de conformidad al enunciado del tít. décimo cuarto, no se afecta por la proliferación de vagos y malvivientes. Son éstos, sobre todo los mendigos, quienes sufren las consecuencias de un modelo de desarrollo injusto.

IV. Por otra parte, la vagancia y malvivencia puede configurar lo que se considera como faltas de policía y buen gobierno. El a. 2 de la Ley sobre Justicia en Materia de Faltas de Policía y Buen Gobierno del Distrito Federal, publicada en el DO el 13 de enero de 1984, define a dichas faltas como las acciones u omisiones que alteren el orden público o afecten la seguridad pública, realizadas en lugares de uso común, acceso público o libre tránsito o que tengan efecto en estos lugares.

Las sanciones aplicables por la comisión de tales faltas deben ser impuestas por un juez calificador, atendiendo a la gravedad y naturaleza de la falta, y podrán consistir en apercibimiento al infractor, multa o arresto. El arresto se puede imponer por un periodo de doce a treinta y seis horas, que se cumplirá en lugares distintos a los destinados a sentenciados e indiciados en procesos penales.

La multa será de un día a treinta días del salario mínimo general en el Distrito Federal. Si el vago o malviviente fuese menor de edad, el juez calificador ordenará inmediatamente su presentación ante el Consejo Tutelar.

En general, los reglamentos y bandos de policía y buen gobierno municipales consideran como contravenciones al orden público, entre otras, la de causar escándalo en lugares públicos, y como contravenciones al régimen de seguridad de la población el utilizar la vía pública o lugares no autorizados para efectuar juegos de cualquier clase; pernoctar en la vía pública o quedarse en ella dormido a causa de embriaguez o cualquier otro motivo, así como turbar la tranquilidad de los que trabajan o reposan.

Algunas entidades federativas contienen normas peculiares relativas a vagos y malvivientes, p.e., en Durango se estableció un Comité de Lucha Contra la Vagancia Infantil; en Colima los vagos están excluidos de

la gracia del indulto, y en Yucatán, de acuerdo con el Código Civil la vagancia es causa de separación de la tutela (aa. 405, fr. V, y 406, fr. IV).

V. BIBLIOGRAFIA: CUEVA, Mario de la, *El nuevo derecho mexicano del trabajo*, México, Porrúa, 1972; JIMENEZ HUERTA, Mariano, *Derecho penal mexicano*; 2a. ed., México, Porrúa, 1982.

Alicia Elena PEREZ DUARTE Y N. y
Jorge MADRAZO

Validez del derecho. I. La gran mayoría de los juristas están de acuerdo en afirmar que el derecho es un conjunto de normas. Con base en esta tesis es común encontrar la expresión “validez” referida a estas normas que en conjunto integran el orden jurídico. Se dice que cada una de las normas que pertenecen a un orden son válidas. De esto se deduce que una norma inválida no es una norma. La expresión “norma inválida” constituye una contradicción, pues si de algo se afirma que es una norma, entonces se afirma simultáneamente que es válida. Una norma inválida no es norma alguna. Es la negación del carácter normativo de algo. En este tipo de afirmaciones se encuentra concentrado el conjunto de problemas sobre el derecho que se analizan cuando se usa la palabra “validez”.

II. Max Weber dice que la acción social “puede orientarse, por el lado de sus partícipes, en la representación de la existencia de un orden legítimo. La probabilidad de que esto ocurra se llama ‘validez’ del orden en cuestión” (p. 25). Este concepto podríamos llamarlo el “concepto sociológico de validez”.

Debe estar claro que con este concepto Weber se refiere al hecho observable de que la conducta de ciertos actores se orienta por la representación de que existe un orden o conjunto de normas y que dicho orden es obligatorio para el actor en cuestión, es decir, es considerado su contenido como modelo de la conducta del actor. Sólo cuando esto puede afirmarse es legítimo afirmar que dicho orden es válido.

Dice Weber: “De hecho la orientación de la acción por un orden tiene lugar en los partícipes por muy diversos motivos. Pero la circunstancia de que, al lado de los otros motivos, por lo menos para una parte de los actores aparezca ese orden como obligatorio o como modelo, o sea, como algo que debe ser, acrecienta la probabilidad de que la acción se oriente por él y eso en un grado considerable” (p. 25).

Si se eliminan los elementos subjetivos de estas afirmaciones, como los de “representación”, “aparencia a un sujeto”, etc.; y se hace una afirmación objetiva, referida a las normas directamente y no a través de la creencia de un sujeto, queda como residuo la afirmación de que la validez de un orden normativo consiste en su carácter obligatorio, es decir, en que es un deber ser.

Como Weber es un sociólogo cuyo interés fundamental se centra en la conducta efectiva y el sentido subjetivo de la misma, no puede hablar en esos términos objetivos diciendo “la validez de un orden es esto o aquello”, sino que desde el punto de vista sociológico tiene que afirmar que “la validez de un orden es la probabilidad de que una conducta ocurra por la representación o idea en los sujetos de que existe un conjunto de máximas o normas obligatorias”. Si consideramos desde el punto de vista de la norma el hecho de que un sujeto oriente su conducta por la representación de que es una norma obligatoria, podemos decir que la tesis de Weber consiste en la afirmación de que la validez de una norma o de un orden es la probabilidad de que sea eficaz. Esta afirmación debe entenderse con ciertas limitaciones, por lo dicho anteriormente.

III. Si pasamos de una consideración sociológica a una consideración jurídica, la tesis clásica sobre la validez se encuentra en la obra de Hans Kelsen. “Con el término ‘validez’ designamos la existencia específica de una norma. Cuando describimos el sentido, o el significado, de un acto que instituye una norma, decimos que, con el acto en cuestión, cierto comportamiento humano es ordenado, mandado, prescripto, preceptuado, prohibido; o bien, admitido, permitido, autorizado. Cuando nosotros, como hemos propuesto anteriormente, recurrimos a la palabra ‘deber’ con un sentido que comprende todos esos significados, podemos expresar la validez de una norma diciendo que algo debe ser o no; o debe ser hecho o no. Si la existencia específica de la norma es designada como su ‘validez’, recibe expresión así la modalidad particular en que se presenta, a diferencia de la realidad de los hechos naturales” (Kelsen, *Teoría pura del derecho*, pp. 23-24).

Para Kelsen, entonces, la validez es la existencia de una norma. Señala al hecho de que algo, en especial una formulación lingüística, es la expresión de un deber ser, de una norma obligatoria. La formulación lingüística en cuanto tal no es ni puede constituir el objeto

de referencia de la afirmación de la validez de una norma. El sentido o significado de un acto, lingüístico o no, es el que puede ser objeto de la referencia de un juicio que afirme la validez de una norma, pues una norma es el significado de un acto y no el acto mismo de emitirla o crearla.

Si se considera a la norma con independencia del acto de su emisión, como un puro sentido o significado, y se atribuye a éste carácter obligatorio, de deber ser, entonces puede legítimamente aplicarse el predicado de "validez" de una norma. Esto es lo que significa la afirmación de que la validez es la existencia "específica" de una norma. Es específica esta existencia, que en algunas otras obras la califica de "ideal", porque se distingue de la existencia que se predica de los fenómenos naturales. Por lo tanto, la invalidez de una norma sí es una contradicción, pues significa tanto como negarle carácter. En resumen, para Kelsen, validez es igual a normatividad, al deber ser.

IV. Por otra parte, es una problemática ineludible la de determinar el criterio de validez, i.e., las condiciones que deben darse para poder afirmar la existencia de una norma o, como suele también formularse lo anterior, el criterio de pertenencia a un orden normativo. Kelsen resuelve este problema con su tesis de que el derecho es un orden dinámico de la conducta humana, es decir, un conjunto de normas que regulan su propia creación. En relación con este concepto del orden dinámico Kelsen propone como solución al mismo el concepto de la "norma fundamental", que parcialmente coincide, sólo parcialmente, con el concepto de Hart de la regla de reconocimiento. Con el concepto de la norma fundamental Kelsen intenta resolver, entre otros, dos problemas centrales en el estudio del derecho: a) cuándo un conjunto de normas forman un orden, un sistema; b) cuándo puede afirmarse que una norma pertenece a un orden normativo.

La solución propuesta por Kelsen dice que un conjunto de normas forman un orden, un sistema, cuando la validez de todas ellas puede referirse a una única norma, que por eso recibe el calificativo de "norma fundamental". En la ciencia del derecho esta norma tiene por contenido exclusivo el reconocimiento de un hecho como el fundamental de la creación normativa, i.e., esta norma fundamental, en el derecho estatal, reconoce o establece que el proceso constituyente realizado por el órgano constituyente o la costumbre, es el acto o proceso de creación de la Constitución y que con arreglo a las prescripciones de ésta, se crea-

rán todas las demás normas que integrarán el orden normativo en cuestión.

Esta última función la lleva a cabo la regla de reconocimiento de Hart, en relación con la cual formula su concepto de validez. Dice Hart: "El uso, por los jueces y por otros, de reglas de reconocimiento no expresadas, para identificar reglas particulares del sistema, es característico del punto de vista interno. Quienes las usan de esta manera manifiestan así su propia aceptación de ellas en cuanto reglas orientadoras. . ." (p. 128). Este punto de vista interno lo contraponen al "punto de vista externo", como el que tendría "... un observador que registra *ab extra* el hecho de que un grupo social acepta tales reglas, sin aceptarlas por su parte" (*ibidem*).

Con estos conceptos como antecedente, Hart formula su concepto de validez con estas palabras: "Porque la palabra 'válido' es usada con más frecuencia, aunque no siempre, precisamente en tales enunciados internos, que aplican a una regla particular de un sistema jurídico una regla de reconocimiento no expresada pero aceptada. Decir que una determinada regla es válida es reconocer que ella satisface todos los requisitos establecidos en la regla de reconocimiento y, por tanto, que es una regla del sistema" (pp. 128-129).

Joseph Raz acepta la tesis de Kelsen sobre la validez. En cambio, Alf Ross sostiene un concepto de validez semejante al sociológico de Weber.

V. BIBLIOGRAFIA: HART, H.L.A., *El concepto del derecho*; trad. de Genaro R. Carrió, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1968; KELSEN, Hans, *Teoría general del derecho y del Estado*; trad. de Eduardo García Máynez, México, UNAM, 1969; *id.*, *Teoría pura del derecho*; trad., de Roberto J. Vernengo, México, UNAM, 1982; RAZ, Joseph, *La autoridad del derecho*; trad. de Rolando Tamayo, México, UNAM, 1982; ROSS, Alf, *Sobre el derecho y la justicia*; trad. de Genaro R. Carrió, Buenos Aires, EUDEBA, 1963; WEBER, Max, *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1969.

Ulises SCHMILL ORDOÑEZ

Validez de los actos jurídicos. I. La doctrina no presenta un estudio sistemático y unitario de la validez de los actos o negocios jurídicos. Sí en cambio se ha ocupado pormenorizadamente de la inexistencia y de la nulidad y ha elaborado respecto de esas formas de invalidez, una teoría general de sólida construcción apoyada en una base lógica y congruente con sus pos-

tulados, aunque, por lo demás, no presenta rasgos de adecuación con la práctica.

Ni en este respecto, la normativa del acto jurídico ha sido dispuesta en todas las legislaciones positivas en forma unitaria y ordenada. Los códigos civiles de los estados de Morelos, Sonora, Zacatecas y Quintana Roo, destinan en forma especial todo un título a la disciplina normativa del acto jurídico. El Código Civil italiano por su parte, agrupa en forma ordenada en un c. las normas aplicables al negocio jurídico en general. En el CC no se encuentran disposiciones relativas a los actos jurídicos en general; el a. 1859 ordena que las disposiciones aplicables a los contratos: “serán aplicables a los convenios y a otros actos jurídicos en lo que no se opongan a la naturaleza de éste o a disposiciones especiales de la ley sobre los mismos”.

Los requisitos de validez del acto jurídico son los siguientes: la persona que emite la declaración debe ser capaz, la voluntad debe estar exenta de vicios, el objeto, motivo o fin han de ser lícitos y el acto debe revestir la forma que la ley exige. El a. 1794 del CC dispone que para la existencia del contrato (y consiguientemente del acto jurídico) se han de reunir los siguientes elementos esenciales: “I. Consentimiento; II. Objeto que puede ser materia del contrato”.

A su vez el a. 1795 del CC menciona en forma negativa los requisitos de validez, puesto que alude a la ausencia de ellos, como causa de nulidad del contrato y del acto jurídico en general. Ese precepto legal establece que: “El contrato puede ser invalidado: I. Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas; II. Por vicios del consentimiento; III. Porque su objeto, motivo o fin sea ilícito; IV. Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley establece”.

Por otra parte, en el título sexto del libro IV, primera parte, del CC que se refiere a la inexistencia y a la nulidad, se encuentra el a. 2224 conforme al cual: “El acto jurídico inexistente por la falta de consentimiento o de objeto que pueda ser materia de él no producirá efecto legal alguno. No es susceptible de valer por confirmación, ni por prescripción; su inexistencia puede invocarse por todo interesado”.

Conforme al a. 2225 CC: “La ilicitud en el objeto, en el motivo o fin del acto produce su nulidad, ya absoluta, ya relativa, según lo disponga la ley” y los preceptos siguientes del mismo título sexto, están dedicados a señalar las características y los efectos de la nulidad absoluta y de la nulidad relativa.

Según la normativa jurídica, la validez es la idoneidad del acto en el momento de su celebración, para producir los efectos jurídicos que de acuerdo las partes se han propuesto al celebrarlo.

En otras palabras, por acto válido se entiende el que en su formación reúne los requisitos que la ley exige para producir los efectos que conforme a la ley son propios del acto, según su naturaleza; es decir aquel acto que es eficaz.

II. El acto puede no obstante perder su eficacia después de su otorgamiento, y por causas ajenas al acto mismo, sin perder no obstante su validez. Así, un negocio jurídico que nace válido puede resultar ineficaz, ya sea porque después de celebrado no pueda tener ejecución por caso fortuito o fuerza mayor, o porque no se ha realizado el hecho futuro o incierto al que las partes han sujetado la iniciación de sus efectos (condición suspensiva); un acto válido puede ser ineficaz cuando se resuelve por incumplimiento, pues si bien es cierto que la resolución da lugar al pago de daños y perjuicios, el efecto natural del acto no se alcanza porque lo impide la misma resolución del acto.

Nos referimos ahora a los elementos esenciales y a los requisitos de validez del acto jurídico, considerando para una mejor comprensión de esta nota a los elementos esenciales del acto (voluntad, objeto y solemnidad) como un presupuesto necesario, implícito en el problema de la validez de los negocios jurídicos; aunque desde el punto de vista de la invalidez se distingue (no sin discusión) la ausencia de los elementos esenciales que producen la inexistencia del acto, de la falta de requisitos de validez que engendran su nulidad absoluta o relativa.

Por lo que se refiere a la voluntad como elemento esencial del acto válido, la doctrina discute si la fuerza vinculatoria del negocio toma su origen de la sola voluntad de las partes, si ésta proviene de la ley o si el acto es jurídicamente eficaz a la vez por voluntad de su autor y por disposición normativa. Siguiendo aquí la opinión de Bonnetcase nos parece cierto que no es sólo la voluntad de las partes la que imprime fuerza obligatoria al acto, ni es la sola disposición de la ley la que otorga validez al acto. Es preciso que a la existencia de la voluntad y a su conformidad con la declaración, se una la disposición normativa para que el acto adquiera su eficacia. Es decir, para que tenga validez.

El objeto ha de ser posible física y jurídicamente. Este elemento esencial del acto jurídico es la cosa que

el obligado debe dar o lo que debe hacer o no hacer. En cuanto a la posibilidad de lo que el obligado debe dar, el a. 1825 CC dispone que la cosa que puede ser objeto de contrato debe existir en la naturaleza, ser determinada o determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio. No se requiere que la cosa tenga una existencia actual, basta con que pueda existir en lo futuro (a. 1826 CC). Cuando el objeto del acto jurídico es una prestación de hacer o una abstención (no hacer) conforme a la norma contenida en el a. 1827 CC, el hecho posible, positivo o negativo, objeto del contrato debe ser lícito y además posible. La licitud se refiere a la conducta humana que no es contraria a las leyes de orden público o a las buenas costumbres (a. 1830 CC *a contrario sensu*), es decir a las leyes taxativas, ni contraria a lo que la opinión común de la gente considera moral. El hecho es imposible físicamente cuando no puede existir porque es incompatible con una ley de la naturaleza y jurídicamente es imposible, cuando a él se opone una norma de derecho que debe regirlo necesariamente y que constituye un obstáculo insuperable para su realización. La imposibilidad jurídica ha de entenderse como el antecedente lógico necesario para que puedan producirse los efectos de derecho que se pretende con el acto. Así para que una persona pueda transmitir la propiedad de un determinado bien es necesario que exista el antecedente de que quien pretende transmitir el dominio, sea propietario de ese bien, de otra manera la transmisión de la propiedad es imposible. De allí que el a. 2270 CC, disponga que “la venta de cosa ajena es nula” (debería decir es inexistente) por cuanto no se concibe la transmisión de la propiedad de una cosa que no pertenece a quien no es su legítimo titular.

III. En cuanto a los requisitos de validez, el a. 1794 del CC exige que la declaración de voluntad sea emitida por una persona capaz, por una persona mayor de edad en plenitud de sus facultades mentales o por el representante del menor o del incapacitado, cuando uno u otro sea parte en el acto de que se trata.

El segundo de los requisitos de validez del acto jurídico está constituido por la voluntad exenta de vicios. Para que la voluntad pueda ser vinculatoria es preciso no sólo que la voluntad sea declarada por persona capaz, se requiere que sea una voluntad conscientemente formada y libremente emitida, es decir que la persona tenga pleno conocimiento de la realidad y emita su declaración sin coacción o violencia.

La formalidad que exige la fr. IV del a. 1795

del CC como requisito de validez del acto jurídico, en cuanto a su incidencia sobre la validez del acto, debe ser considerada en manera distinta a los anteriormente mencionados o sea a la licitud, a la ausencia de vicios de la voluntad y a la capacidad de las personas, porque de acuerdo con lo dispuesto en el a. 2232 del CC en relación con el a. 1832 del mismo CC, la falta de forma del acto, o mejor de la declaración de voluntad, es un medio que la ley ha establecido para manifestar la voluntad; propiamente se trata de una formalidad que no afecta al fondo del acto y por lo tanto su ausencia no lo invalida; es una medida destinada a dar a conocer con certeza la voluntad de las partes.

De acuerdo con el precepto primeramente citado: “Cuando la falta de forma produzca nulidad del acto, si la voluntad de las partes ha quedado constante de una manera indubitable y no se trata de un acto irrevocable, cualquiera de los interesados puede exigir que el acto se otorgue en la forma prescrita por la ley”. El a. 1832 CC consagra la regla general de la consensualidad en los contratos, al disponer que: “En los contratos civiles cada uno se obliga en la manera y términos que parezca que quiso obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la ley”. Este principio está corroborado plenamente por lo dispuesto por el a. 1796 CC cuando ordena: “Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, excepto aquéllos que deban 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”.

Esta disposición que tiene su larga tradición en la historia legislativa española, nos permite afirmar que la falta de formalidad no impide la validez del acto, sino que es un instrumento dispuesto por la ley para manifestar la voluntad negocial, da lugar a exigir su cumplimiento. Es la voluntad el elemento central alrededor del cual gira, en un régimen consensual, todo el problema de la validez de los actos jurídicos no solemnes, y en ello está la diferencia entre los actos solemnes y los actos simplemente formales. Mientras la falta de solemnidad, en los actos en que expresamente es requerida por la ley, produce la inexistencia del acto, la falta de formalidad sólo da lugar a la subsanación, conforme al a. 2232 del CC, que consagra el principio consensual enunciado en el Ordenamiento

de Alcalá y en la Novísima Recopilación, cuando disponían: "Pareciendo que uno se quiso obligar a otro por promisión o por algún otro contrato. . . mandamos que todavía vala dicha obligación y contrato que fuere hecho en cualquier manera que parezca que uno se quiso obligar a otro" (Ley I, tit. I, libro X).

v. VICIOS DEL CONSENTIMIENTO.

IV. BIBLIOGRAFIA: ALBALADEJO, Manuel, *El negocio jurídico*, Barcelona, Bosch, 1958; BETTI, Emilio, *Teoría general del negocio jurídico*; trad. de A. Martín Pérez, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, s.f.; BRANCA, Giuseppe, *Instituciones de derecho privado*; trad. de Pablo Macedo, México, Porrúa, 1978; GALINDO GARFIAS, Ignacio, *Derecho civil. Primer curso*; 5a. ed., México, Porrúa, 1982; LUTZESCO, Georges, *Teoría y práctica de las nulidades*, México, Porrúa, 1945; MESSINEO, Francesco, *Manual de derecho civil y comercial*; trad. de Santiago Sentís Melendo, Buenos Aires, 1954; ORTIZ URQUIDI, Raúl, *Derecho civil. Parte general*, México, Porrúa, 1977; RUIZ SERRAMELERA, Ricardo, *Lecciones de derecho civil. El negocio jurídico*, Madrid, 1977; STOLFI, Giuseppe, *Teoría del negocio jurídico*; trad. de Jaime Santos Briz, Madrid, Revista de Derecho Privado, 1959.

Ignacio GALINDO GARFIAS

Valor en aduana. I. Es la determinación del valor normal de las mercancías, que sirve como base gravable para la aplicación de la cuota *ad valorem* del arancel de importación.

II. La valoración aduanera ha sido implantada en nuestro país en forma paulatina, lentamente, primero con la adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, plasmada con ciertas adecuaciones en la Tarifa del Impuesto General de Importación de 3 de noviembre de 1964, en la que se fija un régimen impositivo mixto mediante cuotas específicas y *ad valorem*; posteriormente se expide la Ley del Impuesto General de Importación de 23 de diciembre de 1974, actualmente en vigor, que grava las mercancías mediante cuotas *ad valorem* únicamente, estableciendo también como base gravable mínima los precios oficiales, lo que implica que se continúe con un arancel rígido, que no se adecua a los cambios económicos que día a día se suscitan en el comercio internacional. La base gravable la constituye el valor más alto entre el de factura y el precio oficial.

El 1o. de julio de 1979 entra en vigor la Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación, mediante la cual nuestro país adopta un segundo sistema del Consejo de Cooperación Aduanera, el

del valor en aduana. Esta ley marca la diferencia de un sistema anticuado que no se atrevía a buscar nuevos horizontes y uno de avanzada. La ley mencionaba que se expediría su reglamento, lo que no sucedió, a efecto de regular situaciones como los ajustes a realizar para determinar el valor normal con base en su a. 3o., lo cual trajo consecuencias graves y una laguna en la aplicación de la ley.

III. Para poder comprender la finalidad de la ley debe analizarse qué es la valoración. En su sentido más amplio se puede definir, como el juicio que permite apreciar una cosa en función de otra, en el caso que nos ocupa sería una determinada mercancía en función de la moneda, tal cantidad de mercancía por tanta moneda. Ahora bien, el precio de un artículo puede variar de una transacción de compraventa a otra. Cualquier comerciante tiene su idea sobre el precio de una mercancía, podrán entonces existir tantos precios como posiciones comerciales haya.

Al tratarse de una valoración en aduana de las mercancías, ésta se diferencia de la valoración comercial, en que interviene un tercero —la Dirección General de Aduanas—, interesado no sólo en la operación concertada entre un comprador y un vendedor sino en todas las demás transacciones similares, que se realicen entre otros compradores y vendedores. Por lo que la aduana mexicana tiene el deber de aplicar imparcialmente los impuestos *ad valorem*, para evitar cualquier discriminación entre los importadores, para ello aparece una nueva norma que debe tenerse en cuenta para realizar la valoración. Esta norma es la definición del valor en aduana y debe ser susceptible de aplicarse a todas las transacciones, cualesquiera que sean las partes que intervengan en ella y las condiciones de las operaciones.

Las bases del sistema de valoración mexicano son la equidad y la uniformidad, elementos necesarios para proteger al comerciante de buena fe, de la competencia desleal y la arbitrariedad de la autoridad administrativa.

El a. 48 de La Ley Aduanera contiene la definición de valor, dice que el valor normal es el que correspondería a las mercancías en la fecha de su llegada a territorio nacional conforme lo dispone el a. 38, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes el uno del otro.

De lo anterior se puede señalar que:

Se ha elegido una norma para valorar la mercancía, es el precio que resulta de un contrato teórico de venta:

1) Relativo a las mercancías importadas.

2) Concertado en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes uno del otro; especificándose en el contrato que la venta debería concertarse a un precio.

3) Válido en la fecha en que las mercancías lleguen a territorio nacional.

4) Que asegure la entrega de las mercancías al comprador en el lugar de introducción a territorio nacional.

La definición propone mediante una fórmula única, uniformemente aplicable a los distintos tipos de importaciones, asegurar la equidad en la valoración de todas las mercancías importadas.

Esta uniformidad en cuanto a valorar las mercancías debe conseguirse incluso en el caso de artículos importados en virtud de transacciones comerciales que en sí mismas no sean uniformes. El problema se simplifica porque el valor normal se establece en función de las condiciones en que se realizan la mayoría de las operaciones comerciales de importación.

Así, aun cuando la definición de valor no permite aceptar un precio contractual establecido en condiciones distintas de lo establecido en el a. 1o. de la Ley de Valoración, en la práctica este precio puede aceptarse como base de valoración, siempre que sea posible ajustarlo, teniendo en cuenta las condiciones especiales de cada caso en que el precio esté influido, p.e., por convenios o relaciones particulares entre comprador y vendedor.

Las mercancías desde su estado primario hasta el momento en que lleguen al consumidor o destinatario final, van aumentando de valor a medida que avanzan en el espacio y en el tiempo. Por lo tanto en la definición de valor debe tenerse en cuenta el precio, tiempo y lugar de la valoración. El valor puede fluctuar en virtud de la cantidad de mercancía adquirida, también puede influir en el precio el nivel comercial en que se realiza la operación.

De lo antes expuesto se puede concluir que los elementos de la definición de valor son: 1) precio; 2) tiempo; 3) lugar, 4) cantidad, y 5) nivel comercial.

1) Precio. Es el elemento más importante de todos pues, de nada serviría que existiera concurrencia entre los otros cuatro, si el precio fuera ficticio.

De acuerdo con la ley es el que "correspondería a las mercancías como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independientes el uno del otro". Cuando el valor de la mercancía ha sido obte-

nido de esta manera, sirve como base gravable para aplicación de los impuestos *ad valorem*.

Lo anterior quiere decir que pragmáticamente para determinar el valor de una mercancía se debe examinar el precio factura, estudiando cuidadosamente las características de la transacción y los elementos de hecho para poder llegar a alguna de las siguientes conclusiones:

a) Aceptar el valor sin ajustes, se trata de una compraventa *bona fide*, reuniéndose los elementos mencionados.

b) Aceptar el valor factura, pero realizando ciertos ajustes. Es una compraventa de buena fe, pero que difiere en algún punto de la definición que puede ser ajustado.

c) Inaceptable, por ser un precio inexacto, o falso

2) Tiempo. Para determinar el valor de las mercancías es necesario elegir un momento apropiado, invariable, la legislación mexicana ha adoptado el de la fecha de llegada de las mercancías a territorio nacional, con las modalidades establecidas por el a. 38 de la Ley Aduanera, según arriben por vía aérea, marítima o terrestre.

No podemos aplicar con purismo el elemento tiempo, pues no sería posible concertar el aspecto teórico con la práctica comercial, las mercancías no podrán ser valoradas en el momento en que se concertó la operación de compraventa, por ello existe cierta flexibilidad en cuanto al tiempo y la ley establece un intervalo de duración de tres meses durante el cual no se tomarán en cuenta las variaciones normales de precio (a. 48, pfo. tercero).

3) Lugar. El contrato de venta teórico contenido en la Ley Aduanera mexicana, señala que las mercancías son entregadas en el "lugar de introducción al territorio nacional. . ." (a. 49, fr. I), por lo que el precio estipulado debe comprender todos los gastos relacionados con la venta y entrega para situar la mercancía en el lugar de introducción, con excepción de fletes y seguros.

4) Cantidad. Es normal que en las transacciones comerciales que se realizan en el ámbito de la libre competencia, entre comprador y vendedor, independientes el uno del otro, se conceda al comprador un descuento sobre el precio en virtud de la cantidad de mercancías a adquirir, estas rebajas son usuales en la práctica comercial y se conceden con carácter de generales a cualquier comprador que adquiera la misma cantidad (a. 49, fr. I).

Puede suceder que al momento de materializar la importación el proveedor tenga dificultades para entregar el total de mercancías o el comprador no tenga el financiamiento, lugar de almacenaje o cualquier otra causa que influya para que no reciba el total de las mercancías y le lleguen en parcialidades. En este caso la ley de valoración teniendo en cuenta las prácticas comerciales seguidas en condiciones de libre competencia y la admisión de descuentos por cantidad, permite estos últimos aun cuando las mercancías se importen en envíos escalonados reuniendo los siguientes requisitos:

a) Que al llegar la primera remesa se declare y compruebe la cantidad total de mercancía adquirida.

b) Que toda la mercancía se importe en el plazo de seis meses siguientes a la fecha de llegada de la primera remesa.

c) Que la cantidad total de mercancía entre al país y para el propio interesado.

d) También se puede establecer que no tenga carácter retroactivo, esto es que no se aplique el descuento a una importación presente por cantidades anteriores.

5) El precio que se pague por una mercancía puede estar influido no sólo por la cantidad que se compra, sino también por la personalidad comercial del comprador. Aunque a veces se confunden, es muy sencillo esclarecer los conceptos cantidad y nivel comercial, el primero se refiere a las mercancías y el segundo a la condición del comprador. Los dos elementos son independientes el uno del otro.

En el comercio de los productos de marca, es frecuente que éstos se vendan al consumidor a precio fijo, al minorista se le otorga un descuento sobre el precio al público, al mayorista además de este descuento tiene otro suplementario, etc.

IV. BIBLIOGRAFIA: HERRERA IDAÑEZ, Rafael, *Valor en aduana de las mercancías*, Madrid, Santillana, 1963; RAMIREZ GUTIERREZ, José Othón, "Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación", *Gaceta Informativa de Legislación y Jurisprudencia*, México, núm. 27, mayo-agosto, 1979.

José Othón RAMIREZ GUTIERREZ

Valoración de la prueba, v. PRUEBA.

Venta, v. COMPRAVENTA.

Verificación física. I. Es la comprobación de los bultos que contienen mercancías para conocer que su

cantidad, peso, marcas y características, sea coincidente con lo asentado en la declaración de importación.

II. El a. 31 de la Ley Aduanera limita la realización de la verificación física a los importadores inscritos en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores.

En forma similar a lo que sucede en el reconocimiento, la presentación de la declaración del importador da lugar a que se lleve a cabo —también por un vista designado por el administrador de la aduana— la verificación física de los bultos que contienen la mercancía, sistema que permite agilizar enormemente los trámites de despacho, posteriormente se continuarán los trámites del despacho hasta la entrega de las mercancías al importador. Si al llevarse a cabo la verificación física se encuentran inexactitudes con lo declarado en el pedimento, en cuanto a las mercancías y su clasificación arancelaria, la autoridad determinará si continúa la verificación o procede a realizar el reconocimiento aduanero de las mercancías. Terminado el despacho, la autoridad aduanera podrá, en cualquier tiempo y dentro de un término de cinco años a partir de la fecha en que se presentó la declaración aduanera, realizar el reconocimiento aduanero de las mercancías de importación.

De conformidad con lo dispuesto por el a. 99 del Reglamento de la Ley Aduanera, la autoridad aduanera podrá autorizar que el despacho se realice mediante la verificación física de los bultos, cuando se cumpla con los siguientes requisitos:

i. En cuanto a las mercancías:

— Que se importen en forma habitual y en cantidad, valor y volumen que justifiquen la autorización.

— Sea por una cantidad acorde a la capacidad comercial o industrial del importador.

— Que la naturaleza arancelaria de la mercancía pueda determinarse con toda precisión en cualquier momento.

ii. En cuanto al importador:

— Que se encuentre inscrito en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores.

— Que sea contribuyente de impuestos federales.

— Que tenga una reconocida solvencia en razón de no haber incurrido en: a) importaciones o exportaciones ilegales; b) irregularidades previstas por leyes fiscales.

iii. En cuanto a la actividad productiva:

— Se ajuste a un programa de fomento económico aprobado por autoridad competente.

— La autorización que se otorgue dará lugar a una

sensible reducción en sus costos y en los precios de venta nacional.

iv. En cuanto al control de la mercancía importada:

– Deberá llevarse un control de inventarios en los términos de la fr. I del a. 144 del Reglamento.

– La documentación que ampare la importación de la mercancía al país y los sistemas contables que utilice el importador permitan su localización e identificación posterior.

– Deberá presentarse dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio fiscal del importador, un aviso en las formas aprobadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, señalando las importaciones que se llevarán a cabo mediante verificación física, así como las exportaciones en que utilizaron mercancías importadas bajo este procedimiento. Los contribuyentes del impuesto sobre la renta presentarán este aviso con su declaración definitiva de aquél.

Graves incongruencias se presentan en los requisitos a reunir para el otorgamiento de la autorización para poder utilizar este procedimiento, como lo son, el hecho de determinar sistemas de control de inventarios y de registro contable, cuestión primero que no le compete, es atribución de la Subsecretaría de Ingresos, y segundo, que de manera obligatoria ya establece la ley del impuesto sobre la renta y que debe estar autorizado por la subsecretaría del ramo; se alude a situaciones ajenas al comercio exterior y que no tienen relación con la verificación en sí, como lo es el abatimiento de costos y precios de venta en el mercado nacional, etc.

La autorización que se otorgue estará vigente mientras las importaciones se lleven a cabo de conformidad con lo dispuesto en ella.

José Othón RAMÍREZ GUTIERREZ

✓ **Veto presidencial.** I. Conforme al inciso b del a. 72 C, el presidente puede hacer observaciones a proyectos de ley que le envíe el Congreso, dentro de diez días hábiles posteriores a aquel en que los recibió. A esta figura jurídica se le ha denominado veto.

Las finalidades del veto son:

a) Evitar la precipitación en el proceso legislativo, tratándose de impedir la aprobación de leyes inconvenientes o que tengan vicios constitucionales.

b) Capacitar al Ejecutivo para que se defienda “contra la invasión y la imposición del Legislativo”.

c) Aprovechar la experiencia y la responsabilidad del Poder Ejecutivo en el procedimiento legislativo.

II. El veto es una institución conocida del derecho constitucional mexicano, pues estuvo reglamentado en la Constitución de Cádiz (aa. 144-150); en la de Apatzingán (aa. 128 y 129); en la de 1824 (aa. 55 y 56; en la de 1836 (aa. 35, 36 y 37 de la ley tercera), y en la de 1857 (a. 71).

El a. 55 de la Constitución federal de 1824 ordenó que los proyectos de ley pasaran al presidente, quien tenía diez días para hacerles observaciones. Si el presidente devolvía el proyecto dentro de esos diez días, éste se discutía de nuevo en las dos cámaras, y para devolvérselo al presidente, antes debía ser aprobado por las dos terceras partes de los legisladores presentes. Si no se lograba esa votación, no se podía volver a proponer el proyecto sino hasta el año siguiente.

En la Constitución de 1857, dentro del procedimiento para la formación de la ley, el a. 70 indicaba que una vez que se hubiera discutido el dictamen de la comisión respectiva, se enviaría al presidente una copia del expediente para que, en el término de siete días, manifestara su opinión o expresara que no iba a hacer uso de esta facultad. Si la opinión del Ejecutivo era de conformidad, se pasaba a votación de ley, pero si su opinión discrepaba en todo o en parte, se turnaba el expediente a la comisión respectiva y sobre el nuevo dictamen se realizaba otra discusión; concluida ésta, se procedía a votar. El a. 71 señalaba que en caso de urgencia notoria, calificada por el voto de dos tercios de los diputados presentes, el Congreso podía estrechar o dispensar los trámites establecidos en el a. 70. En esta forma, el presidente no contaba en 1857 con la facultad de veto, sino sólo de opinión dentro del procedimiento legislativo; incluso esta opinión podía ser omitida en los términos del citado a. 71. Por medio de las reformas del 13 de noviembre de 1874, se concedió el veto al presidente; pero el veto podía ser superado por la mayoría de los votos de los legisladores presentes.

Emilio Rabasa, entre las críticas que realizó a la Constitución de 1857, se refirió a la simple mayoría para superar el veto, ya que era partidario de que el veto sólo se pudiera superar por los dos tercios de votos. Rabasa, afirmó que: “La diferencia entre la simple mayoría y dos tercios de votos es considerable y hacía decir en aquella época que serviría para despojar al congreso de la facultad legislativa. El privilegio del veto no tiene tal poder, porque es simplemente

negativo: es la facultad de impedir, no de legislar; y como una ley nueva trae la modificación de lo existente, la acción del veto, al impedirla, no hace sino mantener algo que ya está en la vida de la sociedad. El valor de los dos tercios de votos no puede calcularse simplemente por la aritmética, como ha hecho observar un escritor, porque es preciso agregar a los números la influencia moral del presidente en el ánimo de cada una de las cámaras, que tienen, hasta en los malos tiempos, una minoría de hombres sensatos, capaces de sobreponer a los sentimientos comunes el juicio superior del bien público”.

III. El veto en México puede ser total o parcial. Lo anterior es consecuencia de lo prescrito en el inciso c del a. 72 C, que dice: “El proyecto de ley o decreto desechado en todo o en parte por el Ejecutivo...”. Se ha opinado que el veto parcial acrecienta los poderes del presidente en la labor legislativa, y que es un medio más completo y flexible que el que establecen aquellos sistemas que sólo tienen el veto total como en Norteamérica.

IV. El inciso j del a. 72 C establece que: “El Ejecutivo de la Unión no puede hacer observaciones a las resoluciones del Congreso o de alguna de las cámaras cuando ejerzan funciones de cuerpo electoral o de jurado, lo mismo que cuando la Cámara de Diputados declare que debe acusarse a uno de los altos funcionarios de la Federación por delitos oficiales.

Tampoco podrá hacerlas al decreto de convocatoria a sesiones extraordinarias que expida la Comisión Permanente”.

Tal parece que todo aquello que no menciona el inciso j sí es susceptible de ser vetado. Sin embargo no es así, porque la regla sobre qué puede vetar el presidente de la República se refiere únicamente a la materia del propio a. 72: las leyes o decretos “*cuya resolución no sea exclusiva de alguna de las Cámaras*”, es decir, cualquier otro acto del Congreso no es susceptible de ser vetado. Así, especificando, el presidente no tiene facultad de veto respecto a:

- a) Las facultades exclusivas de cada una de las cámaras.
- b) Las facultades de la Comisión Permanente.
- c) Las facultades del Congreso o de alguna de las cámaras actuando como cuerpo electoral, de jurado o ejercitando acusación.
- d) Las facultades del Congreso reunido en asamblea única.
- e) Y conforme con la reforma de 1977, en el a. 70

se señala que tampoco tiene la facultad de veto respecto a la ley que regulará la estructura y funcionamiento internos del Congreso.

Hay que precisar que el presidente no posee la facultad de veto respecto de las reformas constitucionales porque:

a) El a. 72 C se refiere únicamente a las leyes o decretos de carácter federal, es decir, aquellas en que interviene el Congreso de la Unión.

b) Las reformas constitucionales son obra del poder revisor de la Constitución, órgano de jerarquía superior al Congreso, ya que se encuentra ubicado entre el Poder Constituyente y los poderes constituidos —Legislativo, Ejecutivo y Judicial—, y no puede el presidente vetar la resolución de un órgano superior.

V. Si un proyecto vetado es confirmado, dice el inciso c del citado a. 72, “*por las dos terceras partes del número total de votos*”, entonces ese proyecto se convierte en ley.

Aquí el problema estriba en saber si para superar el veto presidencial son necesarias las dos terceras partes del núm. total de votos de los legisladores en cada cámara o las dos terceras partes de los legisladores presentes; el problema se complica porque la redacción no es del todo correcta y no lo ha sido de mucho tiempo atrás.

El inciso c del a. 72 C se refiere a las dos terceras partes del núm. total de los presentes, por las siguientes razones:

a) El antecedente del veto en la Constitución federal de 1824.

b) Los precedentes del a. 37 de la tercera ley de la Constitución de 1836 y el a. 58 de las Bases Orgánicas de 1843; en el contexto de esos cuerpos legislativos, se entendía que se referían a las dos terceras partes de los legisladores presentes.

c) El pfo. citado de Emilio Rabasa, que se esta refiriendo en su comparación a las dos terceras partes de los legisladores presentes.

d) El dictamen de la Segunda Comisión de Constitución del Congreso Constituyente de 1916-1917, que expresó lo siguiente: “Esto lo corrige el inciso c) del artículo 72 del proyecto, en donde las observaciones que haga el ejecutivo a un proyecto de ley o decreto, provoca una segunda discusión en ambas cámaras y requiere una nueva aprobación por dos tercios de votos de los individuos presentes en cada cámara, para que deba promulgarse por el ejecutivo, sin excusa”.

Y hay que recordar que el a. 72 C., se aprobó sin discusión ni modificación, salvo una adición al inciso j,

e) La jurisprudencia norteamericana, que en el caso de *Missouri P. R. Co. v. Kansas* 248 U.S. 276 estableció que: "el voto de dos tercios en cada cámara requerido para dejar sin efecto un veto implica el voto de dos tercios de los miembros presentes, cuya asistencia constituye quórum, y no el voto de dos tercios de la totalidad de los miembros, presentes y ausentes".

f) El precedente en la realidad mexicana, aceptó que el veto se supera con las dos terceras partes de los legisladores presentes. Así se procedió respecto al veto que el presidente interpuso con relación al proyecto de reformas a una serie de aa. de la Ley Electoral Federal en 1949.

VI. En virtud de la realidad mexicana, el veto no ha jugado el papel que tiene reservado en el procedimiento legislativo: en México es más bien el presidente quien realmente legisla, y el poder legislativo ejerce una especie de derecho de veto respecto a las reformas que, sin ser importantes, realiza a los proyectos presidenciales. Empero, el presidente sí ha ejercido su facultad de veto en múltiples ocasiones.

VII. BIBLIOGRAFIA: CARPIZO, Jorge, *El presidencialismo mexicano*; 3a. ed., México, Siglo Veintiuno, 1983; HAURIUO, André, *Derecho constitucional e instituciones políticas*, Barcelona, Ariel, 1971; HERRERA Y LASSO, Manuel, *Estudios constitucionales; segunda serie*, México, Jus, 1964; RABASA, Emilio, *La constitución y la dictadura*, México, Porrúa, 1956; TENA RAMIREZ, Felipe, *Derecho constitucional mexicano*; 18a. ed., México, Porrúa, 1981.

Jorge CARPIZO

Vías de apremio. I. Apremio viene de apremiar, que significa "compeler a uno a que haga prontamente una cosa". En el antiguo procedimiento español se empleaban las frases: "medios o instrumentos de apremio" para significar aquellos de que se valen los jueces, mientras estuvo en uso el tormento, para hacer confesar a los delincuentes el delito cometido; desaparecido el tormento, adquiere la palabra apremio el sentido que propiamente le corresponde significando aquel procedimiento que emplean los tribunales para hacer efectivas sus sentencias. Alcalá-Zamora y Castillo enseña que vía equivale a procedimiento. Por lo que vías de apremio son los procedimientos que se siguen para hacer efectivas las sentencias y comprenden sentencias definitivas ejecutoriadas, definitivas recurridas en apelación, cuando ésta se admite en el efecto

devolutivo, sentencias interlocutorias, laudos arbitrales; convenios celebrados en juicio y transacciones judiciales.

En el CPC puede recurrirse también al juicio ejecutivo para lograr el mismo fin que se busca a través de la vía de apremio, en casos específicos.

II. La vía de apremio, referida a la ejecución de las sentencias, hace posible la vigencia de la norma abstracta violada o desconocida por la parte que ha sido condenada en el juicio, mediante un complejo de actividades procesales que se unen para satisfacer los derechos y obligaciones que derivan de la sentencia pronunciada en juicio. Calamandrei afirma que el Estado, en ejecución forzada, se introduce como autoridad en la esfera jurídica del deudor mediante el empleo de la fuerza física y Carnelutti agrega que tanto el proceso de conocimiento como el de ejecución son parte de un todo, visto desde distintos ángulos: en el primero predomina la resolución de un problema discutido y en el segundo la ejecución de una pretensión insatisfecha.

Para Redenti la ejecución tiende a la consecución de un resultado material tangible, que se actúa *manu judicis* y que en este resultado está el momento de la sanción, si se quiere el acto-hecho de la tutela jurisdiccional. Concluye diciendo que la sentencia no es sino la etapa inicial de una única acción que encuentra después su desenvolvimiento procesal ulterior en los actos de ejecución; de ahí la terminología en uso: meter sin más las manos sobre los bienes del deudor, tomando posesión de ellos y vendiéndolos, etc. (*jus adispicendae possessionis, jus vendendi*, etc.).

III. La legislación positiva fija plazos para que el condenado en un juicio cumpla con una sentencia, laudo arbitral o cumpla con un convenio judicial o transacción.

En la *Tercera Partida* se dice: "Et si la sentencia fuese dada contra el demandado en razón de alguna cosa que debiese hacer, débelo apremiar que la haga" y la *Novísima Recopilación* fijó tres días para ejecutarla "si fuese sobre raíz o mueble, que no sea de dinero y si el juicio fuese de sobre dineros, hágalo el alcalde ejecutar hasta diez días".

En el CPC se establece un término improrrogable de cinco días para que se cumpla una sentencia o laudo arbitral y para que el obligado acate el convenio judicial o transacción (a. 506).

Sin embargo, cuando se trata de obligaciones de hacer, el juez puede fijar un plazo prudente (a. 517

CPC) lo mismo que para rendición de cuentas (a. 519 CPC).

IV. El transcurso del término fijado en la sentencia, convenio o laudo para su cumplimiento voluntario trae diversas consecuencias, según la naturaleza jurídica de la resolución.

La legislación positiva establece distintos procedimientos según se trate de condena a pagar cantidad líquida o ilíquida, daños y perjuicios y frutos, rentas o productos de cualquier clase; de rendir cuentas; de hacer o no hacer; de dividir cosa común; de entregar cosas muebles o inmuebles y de condena a la entrega de personas.

V. Tratándose de condena por cantidad líquida o liquidada mediante un incidente, se procede siempre al requerimiento personal al condenado y si no paga se procede al embargo y remate de bienes.

VI. Cuando el acreedor que obtuvo sentencia favorable o derechos derivados de un convenio judicial deja transcurrir el plazo para su ejecución, la legislación positiva establece excepciones que puede hacer valer el condenado en plazos escalonados. Esas excepciones derivan de hechos o convenios que extinguen o modifican la obligación derivada de la sentencia o del convenio, como puede ser pago, novación, espera, quinta, pacto de no pedir, transacción, compensación y cualquier arreglo que modifique su contenido. Con estas excepciones se abre nuevamente una fase de conocimiento previa al remate de bienes.

VII. Realizada la homologación de los laudos arbitrales por los jueces ordinarios competentes, son estos funcionarios los que deben efectuar los procedimientos que implican las vías de apremio para hacer efectivas las obligaciones que derivan de esas resoluciones con la potestad plena que implica su jurisdicción.

VIII. La competencia territorial, al limitar el ámbito espacial de la jurisdicción de los órganos jurisdiccionales, obliga al legislador a establecer normas para la ejecución de las sentencias y demás resoluciones dictadas por los tribunales y jueces del extranjero y de los estados de la federación.

v. JUICIO EJECUTIVO, REMATE, REQUISITORIA, SECUESTRO DE BIENES.

IX. BIBLIOGRAFIA: ALCALA-ZAMORA Y CASTILLO, Niceto, *Derecho procesal mexicano*, México, Porrúa, 1977, t. II; ALLORIO, Enrico, "Esecuzione forzata", *Problemi di diritto*, Milán, Giuffrè, 1957, t. II; BECERRA BAUTISTA, José, *El proceso civil en México*; 10a. ed., México, Porrúa, 1982; CALAMANDREI, Piero, *Instituciones de derecho pro-*

cesal civil según el nuevo código; trad. de Santiago Sentís Melendo, Buenos Aires, Ediciones Jurídicas Europa-América, 1962; CARNELUTTI, Francesco, *Istituzioni del Processo Civile Italiano*; 5a. ed., Roma, Foro Italiano, 1956; COUTURE, Eduardo J., *Fundamentos del derecho procesal civil*; 3a. ed., Buenos Aires, Depalma, 1958; REDENTI, Enrico, *Diritto Processuale Italiano*; 2a. ed., Milán, Giuffrè, 1957.

José BECERRA BAUTISTA

Vicepresidencia. I. Forma constitucional establecida históricamente en nuestro país para sustituir al presidente de la República en sus faltas, absolutas o temporales, consistente en el nombramiento o elección de un funcionario denominado vicepresidente de la República.

II. Según Tena Ramírez, el sistema vicepresidente se puede clasificar en dos grupos: aquel en que la Constitución establece expresamente el cargo de vicepresidente o en el que otorga la vicepresidencia "como función anexa a determinado cargo ya existente" (*Derecho constitucional*, p. 469). Al primer grupo correspondieron las disposiciones de los aa. 85 y relativos de la Constitución federal de 1824 y las de los aa. 79 y relativos de la Constitución federal de 1857, después de las reformas de 6 de mayo de 1904. Al segundo los aa. mencionados de la Constitución de 1857 en su versión original, al establecer que sería el presidente de la SCJ quien sustituyera al presidente; y después de las reformas de 3 de octubre de 1882 y 24 de abril de 1896, que crearon una vicepresidencia tácita en favor del presidente o vicepresidente del Senado o del de la Comisión Permanente, y del secretario de Relaciones o de Gobernación, respectivamente, aunque en forma transitoria, porque se pasaría a nombrar a un presidente sustituto o interino cuando la falta fuese temporal, o porque se realizaría una nueva elección presidencial. A la vicepresidencia en sentido estricto nos referiremos aquí.

III. La Constitución de 1824, a imitación de lo señalado originalmente en el a. 2, sección 1, de la Constitución norteamericana de 1789 estableció en su a. 75 el cargo de vicepresidente con los mismos requisitos y forma de designación consignados para ser presidente. Su a. 85 dispuso que ocuparía ese cargo el ciudadano que obtuviera el mayor núm. de votos en las elecciones generales, después del elegido para presidente de la República. Esto ocasionó que el principal contendiente del jefe del Ejecutivo quedara como su posible sucesor, fomentando en consecuencia sus ambiciones

y las correspondientes intrigas y golpes de Estado. Estos fueron los casos de Nicolás Bravo frente a Guadalupe Victoria; de Guerrero frente a Gómez Pedraza; de Bustamante contra Guerrero, y de las múltiples desavenencias de Gómez Farías con el presidente Santa Anna, todos ellos durante la primera república federal (1824-1835).

IV. Por estas razones, el centralismo primero y luego el sistema federal rechazaron la vicepresidencia. Al discutirse en el seno del Congreso Constituyente de 1846-1847 el restablecimiento del federalismo, Mariano Otero presentó su "voto particular" por el cual solicitó y obtuvo la aprobación del Acta Constitutiva y de Reformas, promulgada el 21 de mayo de 1847, cuyo a. 15 derogó: "Los artículos de la Constitución que establecieron el cargo de Vicepresidente de la República". Razonaba Otero en base a la experiencia histórica: "En ninguna parte la Constitución de 1824 se presenta tan defectuosa como en la que estableció el cargo de Vicepresidente de la República. . . ha influido no poco en nuestras disensiones y guerras civiles, y ha generalizado la opinión de suprimir ese cargo" (Tena, *Leyes fundamentales de México*).

V. No fue sino hasta el año de 1904, después de vicepresidencias virtuales, cuando el cargo de vicepresidente volvió a aceptarse expresamente en la vida constitucional mexicana, a instancias de Rabasa y a imitación, nuevamente, de la Constitución norteamericana, reformada en este punto. El a. 79 de la Constitución de 1857 dispuso que los electores que designaran al presidente de la República, eligieran el mismo día y de igual modo a un vicepresidente siempre y cuando en él concurrieran las condiciones previstas para el presidente. Aquel sería el presidente nato del Senado, con voz pero sin voto, salvo casos de empate, y podría ejercer cualquier otro cargo de nombramiento del Ejecutivo. Su función propia sería la de sustituir al presidente en sus faltas absolutas, "hasta el fin del periodo para el que fue electo", y en las temporales hasta que se presentara nuevamente a ejercer sus funciones.

La razón que tuvo Porfirio Díaz para restablecer la vicepresidencia fue, ante su avanzada edad, la de contar con un sucesor de su entera confianza y elegido por él mismo, que garantizase la continuidad del sistema porfirista. Meses antes a esta reforma el diputado Manuel Calero había publicado un breve folleto con el título de *El problema actual. La vice-presidencia de la República*, en donde proponía el restablecimiento de la institución con aquel objeto. Así, el 10. de di-

ciembre de 1904, Porfirio Díaz fue reelecto presidente y Ramón Corral vicepresidente de la República. En las elecciones de 1910, al tratar de imponerse la misma fórmula, se provocó el estallido de la rebelión maderista. Todavía en 1911, José Ma. Pino Suárez acompañó como vicepresidente a Madero, sólo para sepultar a la vicepresidencia junto a él después de su asesinato en 1913.

Carranza, por decreto de 29 de noviembre de 1916, la suprimió definitivamente, por atribuirle "la reivindicación maderista y después la maniobra que entregó el poder a Huerta" (Tena, *Derecho constitucional mexicano*, p. 472). En su *Mensaje* ante el Constituyente de 1916 Carranza manifestó sus motivos para no incluirla en su proyecto de Constitución; siendo el principal que "La vicepresidencia en México ha dado el espectáculo de un funcionario, el presidente de la República, al que se trata de lanzar de su puesto por inútil o por violador de la ley; y de otro funcionario que trata de operar ese lanzamiento para sustituirlo en el puesto, quedando después en él, sin enemigo al frente" (Tena, *Leyes fundamentales de México*, p. 762). Posteriormente, autores como Emilio Rabasa y Lanz Duret han definido las ventajas de la vicepresidencia, pero han admitido su inadmisibilidad en nuestro sistema constitucional.

v. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA.

VI. BIBLIOGRAFIA: CARPIZO, Jorge, *El presidencialismo mexicano*; 2a. ed., México, Siglo XXI, 1979; LANZ DURET, Miguel, *Derecho constitucional mexicano*; 3a. ed., México, José Porrúa e Hijos, 1936; SANCHEZ PLANELL, Francisco, *La suplencia del presidente de la República en el derecho constitucional mexicano*, México, Escuela Libre de Derecho, 1978 (tesis de licenciatura); TENA RAMIREZ, Felipe, *Derecho constitucional mexicano*; 12a. ed., México, Porrúa, 1973; *id.*, *Leyes fundamentales de México, 1808-1964*; 2a. ed., México, Porrúa, 1964.

Jaime DEL ARENAL FENOCHIO

Vicios del consentimiento. I. 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 vo-

luntad. 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.

II. El error consiste en el conocimiento falso de la realidad (ya se trate de un hecho o de una norma jurídica). El error puede ser de tal naturaleza que vicie la determinación volitiva y la desvíe en sentido diverso del que hubiera querido el sujeto si no hubiera ocurrido en error. El a. 1813 CC, dispone: “El error de derecho o de hecho invalida el contrato cuando recae sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los que contratan, si en el acto de la celebración se declara ese motivo o si se prueba por las circunstancias del mismo contrato, que se celebró éste en el falso supuesto que lo motivó y no por otra causa”.

Allí hay una falsa representación mental, conforme a la cual se ha determinado la voluntad. Esa voluntad se habría formado en manera distinta si el sujeto hubiera conocido la realidad, de no existir el error. Hay acaso discrepancia entre una voluntad que no llegó a formarse y otra que se formó erróneamente, por desconocimiento de los hechos que habrían servido para formar otra determinación.

Pero no todo falso consentimiento o total desconocimiento de la realidad vicia la voluntad; es necesario que el error sea determinante, que recaiga sobre la causa o motivo que impulsa a declarar. Se requiere además que se declare en el acto de la celebración que el error fue el motivo por el que se celebró el acto, o que por las circunstancias del mismo se pruebe que éste se celebró en el falso supuesto que lo motivó y no por otra causa (a. 1813 del CC).

Debe entonces distinguirse el error esencial o error vicio, del error accidental o error indiferente. Esencial es el que recae sobre los motivos determinantes que tuvo en cuenta el autor del acto para celebrarlo, o lo que es lo mismo sobre la causa que motivó su decisión de celebrar el acto. Es indiferente que el error haya sido de hecho o de derecho. Error accidental o error indiferente por lo contrario, es el que recae en un elemento secundario o no esencial del negocio.

El error esencial puede recaer: a) sobre la naturaleza del negocio; b) la identidad del objeto; c) la esencia o cualidades propias de la cosa que es materia del acto, o d) sobre la identidad de la persona con quien se celebra el acto.

El error de cantidad o error de cálculo, no constituye un vicio de la voluntad, no es propiamente un

error esencial. El error de cálculo llamado también error aritmético, “sólo da lugar a que se rectifique” (a. 1814 CC).

El error ha de ser excusable; con ello se quiere decir que ha de tratarse de un error en que podría incurrir una persona ordinariamente prudente. El error burdo es inexcusable.

Debe hacerse sin embargo una pertinente distinción para juzgar el error como vicio de la voluntad, puesto que no todas las especies de error constituyen en todos los actos jurídicos vicios de la voluntad. El error sobre la persona enerva la voluntad de los actos en que la individualidad de las partes es esencial cuando sus cualidades personales, son determinantes para la celebración del acto; así ocurre en los contratos que tienen por objeto la ejecución de una obra de arte, en la donación, en la institución de heredero, en general en los contratos de beneficencia y en aquellos en que la relación jurídica se basa en la confianza que inspira la persona (negocios de fiducia). No es vicio de la voluntad, el error en la persona, en los contratos onerosos de prestaciones económicas.

III. El dolo es todo artificio o maquinación engañosa para inducir en el error o mantener en él a la otra parte que interviene en el acto, procurándose por este medio, un provecho. El a. 1815 CC, establece: “Se entiende por dolo en los contratos cualquiera sugestión o artificio que se emplee para inducir a error o mantener en él a uno de los contratantes; y por mala fe la disimulación del error de uno de los contratantes, una vez conocido”. El siguiente precepto legal (a. 1816 CC) dispone: “El dolo o mala fe de una de las partes y el dolo que proviene de un tercero, sabiéndolo aquélla, anulan el contrato si ha sido la causa determinante de este acto jurídico”.

Son pues el dolo y la mala fe conductas indebidas y por ello reprobables y por ello tendientes a sorprender la voluntad de uno de los otorgantes, apartándola de una consciente determinación; en tal caso, existe una voluntad que ha nacido de un error, pero un error provocado por medio de maniobras engañosas para desviar la voluntad de la víctima, en un determinado sentido. Es la ilicitud de la conducta positiva (dolo) o negativa (mala fe) lo que da lugar al error que vicia la voluntad. Y lo que la norma toma en cuenta para invalidar el acto, es la causa que ha dado origen al error, la maldad del propósito, el *dolus malus* de las fuentes romanas. El dolo determinante de la voluntad, actúa en el ánimo de la víctima, de modo que sin él la vo-

luntad no se hubiera formado en la manera en que se formó (*dolus causam dans*) o aparece influyendo no en los motivos determinantes, sino sobre ciertas particularidades del negocio, de modo que de no haber existido el dolo, se habría celebrado éste ciertamente, pero bajo otras estipulaciones (*dolus incidens*). El dolo incidental no invalida el negocio; recae sobre la voluntad e influye en ella en menor grado sin llegar a influir sobre el motivo determinante; por ello sólo dará lugar a la obligación de reparar los daños e indemnización que resienta la víctima.

Cuando las maquinaciones o artificios son empleados por ambas partes para engañarse recíprocamente, ninguna podrá invocar la invalidez. Tiene lugar entonces la compensación del dolo, y por esta razón se neutralizan los efectos viciosos. “Si ambas partes proceden con dolo, ninguna de ellas puede alegar la nulidad del acto o reclamarse indemnizaciones” (a. 1817 CC).

IV. La violencia puede revestir dos formas la *vis absoluta* (fuerza física) y la *vis compulsiva* (amenazas). En la *vis absoluta* se ejerce coacción material sobre el cuerpo de la persona. La *vis compulsiva* está encaminada a forzar una declaración creando en el ánimo de la víctima, el temor (*metus*) de sufrir un mal grave con el que se le amenaza para arrancarle una declaración que no es la que hubiese producido libremente, si no se le forzara a declarar amagándola. La *vis compulsiva* consiste en la violencia moral que se ejerce sobre el ánimo de una de las partes, por medio de “amenazas” que importen peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud o una parte considerable de los bienes del contratante, de su cónyuge, de sus ascendientes, de sus descendientes o de sus parientes colaterales dentro del segundo grado (a. 1819 del CC).

La amenaza debe ser seria en el sentido de que pueda impresionar el ánimo de una persona sensata despertando en ella un temor racionalmente fundado de acuerdo con las circunstancias. El mal en que consiste la amenaza ha de ponerse en relación con el que producirá la declaración que se pretende obtener por la violencia. El daño con el que se amenaza ha de ser grave y lo es aquel que resulte mayor comparado con la consecuencia de la declaración que pretende obtener el que amenaza, de modo que entre los dos males la víctima elige el menor: declarar en un sentido no querido por él.

V. Se discute si la lesión debe ser considerada como vicio de la voluntad y por lo tanto como causa de

invalidez del negocio jurídico. Quienes se inclinan por la afirmación sostienen que, cuando en los contratos conmutativos uno de los otorgantes por “suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria”, recibe una prestación notoriamente desproporcionada a lo que él por su parte se obliga, hay una voluntad viciada por error o por violencia (estado de miseria) que invalida el acto y causa su nulidad (Josserand). Quienes sostienen que la desproporción de las prestaciones es la razón por la que el negocio debe ser privado total o parcialmente de efectos, defienden la validez del acto, pero afirman que se le debe privar total o parcialmente de efectos, en la medida de la desproporción que existe entre las prestaciones. El acto no es anulable sino que es rescindible por los efectos dañosos que produce.

Pero cualquiera que sea la teoría, dice Ortiz Urquidí, lo cierto es que ella gira en torno al básico concepto de la desproporción evidente de las prestaciones, y bien podemos concebir a la lesión como “el perjuicio que sufre una de las partes en un contrato conmutativo por recibir una prestación evidentemente desproporcionada a la que ella por su parte se obliga”.

El a. 17 CC, siguiendo la tradición española, declara rescindible el contrato, por causa de lesión, en tanto que los aa. 2228 y 2230, en evidente contradicción con aquel precepto, incluyen a la lesión entre las causas que dan origen a la nulidad relativa. Aun cuando el a. 17 del CC se inspira en los códigos civil suizo de las obligaciones y en el civil alemán y en estos cuerpos de leyes la lesión es causa de nulidad, parece claro que el legislador mexicano al disponer que el acto es rescindible cuando hay lesión se apartó del sistema que siguen los códigos extranjeros que inspiraron ese precepto que es el de la nulidad, lo cual autoriza a pensar que los autores del CC decidieron mantener la tradición romana que inspiró en esta materia a los códigos de 1870 y 1884 y no acoger en este respecto el sistema germánico. Por ello estimamos que la lesión en nuestro derecho no es vicio de la voluntad y por lo tanto no da lugar a la nulidad, sino a la rescisión del acto jurídico como lo dispone el primero de los preceptos legales citados.

VI. BIBLIOGRAFIA: AGUIAR HENOCHE, D., *Hechos y actos jurídicos en la doctrina y en la ley*, Buenos Aires, Tipográfica Editora Argentina, 1959, vol. I; COSSIO Y CORRAL, Alfonso de, *El dolo en el derecho civil*, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1955; JORS, Paul y KUNKEL,

Wolfgang, *Derecho romano*; trad. de L. Prieto Castro, Barcelona, Labor, 1965; JOSSERAND, Louis, *Los móviles en los actos jurídicos de derecho privado*; trad. de Eligio Sánchez Larios y José Ma. Cajica Jr., Puebla, Cajica, 1946; PIETROBONE, Vittorino, *El error en la doctrina del negocio jurídico*; trad. de Mariano Alonso Pérez, Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1971; RUGGIERO, Roberto y DEMAROI, Fulvio, *Istituzioni di Diritto Privato*; 8a. ed., Milán, Casa Editrice Giuseppe Principato, 1957, vol. I; VALVERDE, Calixto, *Tratado de derecho civil español*, t. II, *Parte especial, derechos personales o de obligaciones*; 4a. ed., Madrid, 1937.

Ignacio GALINDO GARFIAS

Vicios ocultos. I. Son los defectos no manifiestos de la cosa enajenada existentes al tiempo de la adquisición, que la hagan impropia para los usos que naturalmente se le destine, o que disminuyan de tal modo ese uso, que de haberlos conocido el adquirente no hubiere hecho la adquisición o habría pagado un precio menor. También se les denomina vicios redhibitorios.

II. El origen de la reglamentación de la responsabilidad del vendedor por los vicios ocultos de la cosa vendida se encuentra en el derecho romano en el edicto de los ediles curules a propósito de la venta de esclavos y animales de tiro y carga, las acciones que los ediles ofrecían al comprador eran dos, a su elección: la *actio redhibitoria* como acción de resolución, cuyo objeto era conseguir la restitución del precio contra la devolución de la mercancía, y la *actio quanti minoris* como acción de aminoración, en el caso de que el comprador quisiera conservar al esclavo, para obtener la reducción del precio y el reintegro del exceso de lo pagado.

En el proceso evolutivo de este derecho la responsabilidad se extendió a la venta de cosas cualquiera.

Tanto en las Partidas (las cuales se aplicaron en los territorios indianos) como en los CC del siglo diecinueve, siguiendo la tradición romana se reglamentó la responsabilidad del comprador por los vicios ocultos de la cosa, limitando esa responsabilidad al contrato de compraventa.

III. I. Son varias las fuentes legislativas que regulan la responsabilidad derivada de los vicios ocultos que tenga la cosa enajenada: en el orden civil, los códigos del D.F. y los estatales; en materia mercantil el CCo., la LNCM y la LPC.

2. *Sistema del CC.* El CC reglamenta la materia que nos ocupa en el c. general relativo al incumplimiento de las obligaciones derivadas de los contratos conmutativos, de igual manera proceden los códigos estata-

les, salvo el de Yucatán que la regula en el c. relativo a la compraventa.

Para que el enajenante quede obligado a responder por los defectos o vicios de la cosa es necesario que éstos tengan las siguientes características:

a) *Que sean ocultos.* “El enajenante no es responsable de los defectos manifiestos o que estén a la vista, ni tampoco de los que no lo están, si el adquirente es un perito que por razón de su oficio o profesión debe fácilmente reconocerlos” (a. 2143 CC).

b) *Que sean desconocidos por el adquirente.* No responderá el enajenante de aquellos vicios que, aun siendo ocultos, eran del conocimiento del adquirente (a. 2142 CC).

c) *Que sean nocivos a la utilidad de la cosa.* El enajenante no cumple con su obligación si entrega una cosa defectuosa que no está en condiciones de prestar un uso natural o convenido, o si por los defectos se ve disminuida su utilidad (a. 2142 CC).

d) *Que sean anteriores a la enajenación.* Esta característica se desprende de los términos del a. 2159 CC al establecer que incumbe al adquirente probar que el vicio existía al tiempo de la adquisición, y no probándolo, se juzga que sobrevino después.

El CC otorga al adquirente la posibilidad de ejercitar a su elección dos acciones diferentes, para obtener el saneamiento por vicios ocultos de la cosa enajenada: la acción redhibitoria y la acción estimatoria.

La *acción redhibitoria* es aquella por la cual el adquirente puede “exigir la rescisión del contrato y el pago de los gastos que por él hubiere hecho” (a. 2144). Si el enajenante procedió de mala fe, es decir si se probare que “conocía los defectos ocultos de la cosa y no los manifestó al adquirente”, éste tendrá la facultad de ser indemnizado de los daños y perjuicios sufridos (a. 2145), en caso contrario “solamente deberá restituir el precio y abonar los gastos del contrato, en el caso de que el adquirente los hubiere pagado” (a. 2148).

Si la enajenación se declarara resuelta, el CC establece la obligación para el adquirente de devolver la cosa en el mismo estado en que le fue entregada, siendo responsable “de cualquier deterioro que no proceda del vicio o defecto ocultados” (a. 2154).

La *acción estimatoria*, compensatoria o *quanti minoris* es aquella por la que el adquirente que decide conservar la cosa, puede exigir “que se le rebaje una cantidad proporcionada del precio, a juicio de peritos” (a. 2144).

El adquirente tiene la posibilidad de seleccionar el

derecho que va a ejercitar, pero una vez hecha la selección no podrá usar del otro sin el consentimiento del enajenante (a. 2146).

Las acciones prescriben a los seis meses, contados desde la entrega de la cosa, salvo que se trate de animales, en cuyo caso la acción redhibitoria prescribe a los veinte días contados desde la fecha del contrato (aa. 2149 y 2155).

Como una reminiscencia de legislaciones anteriores, el CC se ocupa especialmente de la responsabilidad derivada de la enajenación de animales (aa. 2150-2155).

El CC establece una excepción a la obligación de responder por los vicios ocultos de la cosa, y es el caso en que el adquirente hubiere obtenido la cosa por remate o por adjudicación judicial (a. 2162).

3. En *materia mercantil* el sistema para garantizar el saneamiento por los defectos de la cosa, se circunscribe al contrato de compraventa, y se encuentra disperso como ya se indicó (*supra* III.1) en varios ordenamientos.

a) El CCo. establece un sistema muy precario en esta materia, únicamente señala que el vendedor estará obligado, salvo pacto en contrario, “en las ventas mercantiles a la evicción y saneamiento” (a. 384), y que el comprador que dentro de los treinta días de recibir las mercancías no reclamase al vendedor “por causa de los vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho de repetir por tales causas contra el vendedor” (a. 383).

b) La LNCM para las compraventas acompañadas de transporte marino señala un plazo de ocho días (!) para reclamar por los vicios ocultos (a. 221).

c) La LPC posibilita al consumidor para que al ejercitar las acciones redhibitoria o estimatoria pueda exigir la indemnización por daños y perjuicios, estableciendo con ello la presunción de mala fe, concediéndole un plazo de seis meses para el ejercicio de tales acciones (a. 31).

En cuanto a la responsabilidad por vicios ocultos impone no sólo al vendedor, sino también al fabricante la obligación de responder por las deficiencias del producto (a. 33), fijando un plazo de dos meses para que el comprador reclame indistintamente al vendedor o al fabricante por dichas deficiencias.

A este respecto resulta muy válida la crítica que a estos ordenamientos (LNCM y LPC) hace el profesor Jorge Barrera Graf al decir que siendo estas dos leyes recientes (1963 y 1976, respectivamente), y sobre to-

do teniendo la última una finalidad protectora, resulta restringir más los derechos del comprador que el CC, al establecer plazos menores para su reclamación.

4. En *materia internacional* cabe mencionar que la *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, firmada en Viena el 11 de abril de 1980, y aún no ratificada por México, establece reglas precisas sobre el tema que se ha venido tratando.

v. COMPRAVENTA, COMPRAVENTA MERCANTIL.

IV. BIBLIOGRAFIA: ALVAREZ, José María, *Instituciones de derecho real de Castilla y de Indias*; estudio preliminar de Jorge Mario García Laguardia y María del Refugio González, México, UNAM, 1982, t. II; BARRERA GRAF, Jorge, “La Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y el derecho mexicano. Estudio comparativo” *Jurídica*, México, núm. 13, 1981; BORJA SORIANO, Manuel, *Teoría general de las obligaciones*; 2a. ed., México, Porrúa, 1956, t. II; KASER, Max, *Derecho romano privado*; trad. de José Santa Cruz Tejeiro, Madrid, Reus, 1968; ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Derecho civil mexicano*, t. V, vol. II, *Obligaciones*; 4a. ed., México, Porrúa, 1981.

Rosa María ALVAREZ

Vida privada. I. Esfera personal exclusiva, jurídicamente reconocida y garantizada como derecho a todo ser humano, a fin de permitirle conducir una parte de su propia existencia de manera autónoma, independiente y libre de injerencias externas indebidas, en relación con algunas de sus convicciones, decisiones o actividades íntimas, o con sus relaciones o comunicaciones particulares, atributos personales, vida familiar, reserva domiciliaria, etc. También suele designarse bajo la expresión “derecho a la intimidad”.

II. La protección jurídica de la vida privada no es un fenómeno nuevo, ya que desde la Edad Media existían sanciones contra los indiscretos, curiosos o calumniadores.

Hasta fechas todavía no muy lejanas, la protección a la vida privada del individuo comprendía la prohibición de ataques a su honra o reputación; del uso de su nombre, identidad o semejanza; de violaciones de su correspondencia; de penetrar a ciertos recintos o propiedades y registrarlos; de revelar fuera de propósito hechos penosos de su vida privada o información recibida en virtud del secreto profesional, etc.

Hoy día, en cambio, inmerso en una sociedad de masas, el ser humano se hace cada vez más transparen-

te para sus congéneres, y ello justamente tratándose de su vida privada.

Así, por una parte, los medios de comunicación masiva, con ánimo sensacionalista cuando no escandaloso, hurgando e inmiscuyéndose en las vidas ajenas, dan pormenorizada cuenta de toda clase de asuntos privados, trátase de actos o hábitos personales, problemas familiares, casos judiciales, civiles o penales, etc., sean o no de interés general o colectivo, o bien divulgan ciertos aspectos íntimos que el individuo quisiera guardar en secreto.

Por otra parte, los adelantos científicos y las realizaciones de la tecnología moderna hacen posible intrusiones de naturaleza y dimensiones inimaginables, en la esfera de la vida privada del individuo, convirtiéndose en serias amenazas, reales o potenciales, contra la misma. Para percatarnos de lo anterior, bastaría referirnos en este contexto a tres diferentes técnicas que permiten obtener información que el individuo desea mantener como confidencial.

La primera, consiste en la utilización de dispositivos ópticos o acústicos para, sin conocimiento o contra la voluntad de una persona, observar su ubicación o desplazamientos, sus actos, sus palabras o sus escritos privados; la segunda, supone la utilización de *test* orales o escritos, o de sustancias o dispositivos destinados a obtener de un individuo informaciones sin su pleno consentimiento o ignorando que las proporciona, o bien que las suministra sin estar plenamente consciente de lo que significan para su personalidad privada; en fin, la tercera, que implica la utilización de computadoras para recopilar, procesar, difundir, publicar o manipular informaciones sobre los individuos, en tales cantidades, a una velocidad y con tal eficacia, que resultan inmensas las proporciones de esta nueva amenaza contra la vida privada del ser humano, dado el caso de que las informaciones confidenciales hubieren sido obtenidas de manera clandestina o subrepticia, o bien de que las mismas llegaren a utilizarse regularmente de manera impropia o abusiva.

III. En el orden jurídico mexicano, no obstante que nuestra C sólo en una ocasión, en su a. 7, utiliza la expresión “respeto a la vida privada”, los principios básicos y las reglas generales para la protección del derecho a la vida privada, i.e., las cuestiones relativas a su reconocimiento, protección y límites tienen amplia cabida; primero en las propias disposiciones constitucionales, particularmente en los aa. 4, 6, 7, 16, 24,

29, 103 y 107, y después, en la legislación secundaria que desarrolla y reglamenta los principios constitucionales.

Por lo tanto, puede afirmarse que este derecho tiene un fundamento esencialmente constitucional, el cual sustenta, de sobra está decirlo, la legitimidad constitucional de una tutela del derecho del individuo al respeto de una esfera personal exclusiva.

Las disposiciones constitucionales contemplan una esfera personal exclusiva en relación con las cuestiones siguientes: el derecho a decidir libremente sobre el núm. y espaciamiento de los hijos (a. 4); los límites a la libertad de expresión cuando ésta pueda atacar, entre otros, los derechos de terceros (a. 6); las restricciones que deben imponerse a la libertad de prensa, con miras a lograr, entre otras cosas, el respeto a la vida privada (a. 7); la prohibición de toda injerencia en la esfera privada del individuo, sea en su persona, familia, domicilio, papeles o posesiones, así como la inviolabilidad tanto de la correspondencia, que bajo cubierta circule por las estafetas, como del domicilio, por parte de miembros de las fuerzas armadas en tiempos de paz (a. 16); la libertad de religión y, correlativamente, la de practicar las ceremonias, devociones o actos del culto respectivo en los templos o en su domicilio particular (a. 24); los casos y condiciones en los que puede suspenderse, de manera general y temporal, el ejercicio de estos derechos y libertades, a fin de hacer frente a situaciones graves o de emergencia (a. 29); y, finalmente, el otorgamiento y las condiciones básicas de ejercicio del recurso de amparo, destinado a garantizar el respeto de los derechos y libertades reconocidos (aa. 103, fr. I y 107).

IV. Por lo que toca a la legislación secundaria, numerosas disposiciones dispersas en diversos códigos y leyes desarrollan y completan los principios generales de la C, estableciendo, sin formar un todo coherente, una reglamentación más o menos detallada de los diversos aspectos de este derecho.

Así, p.e., el CP del 17 de septiembre de 1931, fija las sanciones aplicables a cualquiera que haya violado alguno de los aspectos que comprende el derecho a la vida privada (aa. 173-175, 210, 211, 282-285 y 348-359); la Ley de Imprenta, publicada el 9 de abril de 1917, contempla también numerosos y diferentes supuestos de violación (aa. 1o., frs. I-IV, 4, 7, 9-31, 34 y 35); la LVGC, publicada el 19 de febrero de 1940, establece diversas obligaciones, prohibiciones y

sanciones a este respecto (aa. 383, 422, 423, 442, 467, 571, 576-578 y 592), etc.

Por otra parte, en la jurisprudencia mexicana encontramos sólo vagos intentos de conceptualización de la vida privada, cuando, p.e., se afirma que por tal "debe entenderse lo que se refiere a las actividades del individuo como particular, en contraposición a la vida pública... de modo que para determinar si un acto corresponde a la vida privada, hay que atender al carácter con que se verificó".

V. En el marco del derecho internacional de los derechos humanos, los aa. 12 de la Declaración Universal de Derechos Humanos, aprobada el 10 de diciembre de 1948; 17 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, del 16 de diciembre de 1966, vigente desde el 23 de marzo de 1976 y ratificado por nuestro país el 23 de marzo de 1981; y 11 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos o Pacto de San José de Costa Rica, del 22 de noviembre de 1969, en vigor a partir del 18 de julio de 1978 y ratificada por México el 24 de marzo de 1981, se refieren, en términos casi idénticos, al derecho de toda persona a la protección de la ley contra injerencias arbitrarias o abusivas en su vida privada, su familia, su domicilio o su correspondencia, así como contra ataques ilegales a su honra y reputación.

Ahora bien, el derecho a la vida privada no debe entenderse ni como absoluto ni como ilimitado. Por el contrario, este derecho al igual que todos los demás derechos humanos, admite diversas e importantes limitaciones derivadas de la necesidad de brindar protección a otros intereses que se consideran también legítimos y, por ende, dignos de tutela jurídica. La principal dificultad estriba, desde luego, en trazar la línea de demarcación entre tales intereses contrapuestos. Sin embargo, debe hacerse la salvedad de que nada puede justificar actividades o medidas que menoscaben o estén en contradicción con la dignidad física, mental, intelectual o moral de la persona humana.

v. DERECHOS CIVILES, DERECHOS HUMANOS, INVOLABILIDAD DE LA CORRESPONDENCIA, INVOLABILIDAD DEL DOMICILIO, LIBERTAD DE CULTO, LIBERTAD DE EXPRESION, LIBERTAD DE IMPRENTA, LIBERTAD DE PENSAMIENTO, LIBERTAD DE PRENSA.

VI. BIBLIOGRAFIA: COMISION INTERNACIONAL DE JURISTAS, "La protection légale de la vie privée: Etude comparative de dix pays", *Revue Internationale des Sciences Sociales*, París, vol. XXIV, núm. 3, 1972; CONVENCIÓN

EUROPEA, *Vie privée et droits de l'home*, Actes du Troisième Colloque International sur la Convention Européenne des Droits de l'Home (Bruxelles, 30 sep.-3 oct. 1970), Bruselas, E. Bruylant, 1973; DIAZ MOLINA, Iván M., "El derecho a la vida privada (una urgente necesidad moderna)", *La Ley*, Buenos Aires, 29 de mayo de 1967; GOLDSCHMIDT, Roberto, "La protección jurídica de la vida privada", *Boletín del Instituto de Derecho Comparado de México*, México, año XII, núm. 36, septiembre-diciembre de 1959; RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, Jesús, "La zona irreducible de la intimidad en el derecho mexicano", *Comunicaciones mexicanas al X Congreso Internacional de Derecho Comparado* (Budapest, 1978), México, UNAM, 1980.

Jesús RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ

Vigencia, v. VALDEZ DEL DERECHO.

Vigilancia aduanera. I. Es el control que ejerce la autoridad aduanera en el manejo, transporte y tenencia de mercancía para verificar que se realiza conforme a las normas aduaneras.

II. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público lleva a cabo sus atribuciones de vigilancia en todo el territorio nacional, lo que se deriva de la lectura del tít. sexto de la Ley Aduanera específicamente del a. 116, que le permite comprobar: que la importación y exportación se realicen apegadas a derecho; que los estímulos otorgados al comercio exterior se destinen al propósito para el que se otorgaron; también ejerce la vigilancia en el área que se denomina como "lugares y zonas de inspección y vigilancia permanente", que son los recintos fiscales y fiscalizados, los aeropuertos, la franja de 200 kilómetros de ancho paralela y adyacente a las fronteras, la franja de 50 kilómetros de ancho paralela y adyacente a las playas.

III. De conformidad con lo dispuesto por el a. 117 de la Ley Aduanera, para efecto de que al momento de ejercer las facultades de vigilancia se compruebe la legal estancia en el país de mercancía de procedencia extranjera, los contribuyentes deberán acreditarlo con:

1. Con la documentación aduanera que acredite su legal importación, como es el pedimento de importación.

2. La nota de venta expedida por autoridad fiscal federal, en los casos en que se haya adquirido la mercancía por medio de remate.

3. Factura expedida por comerciante establecido, que reúna los requisitos que señale el reglamento, pero que en la realidad existe una laguna al respecto.

Por lo que se refiere a los lugares y zonas de vigilancia permanente, considerados éstos, como los legalmente delimitados en los cuales las mercancías deben acompañarse en todo momento de los documentos señalados anteriormente, los que deberán ser presentados inmediatamente o dentro del plazo que otorgue la autoridad aduanal.

Fuera de las áreas anteriores, no es necesario que se acompañe a la mercancía la documentación a que alude el a. 117 de la Ley Aduanal ordinaria, en caso de que sean transportadas comercialmente por empresa porteadora legalmente autorizada, bastará la carta de porte para probar su legal estancia en territorio nacional.

Las mercancías nacionales que se transporten en las zonas de inspección y vigilancia permanentes deberán conforme al a. 120 de la Ley Aduanera, reunir los requisitos siguientes:

1. Las de exportación prohibida o restringida, acompañadas de los pedidos, facturas, contratos o los documentos comerciales que comprueben que se destinan a esas zonas, o en su caso con los permisos de exportación.

2. Las confundibles con las extranjeras con la documentación mercantil expedida por comerciante inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes y que reúnan los requisitos fiscales.

Los dos conceptos anteriores son una limitación a la libre circulación de las mercancías por territorio nacional, aunado a su difícil control por lo subjetivo de la segunda hipótesis como el que sean mercancías nacionales, confundibles con las extranjeras, lo que puede suceder con un gran núm. de ellas, sobre todo en esas áreas.

Cuando las mercancías no estén amparadas con la documentación señalada, dentro de los lugares y zonas de inspección y vigilancia permanente, las autoridades aduaneras tienen atribuciones para secuestrar las mercancías y los medios de transporte, en una clara violación a las disposiciones constitucionales como los aa. 14, 16 y 21 y que dan lugar a que se configuren hechos reprobables tanto por parte de particulares como de los empleados públicos.

IV. BIBLIOGRAFIA: LOMELI, Margarita, *Derecho fiscal represivo*, México, Porrúa, 1979.

José Othón RAMÍREZ GUTIÉRREZ

Vinculación aduanera. I. Es la relación existente entre comprador y vendedor de mercancías en el mercado internacional que da lugar a que el precio pagado o por pagar no sea el de libre competencia.

II. Entre los principios de la Definición del valor de Bruselas que fundamentan la determinación del valor, el VII establece que: "Las valoraciones, dentro de lo posible, deben basarse en los documentos comerciales", siguiendo la práctica comercial, para que se determine el valor normal de las mercancías en la gran mayoría de las importaciones, tomando en cuenta las facturas. La nota interpretativa quinta de la Definición del valor de Bruselas, que erróneamente México no adoptó en su legislación nacional, como tampoco lo hizo con las demás notas interpretativas, dejando una laguna para poder aplicar correctamente el sistema de valor en aduana: establece que cuando las mercancías importadas son objeto de una venta *bona fide*, el precio pagado o por pagar, puede tomarse como base de la valoración.

La Definición del valor de Bruselas, establece una noción teórica de valor, que no permite aceptar un precio que se fije en condiciones diversas; pero en la práctica cotidiana se puede tomar ese precio como base de la valoración a realizarse, siempre que sea posible ajustarlo. Lo anterior generalmente suele suceder cuando el precio está influido por existir vinculación entre comprador y vendedor.

La Ley Aduanera establece, en su a. 52, los requisitos que debe reunir una venta en condiciones de libre competencia, entre un comprador y un vendedor independientes el uno del otro, determinando: "Que el precio no esté influido por vinculaciones comerciales, financieras o de otra clase, sean o no contractuales", con objeto de facilitar las importaciones vinculadas, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá, de oficio o a petición de parte, señalar porcentajes fijos de ajuste.

III. Las formas en que se puede dar la vinculación son variadas, pero dentro de los casos que se mencionan a continuación se podrán incluir la generalidad de los tipos de vinculación que se presenten:

A. *Importaciones realizadas por agencias.* Son las personas físicas o morales que obtienen una comisión del proveedor extranjero.

- i. Agencias de distribución. Ejercen la importación de mercancías a riesgo y cuenta del vendedor extranjero, para hacer entrega de aquellas en forma inmediata a sus clientes en territorio nacional. En el

precio de la factura podrá estar incluida o no la comisión del agente. Para poder llevar a cabo la valoración de las mercancías, partiendo del precio facturado es necesario sumarle la comisión del agente, si ésta no estuviera incluida en aquél.

ii. Agencias de consignación. Realizan a riesgo y cuenta del proveedor extranjero importaciones de mercancías a fin de almacenarlas o mantenerlas en depósito, para venderlas posteriormente.

En este caso, la venta real de las mercancías a importar no coincide con el momento en que se realiza la valoración, por lo cual el precio facturado no puede tomarse en cuenta para determinar el valor normal de las mercancías, en la especie se debe acudir a lo establecido por los aa. 50 y 51 de la Ley Aduanera y valorar las mercancías siguiendo el criterio de aplicar el valor probable o efectivo de su venta de primera mano en territorio nacional.

iii. Agencias comerciales. Estas agencias adquieren las mercancías en un precio definitivo del proveedor extranjero, para luego revenderlas en territorio nacional, corriendo por su cuenta y riesgo la importación. A diferencia del anterior, en este caso, si se realiza una venta efectiva de las mercancías en un precio pactado en firme, por lo que la valoración puede efectuarse partiendo del precio facturado, realizando los ajustes necesarios.

Este grupo de agentes realiza una serie de gastos, que serían a cargo del proveedor extranjero si éste quisiera vender las mercancías directamente en México, en condiciones de libre competencia estos gastos deben incrementarse al valor comercial, a manera de ejemplo podemos mencionar el estudio de mercado, la publicidad de la marca, participación en ferias, servicios de garantía, etc. La erogación de estos gastos, puede ser recuperada por el agente, mediante la deducción a su favor de un porcentaje del valor comercial de la mercancía expresado a través de una comisión o de la fijación de un precio de agente.

Cuando las comisiones o descuentos que se otorgan al agente comercial sean conocidos, se adicionarán al precio facturado, si por el contrario se desconocen los gastos incrementables erogados, se tomará en consideración por un periodo determinado, debiendo fijarse la proporción entre el volumen de dichos gastos y el de las importaciones realizadas en el mismo periodo, lo que expresará el ajuste que deba establecerse.

B. Distribuidores exclusivos. Dentro del comercio internacional, esta figura, con denominaciones diver-

sas, adquiere una gran importancia, considerada como las personas que obtienen de un proveedor extranjero el derecho a vender en forma exclusiva, dentro del territorio nacional o en parte del mismo, las mercancías que aquellos le suministran.

La vinculación dentro de este grupo se caracteriza por lo siguiente: 1) el concesionario o distribuidor exclusivo actúa en forma autónoma en cuanto a los gastos que origina la venta de las mercancías en territorio nacional; 2) en el aspecto financiero, generalmente no tiene el proveedor extranjero un control sobre este distribuidor; 3) tienen la responsabilidad de realizar la venta dentro de un territorio delimitado; 4) el proveedor extranjero puede reservarse el derecho de vender ciertos productos en ese territorio, sin que se afecte la exclusividad acordada; 5) realiza una serie de gastos, que si el proveedor extranjero vendiera sus productos directamente los tendría que absorber, como lo son, publicidad, garantía, etc.

Cuando se conozcan los descuentos o las comisiones, que se otorgan por el proveedor extranjero al importador nacional, basta con sumarlos al precio factura para poder llegar a conocer el valor normal de las mercancías, pero en el caso de desconocer estos descuentos especiales, seguiría el procedimiento señalado para las agencias comerciales.

C. Empresas con licencias de fabricación. La Ley Aduanera establece que el precio de las mercancías importadas debe comprender el valor del derecho a utilizar las patentes y marcas extranjeras en territorio nacional de conformidad con lo dispuesto por su a. 53, no importando si la mercancía lleva la marca al introducirse al país o ésta se le adhiera posteriormente.

En estos casos la valoración adquiere dimensiones delicadas en cuanto su complejidad y resultados. Las mercancías a importar se pueden clasificar en dos grandes grupos de conformidad con lo que expone Rafael Herrera:

1. Artículos terminados. i. Fabricados según procedimiento patentado o con arreglo a un dibujo o a un modelo registrado:

a) Destinados a consumo o venta inmediata. Generalmente en el precio facturado se incluyen las regalías.

b) Destinados a la fabricación de otras mercancías. Se pueden presentar dos opciones para cubrir las regalías: una, que se incluyan en el precio, sin que exista ninguna otra obligación posterior, y otra, que el precio pagado sólo constituya una parte de las obligaciones pactadas, y que además se tengan que enterar

cantidades de dinero subsecuentes. Es común que se pacten condiciones basadas en los volúmenes de productividad de una máquina. En esta última opción el valor normal se determinará sumando al precio facturado las regalías a pagar, *reducidas a su valor al contado y con deducción de elementos extraños al precio normal* que pudieran contener las regalías a pagar.

ii. Que se venderán en el mercado nacional con una marca extranjera, distinguiendo que la mercancía se presente al despacho con su marca o sin ella, para adherírsele con posterioridad al despacho, pero antes de ser puesta a la venta en el mercado nacional.

a) Mercancías presentadas a su despacho con la marca adherida. Es un caso que se presenta en casi todas las importaciones de productos terminados, el precio pagado ya comprende el derecho a utilizar la marca. Sin embargo se dan casos, tratándose de filiales o sucursales establecidas en nuestro país, que el precio facturado sólo cubre parte del valor de la mercancía y que el valor conferido por la marca se reembolsa posteriormente, el que se puede fijar en un porcentaje del precio de venta en el mercado nacional.

b) Mercancías que se presentan al despacho sin marca, para adherírseles posteriormente previa su venta. En estos casos el precio casi siempre se paga en dos momentos: al adquirir la mercancía mediante el precio de factura, y posteriormente mediante un pago de regalías por el uso de la marca. La valoración en este caso se puede llevar a cabo partiendo del precio probable o efectivo de venta en territorio nacional aplicando las deducciones respectivas. Cuando se trate de importadores autónomos del proveedor extranjero, es común que se pacte un beneficio económico como pago de las regalías, por el pago del derecho a utilizar la marca, éste se sumará al precio facturado.

2. Artículos que van a ser objeto de un trabajo complementario o de transformación en el país. Los importadores de estas mercancías son casi por lo general firmas nacionales que acuerdan con fabricantes extranjeros la utilización de patentes y marcas para producir determinados artículos. Lo usual en estos casos es que el importador tenga que pagar regalías por el derecho a utilizar las marcas o los procedimientos de fábrica.

D. Firmas nacionales asociadas con extranjeras. En este grupo es necesario realizar un estudio profundo y detallado de los elementos de hecho de las transacciones que realicen las firmas asociadas, de ello se derivará el método adecuado para realizar la valoración.

E. La existencia de cualquier forma de dependencia entre comprador y vendedor o sus asociados. Es un grupo que la Ley Aduanera concibió a fin de encuadrar cualquier relación que pueda influir en el precio de la transacción.

IV. BIBLIOGRAFIA: HERRERA IDAÑEZ, Rafael, *Valor en aduana de las mercancías*, Madrid, Santillana, 1963.

José Othón RAMÍREZ GUTIERREZ

Violación. I. Cópula efectuada mediante violencia física o moral con una persona de uno u otro sexo.

a) Este enunciado tiene en su centro la cópula, que puede ser normal o anormal, es decir, efectuada por vaso indebido, con la sola excepción de la *fellatio in ore*. La ley (CP a. 265) emplea para definir la violación la palabra cópula, que importa la penetración del órgano sexual masculino en uno u otro vaso, sin que se requiera jurídicamente la *seminatio intra vas*.

b) El ayuntamiento de las partes sexuales ha de efectuarse necesariamente mediante violencia ejercida sobre el sujeto pasivo. Esta violencia puede ser física o moral. La fuerza física debe ser suficiente para vencer la resistencia seria, constante y continuada de la víctima. La fuerza moral ha de ser capaz, por su seriedad y gravedad, de intimidar al sujeto pasivo en términos de constreñirlo al acto.

c) Una parte de la doctrina afirma que no sólo el hombre, sino también la mujer, puede ser sujeto activo del delito, pero suele reducir esta hipótesis sólo a la violencia moral ejercida por ésta sobre el varón para constreñirlo al acto. En cuanto al sujeto pasivo, según expresa la ley, puede ser la mujer y el hombre; éste, independientemente del sexo del sujeto activo, si se admite, con la limitación anotada, que pueda cometer violación la mujer; aquélla, con tal de que el sujeto activo sea el hombre.

d) El delito de violación sólo es posible mediante un acto, y no por omisión. Sólo puede cometerse con dolo, y con dolo directo. No se concibe la violación culposa.

e) Puesto que la violación se consuma al efectuarse la cópula mediante fuerza física o moral, la tentativa del delito existirá cuando, habiéndose dado comienzo a la ejecución, no llega a producirse la cópula por causas ajenas a la voluntad del agente, con lo que se da la tentativa desde que se empieza a ejercer la violencia y hasta los actos anteriores al acceso carnal (Porte Petit).