

Derecho mercantil

AUSTIN, Arthur Donald. **Robinson Patman and Meeting Corporation: A Myriad of Problems With No Solutions.** "Tulane Law Review", vol. XL, núm. 2, febrero, 1966, pp. 313-339. New Orleans, Louisiana, EUA.

Las disposiciones legislativas y las resoluciones judiciales han desempeñado en la historia de los Estados Unidos, un decisivo papel en el control de la economía nacional, entre otras formas, mediante la lucha contra los monopolios a fin de dar a todos los ciudadanos idénticas oportunidades en el campo de los negocios.

En este artículo se hace un comentario acerca de una de las leyes que han desempeñado un papel vital en esa defensa del ciudadano modesto contra los grandes trusts, o sea la llamada **Robinson-Patman Act** de 1934, que vino a sustituir a las dos famosas leyes sobre la misma materia que fueron la **Sherman Act** (1890) y su complementaria la **Clayton Act** (1914). El autor examina las disposiciones de la ley en torno, principalmente, de esas empresas mercantiles que se han multiplicado en nuestros días, que son los supermercados y cadenas de tiendas, comentando varias resoluciones judiciales dictadas en torno de la aplicación de la ley antimonopolística de que se ha venido hablando, refiriéndose a casos particulares muy interesantes en la práctica comercial, como son por ejemplo el uso de empaquetados atractivos y otros formas de atraer la clientela en perjuicio del competidor.—Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

BATIZA. **El trust angloamericano y el fideicomiso latinoamericano.— V. Derecho comparado y extranjero.**

CHAUVEAU, Paul. **Sauvetage et remorquage devant les tribunaux français.** "Revue Trimestrelle de Droit Commercial", año 180, núm. 4, octubre-diciembre, 1965, pp. 773-787.

Una de las primeras materias sobre las que el Comité Marítimo Internacional se ha esforzado en unificar legislativamente, es la de asistencia y salvamento. Se trata de fijar una remuneración equitativa por un servicio de naturaleza excepcional, consiste en sacar un navío del peligro. En cada país la cuestión se resuelve dentro de su cuadro legislativo siguiendo su peculiar carácter consuetudinario o de derecho escrito. Por eso, la convención de 1910 se propone implantar una solución uniforme sobre la base de remuneración equitativa, régimen que es sensiblemente diferente del de derecho común. Le Clere expresa que se apoya en dos nociones: la de riesgo y la de provecho excepcional; la remuneración no podrá en caso alguno sobrepasar el valor de las cosas salvadas. Pero la convención no puede dar a los jueces sino directivas generales de equidad, pudiendo engendrar tendencias diversas.

Las dificultades se encuentran, precisamente, en la cuestión de saber cuándo un remolcador puede legítima y equitativamente pretender un provecho excep-

cional, que caracteriza la remuneración de asistencia en el sistema de la convención. Ello ha originado una jurisprudencia y una doctrina bastante extensa, particularmente en Italia. El artículo 4 de la convención parece, a primera vista, ofrecer la solución, pues el precepto indica que el remolcador sólo tendrá derecho a una remuneración de asistencia si ha prestado servicios excepcionales; pero también se piensa que ello atañe al caso de un previo contrato de remolque; en la hipótesis contraria no es factible un razonamiento **a contrario**. La jurisprudencia francesa ha determinado que los servicios no pueden ser de asistencia si la nave no estaba en peligro de perderse. Sin embargo, una tendencia liberal, como la de Ripert, sostiene que es suficiente que la nave socorrida se estime en peligro, situación futura e hipotética y no actual ni cierta; este criterio ha prevalecido en los laudos arbitrales y ha sido contrariado por la jurisdicción común y la Corta Suprema, considerando que los servicios no constituyen operación de asistencia sino contrato de arrendamiento de servicios, cuyo justo precio se calcula sobre sus gastos, el tiempo empleado y las pérdidas, excluyendo el valor de lo salvado, o bien con referencia a las tarifas de remolque, o al doble o triple de ellas. Los ejemplos jurisprudenciales muestran que la sola existencia del peligro no es criterio suficiente para distinguir la asistencia del remolque; pero los elementos complementarios son inciertos, se habla de operación aleatoria, del éxito obtenido y no del trabajo requerido y de la posible pérdida si no hubiera existido el auxilio. — Humberto BRISEÑO SIERRA

GATTI, Serafino. **Le situazioni soggettive attive del compratore nella vendita con riserva della proprietà**. "Rivista del Diritto Commerciale", núms. 11-12, noviembre-diciembre, 1965, pp. 467-486. Milán, Italia.

Las diferentes especies de la compraventa en que no hay entrega inmediata del precio, venta con reserva de propiedad, venta a crédito, venta a plazos, hoy de uso tan común y generalizado en el comercio, plantea numerosos problemas de técnica jurídica que, aunque son bien conocidos, no siempre merecen la atención cuidadosa de los especialistas.

En el tiempo que transeurre entre la celebración del contrato, con la consiguiente entrega de las cosas, y aquel en que por haber saldado el precio el comprador se hace dueño absoluto de la misma, surge una situación jurídica **sui generis** que es muchas veces fuente de conflictos: problemas de riesgos, embargo de la cosa por terceros, límites del poder de goce que tiene el comprador, que no debe rebasar los que le corresponden como poseedor precario hasta transformarse en verdaderos actos de disposición, que sólo corresponden al dominio pleno, etcétera, etcétera. Al estudio de éstos y algunos otros problemas, que el autor califica de "posiciones subjetivas" del comprador, se dedica el artículo que comentamos en el que, como decimos antes, se analizan detalladamente las cuestiones derivadas de esta usual práctica comercial.

Su lectura, en consecuencia, servirá para conocer a fondo las soluciones legislativas y jurisprudenciales que se dan en Italia al pacto de reserva de propiedad y demás especiales formas de compraventa sin entrega inmediata del precio y,

por ende, sin transferencia inmediata del derecho de propiedad. — Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

GIAMPICCOLO. *La buona fede in senso soggettivo nel sistema del diritto privato.* —V. Derecho civil.

GOSE John, A. *The Trust Deed Act in Washington.* "Washington Law Review", vol. 41, núm. 1, enero, 1966, pp. 94-107. Washington (D.C.) EUA.

Mediante la Ley sobre el acto constitutivo del *trust* en el Estado de Washington, esta entidad de la Unión norteamericana ha abandonado los procedimientos arcaicos de su régimen de propiedad inmueble, según se comenta en la introducción del artículo.

La nueva Ley tiene como propósito sustituir y completar los procedimientos anteriores para la constitución y ejecución del *trust*, semejantes a los del juicio hipotecario. Se explica que a pesar de que desde hace mucho tiempo existía este instrumento como un medio de garantía, la única forma de ejecución era la hipotecaria, como si el *trust* fuera una hipoteca. Estas disposiciones legales, dice el autor, pertenecían a otra era (1895) y eran de una complicación y congruencia incompatibles con las necesidades de nuestra época en materia de financiamiento de la propiedad raíz. Antes, esos procedimientos hipotecarios consumían el tiempo, y una venta judicial (que por cierto no confería título legítimo al comprador) seguida en rebeldía, no podía terminarse en menos de quince meses. Tales inconvenientes (para los juicios hipotecarios, en la ciudad de México quince meses sería un plazo breve) alejaron a los inversionistas de operaciones con propiedad raíz, pues los procedimientos hipotecarios de entonces, que pudieron proteger a los prestamistas del siglo XIX, estorbaban a los del siglo XX y volvían imposibles las operaciones. La nueva Ley evita esas demoras; ya no debe darse plazo de gracia al deudor y el comprador adquiere de inmediato su título, con lo que se salvan los principales defectos del viejo procedimiento. Sin embargo, explica el autor, el acreedor debe hacer el sacrificio de renunciar a su derecho en caso de una sentencia deficiente.

Por la exposición del profesor Gose vemos que mucho se asemeja el nuevo *trust* del lejano Estado norteamericano al fideicomiso de garantía que se viene practicando en México desde 1941; el *trust* es un instrumento para garantizar un adeudo y se considera como hipoteca en cuanto a sus efectos legales; un deudor entrega su propiedad a un fiduciario para poseerla en beneficio del acreedor, que es el fideicomisario. El contrato, según la ley, debe estipular un mandato o procuración y, además, una cláusula facultando al fiduciario para enajenar (salvo que sean tierras agrícolas), debiendo ser inscrito en el Registro Público. Si el adeudo se paga, la propiedad revierte al deudor fideicomitente, *grantor* o *settlor*. Si no se paga, mediante instrucciones escritas del beneficiario el *trustee* ejecuta el *trust* y vende. * Se requiere un plazo de 120 a 180 días, a

* Se traduce *grantor* y *settlor* por fideicomitente; *trustee* por fiduciario, y *beneficiary* por fideicomisario o beneficiario, indistintamente.

partir del aviso de mora, para que la venta extrajudicial pueda hacerse, previo aviso al deudor y comitente. Los acreedores reales que no se presenten dentro del plazo pierden sus derechos, con algunas excepciones, como las fiscales.

La venta debe hacerse por fiduciario en el lugar y a las horas fijadas en la Ley relativa a la ejecución sobre inmuebles, lo cual es una limitación, dice el profesor Gose, frente a la liberalidad de la legislación de los Estados vecinos, por lo que deberían ampliarse las facultades del fiduciario. Puede hacer oferta el mismo beneficiario y puede venderse el inmueble en su totalidad o en fracciones, tal como lo haría el *Sheriff* en los remates judiciales. Del producto se pagan los gastos del *trust* y el crédito garantizado, y el excedente se da a quienes tengan derecho a él, inclusive el deudor. El autor estudia el caso de terceros de buena fe y los recursos legales punibles. El adquirente del inmueble obtiene el título de propiedad, ya que el deudor no puede mediante pago readquirir la propiedad. Debe recibir la posesión dentro de los veinte días siguientes, término sujeto a las demoras derivadas de la congestión de hoy día en los negocios de los tribunales.

Termina el autor haciendo un análisis de la naturaleza judicial de los procedimientos, los que critica y propone sean reformados conforme a textos que aparecen como apéndice de su trabajo. — Roberto MOLINA PASQUEL.

JOSLIN, G. Stanley. *The English Bankruptcy System. A Précis.* "Tulane Law Review", vol. XL, núm. 2, febrero, 1966, pp. 289-312. New Orleans, Louisiana, EUA.

Como su nombre lo indica, se hace en este artículo un estudio sintético del sistema inglés de quiebra comparándolo con el vigente en los Estados Unidos y que al lector iberoamericano le es útil, por cuanto le facilita un conocimiento detallado del estado del *common law* en tan importante materia.

Las causas que motivan la quiebra en el Derecho inglés, según expresa el autor, son varias, como por ejemplo un convenio o una preferencia fraudulentos, que celebre u otorgue el deudor a uno de sus acreedores, con perjuicio de los demás. El remate o venta de mercancías o existencias después del acto de secuestro; el ocultamiento del deudor o el conocimiento de que trata de suspender el pago de sus deudas. La existencia de alguna de estas causas motiva la petición de quiebra, que es el acto inicial del proceso, a la cual sigue como etapa subsecuente la resolución por virtud de la cual el Tribunal, además de dar a conocer por medio de la prensa la existencia del estado de quiebra, interviene las propiedades del deudor para garantizar a los acreedores una justa distribución de los remanentes y evitar actos fraudulentos. Verificada así la ocupación del patrimonio del quebrado, todavía la Ley inglesa da una última oportunidad a éste para rehabilitarse y evitar el estigma que aquélla arroja sobre sí, permitiéndole que llegue a un convenio con sus acreedores. De no hacerlo, el procedimiento continuará su curso en audiencia pública donde se examinará todo el estado financiero del deudor, siendo el acto final del proceso la adjudicación en quiebra. Por este acto, los bienes del deudor entran a un fideicomiso y cesa la intervención de la persona designada por el Tribunal, una especie de síndico. El estudio examina, por

último, los aspectos de la predicación de créditos y otros característicos de la quiebra, como la liquidación de la misma, su terminación, etcétera. En suma, un estudio que, como decíamos antes, nos ofrece datos interesantes del derecho inglés sobre esta cuestión. — Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

LIBONATI, Berardino. L'amministratore non socio di società in nome collettivo. "Rivista del Diritto Commerciale", año LXIII, núms. 11-12, noviembre-diciembre, 1965, pp. 426-466. Milán, Italia.

Las facultades de los administradores en las sociedades de personas se estudian en este artículo, que inicialmente resuelve en sentido afirmativo el problema de si en el Derecho italiano puede, en una de las sociedades de aquella especie como lo es la sociedad en nombre colectivo, ser administrador una persona que no sea socio de la sociedad. Solución afirmativa que el autor hace, mediante la interpretación de diversos artículos de la Ley italiana de quiebras, entre ellos los números 223, 147, 216 y otros.

Y establecido lo anterior, el estudio del profesor Libonati examina el régimen legal y el convencional de la administración de las sociedades de personas: el principio de la mayoría, los administradores como mandatarios; las facultades que tienen los socios de dar instrucciones y órdenes a los administradores, facultades de éstos y, por último, el aspecto central del estudio que es, como decíamos antes, la hipótesis de que el administrador sea una persona no socio de la sociedad.

El artículo que se comenta concluye con el examen de los poderes de control que, en este último caso, corresponden a los socios, los cuales, en los términos del artículo 2261 del Código civil italiano, tienen derecho a exigir de los administradores, informes sobre la marcha del negocio, así como de consultar toda la documentación relativa a la administración y a que se les rindan cuentas. — Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

MANNE, G. La posizione dell'azionista nel diritto della società americano. "Rivista del Diritto Commerciale", año LXIII, núm. 11-12, noviembre-diciembre, 1965, pp. 487-491. Milán, Italia.

En la primavera del pasado año el profesor H. G. Manne, de la Universidad George Washington, dictó en la de Roma una conferencia sobre la **American Corporation Law**, en la cual da a conocer los principios fundamentales del Derecho de sociedades y, en particular, la posición de los accionistas en el vecino país.

Si algún tema del Derecho norteamericano es interesante, lo es seguramente éste del régimen de sociedades, dado el desarrollo industrial y comercial que han alcanzado los Estados Unidos, ejemplo típico del sistema capitalista que florece sobre el de las sociedades de capitales. De allí la importancia de conocer cuáles son los derechos de los accionistas y las facultades y limitaciones de los Directores o Consejos de Directores de las grandes empresas.

Aunque en teoría los derechos de los accionistas y, correlativamente, las facultades de los dirigentes de la sociedad, son los mismos en las sociedades

grandes que en las pequeñas, hay no obstante diferencias fundamentales en estas últimas, las llamadas **close corporations**. Esta diferencia es sobre todo muy marcada en el trato que se da a los socios minoritarios, los llamados **non-controlling shareholders**. A través de la jurisprudencia se ha desarrollado, en favor de los accionistas de esta índole, una acción que tiene su base en la equidad, la llamada **shareholder's derivative suit**, que aunque también se da en las grandes empresas tiene en uno y otro casos distintos efectos.

En realidad se observa, dice el autor, una tendencia a asimilar las pequeñas empresas de capitalistas a las sociedades de personas (**partnership**), cuyas reglas parecen más adecuadas a aquéllas. De allí que en las Cortes se vayan aplicando cada vez más frecuentemente los principios fiduciarios de la sociedad personal a las relaciones entre los accionistas de una pequeña empresa.

El estudio concluye con un examen de la lucha que se libra en el mercado de valores para obtener el control de las grandes empresas; innecesario es decir que la eficacia de la administración de una sociedad es uno de los factores que determinan más directamente el valor de las acciones en la bolsa. De allí la importancia que tiene el control de la empresa y los derechos de los accionistas frente a su administración.— Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

MENÉNDEZ HERNÁNDEZ, José. **El crédito documentario y sus repercusiones fiscales**. "Revista de Derecho español y americano", año X, II época, julio-septiembre, 1965, pp. 83-118. Madrid, España.

Los créditos documentados constituyen un supuesto de apertura de crédito impropia: el crédito abierto por el banco no es utilizado por el cliente que da la orden, sino por un tercero que él designa. Se denominan documentados porque la utilización se hace contra la entrega de los documentos relativos a la compraventa. Con la apertura de los créditos irrevocables, el banco se obliga en firme, lo que trasciende a la normatividad tributaria, en cuanto acto gravable por el impuesto sobre el tráfico de las empresas. Son los créditos revocables los que pueden implicar problemas impositivos, presentando, desde luego, las facetas de las condiciones resolutorias. Ya el impuesto sobre derechos reales establecía la devolución, si la resolución llegaba a producirse, y si la condición era suspensiva se aplazaba la liquidación; si el crédito revocable se entiende como sujeto a condición suspensiva, entonces, no existiendo débito aún, no habría obligación tributaria, y por ello sería preferible hablar de créditos suspensivos y evitar la confusión de los créditos con condición suspensiva o resolutoria.

La disponibilidad del crédito está condicionada a la entrega de ciertos documentos: la factura comercial (de ahí se desprende la compraventa básica gravada por el impuesto de transmisiones patrimoniales **inter vivos** o el general sobre el tráfico de empresas, según el caso), el conocimiento de embarque demostrativo de un transporte marítimo, ferroviario, aéreo, etcétera (que puede producir la plural imposición de varios Estados), porte pagado o debido cuyo talón es expresivo de un transporte, en cuanto sustitutivo previsto de la más minuciosa carta de porte (el porte pagado recuerda la modalidad de la compraventa **cif**, porque el flete y el porte constituyen el precio del transporte, y el porte debido tiene

concomitancias con la venta *FOB*, por opuestas razones); duplicidad de la carta de porte internacional, por cuanto la certificación de un transitario terrestre es complementadora de un contrato de fletamento; resguardo por envío por paquete postal, si el transporte se realiza por este medio; certificación de origen (no sujeto al impuesto general); póliza o certificado de seguro (también afectado por el impuesto).

Al enfrentarse con la compraventa para la que se estructura la operación documentada, deben distinguirse dos supuestos: si se trata de operación entre españoles en el interior del país (sin graves problemas), o si los elementos personales afectan a distintas nacionalidades, lo que conduce a la extensión territorial del impuesto, que puede dar pie a una escandalosa doble tributación, infringiendo el *non bis in idem*.—Humberto BRISEÑO SIERRA.

MUÑOZ M. PLANAS, José María. **En torno al llamado aval en documento separado.** "Revista de Derecho Mercantil", vol. XL, núm. 97, julio-septiembre, 1965, pp. 7-58. Madrid, España.

En la doctrina española se viene discutiendo si el aval cambiario puede constituirse indistintamente en la propia letra o en documento por separado. Por la afirmativa, además de Garrigues, se encuentra la jurisprudencia a partir de 1958; por la negativa, revalorizando el anterior pensamiento del propio Garrigues, se halla Uría. Para dilucidar el problema, el autor efectúa una investigación histórica desde el origen de la palabra, consagrada en las fuentes hasta el siglo XVII, sin encontrar seguridad en la búsqueda. Sin embargo, ya en el derecho estatuario se consagra la idea de que la garantía del pago se resolvía en una *cosubscriptio* incorporada a ella, e igual acontece con la Ordenanza Cambiaria de Bolonia, de 1569. Respecto de los clásicos españoles, nadie, salvo una ligera alusión de Salom, habla de este particular, ni tampoco lo hacen las Ordenanzas de Bilbao o de Burgos. Pero en el siglo XVII, Scaccia y De Turri presentan como práctica usual la forma de garantía de las Ordenanzas de Bolonia, esto es, la suscrita en segundas o terceras letras. Pero De Turri describe otra práctica, a la que denomina aval, consistente en suscribir por otro: el acreedor de uno y deudor de otro liquidaba a ambos ordenando la suscripción de su deudor a favor de su acreedor, operación llamada aval por Peri; y la práctica española, al menos la catalana, no se alejaba en ello de la italiana.

El primer cuerpo legal que regula el aval con fisonomía propia es la Ordenanza francesa de 1673, que alude a la firma del documento mismo, y tal es la explicación dada por Savary, de Bornier de Toubeau y confirmada por Pothier. Pese a ello, ya Savary mencionaba una práctica distinta en la última década del siglo XVII, indicando que estaba en desuso poner el aval en la parte inferior de la letra, haciéndose en una copia del documento aunque no en uno distinto. El paso hacia esto último se dio en época posterior, como lo menciona Pothier, no sin sostener que se trataba de un fiador ordinario y no de un avalista. Pero el aval por acto separado, aunque al margen de la ley, siguió su difusión, puesto que suponía atribuir a quienes lo otorgaban la condición de obligados cambiarios; y esto explica su suerte positiva en el *Code de commerce*, con plena equiparación

al aval suserito en la letra. La influencia continental de la ley napoleónica se advierte en el Código de comercio español de 1829; pero la solución desaparece en el vigente, fenómeno que también ocurrió en el código italiano. Esta problemática se abordó en las discusiones de la Conferencia de Ginebra de 1930, llegándose al resultado de que el aval por separado, en principio, quedaba fuera de las normas cambiarias uniformes. Luego de revisar la doctrina moderna, el autor concluye que se trata de simple fianza mercantil, no de un aval.— Humberto BRISEÑO SIERRA.

RUDIN, William J. y otros. **Fees and Allowances to Attorneys in Bankruptcy and Chapter XI Proceedings.** "Fordham Law Review", vol. XXXIV, núm. 3, marzo, 1966, pp. 387-400. New York, N. Y., EUA.

Este número de la "Revista de la Universidad de Fordham" contiene un **Symposium** dedicado al Derecho de la quiebra en los Estados Unidos, y el cual está compuesto de cinco artículos que versan, por su orden, sobre los siguientes temas: a) los honorarios de los abogados que intervienen en el procedimiento de quiebra, de William J. Rudin; b) la intervención del fisco respecto de bienes que forman el patrimonio de la quiebra y que han caído en estado de fideicomiso, de acuerdo con las normas de la ley norteamericana, de Sydney Crause y Arnold V. Kapiloff; c) una enumeración de varios casos judiciales relativos a la rehabilitación del quebrado, por Benjamín Weintraub y Harris Levin; d) el arrendamiento de muebles, como maquinaria, hecho a empresas que están en estado de quiebra y también la entrega de mercancías a negociaciones sujetas a este estado, de Russell L. Hiller; e) por último, el destino que tienen las garantías (fianzas, etcétera) dadas por los contratistas encargados de obras públicas, en el caso de quiebra de los propios contratistas, artículo debido al profesor Harry S. Gleick.

En resumen, puede decirse que con el examen de estos casos particulares que tan a menudo se presentan en la quiebra, la "Revista de la Escuela de Derecho de la Universidad de Fordham" ha logrado dar al lector una información del mayor interés en tan espinosa materia, como es esta de la quiebra.—Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

RUTA, Guido. **Riflessi privatistici delle segnalazioni della centrale dei rischi bancari.** "Rivista del Diritto Commerciale", septiembre-octubre, 1965, núms. 9-10, pp. 359-376, Milán, Italia.

Una novedosa e interesante introducción bancaria funciona desde hace algún tiempo en Italia y es la denominada "Central de Riesgos", que tiene por objeto, según lo indica su nombre, absorber todos los riesgos y daños que pueden sufrir los Bancos afiliados al sistema italiano en el ejercicio de su función crediticia.

Dicha Central provee, en efecto, de información a los Bancos sobre la solvencia de los clientes o, por el contrario, los previene contra aquellos que se encuentran en mala situación económica o cuya conducta hace que no merezcan la confianza de la Banca para el otorgamiento de los créditos que solicitan; mantiene una

información completa y detallada del mercado de crédito y proporciona así a las instituciones bancarias una ayuda auxiliar y muy útil además de servir, como se dice, para reasegurar por decirlo así a los Bancos en caso de daños.

Tan conveniente institución, cuya función pudiera ser aprovechada en otros países, es examinada con detalle en el artículo que comentamos, en el cual su autor estudia perfectamente los aspectos que atañen al Derecho privado, mercantil o civil, derivados de aquélla, con lo cual consigue dar al lector una información muy completa sobre el organismo de que se trata. — Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

SALANITRO, Niccolò. Sul conferimento delle partecipazioni azionarie. "Rivista del Diritto Commerciale", septiembre-octubre, 1965, núms. 9-10, pp. 377-385. Milán, Italia.

Este estudio gira alrededor del artículo 2440 del Código italiano, que regula, en ocasión del aumento del capital social, la aportación de bienes, para determinar fundamentalmente la manera como han de valorarse dichos bienes.

El problema presenta muy particular interés cuando la aportación consiste en acciones de otra sociedad, pues entonces es necesario fijar los criterios para valorar esas acciones. El autor opina que no ha de servir para este fin el valor de bolsa, sino el verdadero valor, el **real** que corresponde **pro quota** al patrimonio social y cuya determinación debe hacerse tomando en cuenta numerosos factores que atañen a la vida de la sociedad emitente, sin descuidar empero el valor de mercado.

La conclusión a la que se llega en el artículo que comentamos es que, en todo caso, el aportante de acciones por un determinado valor debe entregar a la sociedad a la que aporta valores correspondientes al precio que propone, o sea, que si por alguna circunstancia los precios de las acciones ofrecidas están por abajo de su valor nominal, habrá de completar de cualquier manera este valor. — Antonio AGUILAR GUTIÉRREZ.

SANTA PINTER. Concepto de corporación en el Derecho de Estados Unidos y de Puerto Rico. —V. Derecho comparado y extranjero.

SIQUEIROS, José Luis. El arbitraje comercial en México. "Revista de la Facultad de Derecho de México", tomo XV, núm. 59, julio-septiembre, 1965, pp. 703-724. México, D. F.

A partir de las Ordenanzas de Bilbao, que estuvieron vigentes al consumar su independencia política la República Mexicana en 1821, el autor traza un bosquejo histórico del arbitraje privado, revisando las leyes mercantiles y las procesales, hasta llegar al Código de Comercio de 1889, en cuyo Libro Quinto se regulan los juicios mercantiles con una concepción privatista. Conforme al artículo 1051, puesto que el código no contiene regulación del arbitraje, se aplican suple-

toriamente las leyes procesales locales, que ascienden a 29 estatales y una distrital y de los Territorios Federales. Aunque estos códigos no distinguen entre compromisos y cláusulas compromisorias en el sentido técnico, el primero puede celebrarse antes del juicio, durante éste y después de sentencia, aun la irrevocable, si los interesados conocieren su contenido. La regulación mayoritaria se divide en dos grupos, uno destinado a la preparación del juicio y el otro a su desenvolvimiento. El compromiso puede establecerse en escrituras públicas o privadas y en acta ante el juez, por sujetos hábiles o por sus legitimados y, si no hubiere designación previa y las partes no se pusieren de acuerdo, lo hará el juez. Si no se ha fijado plazo para la conclusión del arbitraje, se da como norma general el de cien días para el procedimiento ordinario y sesenta para los casos sumarios. El convenio produce las excepciones de incompetencia y litispendencia. Los árbitros pueden condenar en costas, daños y perjuicios y aun imponer multas, pero para emplear los medios de apremio y ejecutar los laudos deben acudir al juez ordinario. El negocio se decide conforme a derecho a menos que se pacte en equidad; se puede renunciar a la apelación y son aplicables supletoriamente las normas comunes si no se pacta en contrario.

Problema especial es el del amparo que, conforme a la jurisprudencia de la Suprema Corte, es improcedente contra los laudos en sí, por ser los árbitros autoridades. Como la tarea de analizar los treinta códigos locales es prolija, se puede intentar un cotejo de sus peculiaridades en materias concretas: convenio, árbitros, gastos, procedimientos, laudo, ejecución y recursos. Dictado el laudo y si no hubiera necesidad de aclararlo, se pasarán los autos al juez competente para su ejecución o sustanciación del recurso si lo hubiere. Sólo los Códigos de Guanajuato, México, Morelos, Sonora y Tamaulipas (debe agregarse el reciente de Zacatecas), carecen de preceptos sobre la materia. Si no hay disposición especial respecto a laudos extranjeros, debe estarse a la regla del artículo 604 del código distrital (pues la Corte ha resuelto que la legislatura de cada Estado puede legislar sobre los requisitos que han de llenar los laudos para producir efectos jurídicos) y, en defecto de tratados, se habla de reciprocidad. El artículo termina revisando los arbitrajes profesionales. — Humberto BRISEÑO SIERRA.

ZACAPA. Naturaleza jurídica del cheque en la legislación salvadoreña. —V.
Derecho comparado.