



UDS

Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Fiorela Castellanos Chacón

Nombre del tema: Ensayo unidad 2

Parcial: I

Nombre de la Materia: Clínica Procesal Mercantil

Nombre del profesor: Laura López López

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: 6^{to}

INTROUCCION

En el ámbito del Derecho Mercantil, los conflictos comerciales surgen cuando existen desacuerdos entre partes involucradas en actividades económicas, ya sean nacionales o internacionales.

Estos conflictos pueden originarse por diversas razones, como el incumplimiento de contratos, disputas sobre la interpretación de cláusulas, problemas en la calidad de productos o servicios, entre otros.

La resolución de estos conflictos es esencial para mantener la estabilidad y confianza en las relaciones comerciales. Para ello, se emplean diversos mecanismos legales y extrajudiciales, como el arbitraje, la mediación y la conciliación, que permiten una solución más ágil y especializada en comparación con los procedimientos judiciales tradicionales.

Además, en el comercio internacional, es común que los contratos incluyan cláusulas que establecen la ley aplicable y el foro competente para la resolución de disputas, lo que proporciona certeza y previsibilidad a las partes involucradas.

UNIDAD II. CONFLICTOS COMERCIALES.

2.1 Juicios mercantiles

Los juicios mercantiles en México son procedimientos judiciales destinados a resolver disputas derivadas de actos de comercio. Estos juicios se encuentran regulados en el Libro Quinto del mencionado código, que establece diversas modalidades procesales para abordar las distintas situaciones que pueden surgir en el ámbito comercial.

Además, el Código de Comercio contempla la posibilidad de que las partes acuerden un procedimiento convencional, ya sea ante tribunales o mediante arbitraje, siempre que se respeten las formalidades legales correspondientes.

Los juicios mercantiles son esenciales para la resolución de conflictos en el ámbito comercial, proporcionando un marco legal que promueve la seguridad jurídica y la eficiencia en las transacciones comerciales.

2.2 Ordinario mercantil

El juicio ordinario mercantil es el procedimiento judicial estándar en México para resolver disputas comerciales que no tienen una tramitación especial establecida por la ley. Se regula en los artículos 1377 a 1390 del Código de Comercio y es aplicable cuando no se prevé un proceso específico para el caso en cuestión.

Este juicio inicia con la presentación de una demanda que debe cumplir con requisitos específicos, como la identificación de las partes, la exposición de los hechos y la relación de los documentos y pruebas que se ofrecerán. Una vez admitida la demanda, el juez emplaza al demandado para que conteste en un plazo determinado, generalmente de 15 días hábiles. En su contestación, el demandado puede proponer excepciones procesales y, si procede, una reconvencción.

Tras la contestación, el juez puede ordenar la apertura a prueba del juicio, concediendo un plazo para el ofrecimiento y desahogo de pruebas. Las pruebas admitidas pueden incluir documentos, testimonios, peritajes y otros medios que el juez considere pertinentes. Una vez desahogadas las pruebas, se procede a la etapa de alegatos y, finalmente, el juez emite una sentencia que resuelve el conflicto.

2.3 Etapa expositiva

La etapa expositiva o postulatoria en el juicio oral mercantil es fundamental, ya que marca el inicio del proceso judicial y establece las bases del litigio. Durante esta fase, las partes presentan al juez sus pretensiones y defensas a través de escritos formales: la demanda, la contestación y, en su caso, la reconvencción. Esta etapa permite al juzgador comprender la naturaleza del conflicto y los argumentos de cada parte, proporcionando una visión clara de los puntos controvertidos.

La etapa expositiva es esencial para estructurar el litigio y preparar el terreno para las siguientes fases del juicio, garantizando que el proceso se desarrolle de manera ordenada y conforme a derecho.

2.4 Etapa probatoria

La etapa probatoria en el juicio oral mercantil es fundamental para la resolución del conflicto, ya que permite a las partes presentar y desahogar las pruebas que sustentan sus pretensiones y defensas. Esta fase se rige por los artículos 1390 Bis 41 al 1390 Bis 50 del Código de Comercio mexicano, que establecen las reglas para la admisión, preparación y desahogo de las pruebas en el proceso.

El proceso probatorio se divide en dos fases:

1. **Ofrecimiento de pruebas:** Las partes presentan al juez las pruebas que pretenden utilizar, especificando los hechos que buscan acreditar con cada una de ellas.
2. **Desahogo de pruebas:** En la audiencia de juicio, se procede a la presentación y valoración de las pruebas admitidas, permitiendo al juez formarse un convencimiento sobre los hechos controvertidos.

Es importante destacar que el juez tiene la facultad de calificar la admisibilidad de las pruebas, asegurando que sean pertinentes, legales y que no se opongan a la moral o al derecho.

2.5 Medios probatorios

Los medios probatorios en el Derecho Mercantil son fundamentales para la resolución de los conflictos comerciales, ya que permiten al juez valorar los hechos y emitir una sentencia justa y conforme a derecho.

Entre los medios probatorios más relevantes se encuentran:

- **Prueba documental:** Incluye documentos públicos o privados que las partes presentan para respaldar sus afirmaciones.
- **Prueba testimonial:** Consiste en las declaraciones de testigos que aportan información sobre hechos que han presenciado o conocen.
- **Prueba pericial:** Utiliza el conocimiento especializado de peritos para esclarecer aspectos técnicos o científicos del caso.
- **Prueba confesional:** Se basa en la declaración de una de las partes sobre hechos propios del litigio.
- **Inspección judicial:** Consiste en la observación directa por parte del juez de lugares, objetos o personas relacionados con el caso.

2.6 Pruebas particular

En el Derecho Mercantil mexicano, las pruebas particulares son aquellas que las partes ofrecen para acreditar hechos específicos en un juicio. El Código de Comercio establece diversos medios probatorios que pueden ser utilizados, siempre que sean pertinentes, legales y no contrarios a la moral o al derecho.

Es importante destacar que, en el juicio oral mercantil, las pruebas deben ser presentadas y desahogadas de manera oral en las audiencias correspondientes, garantizando así los principios de oralidad, publicidad, contradicción e inmediación.

2.7 Etapa conclusiva

La etapa conclusiva en el juicio oral mercantil mexicano es esencial para la resolución del conflicto, ya que permite a las partes presentar sus alegatos finales y al juez emitir una sentencia informada. Esta fase se lleva a cabo después del desahogo de pruebas y se

caracteriza por su oralidad, garantizando los principios de contradicción, inmediación y publicidad.

Durante esta etapa, el juez concede a cada parte una oportunidad para exponer sus argumentos finales, resumiendo los hechos, las pruebas y las normas aplicables que respaldan su posición. Tras la presentación de los alegatos, el juez puede dictar sentencia de inmediato o señalar una fecha para su emisión, según lo considere pertinente, en caso de que ambas partes no se presenten a la continuación de la audiencia, se podrá prescindir de la lectura de la sentencia.

2.8 Etapa resolutive

La etapa resolutive en el juicio oral mercantil es la fase final del proceso, donde el juez emite una sentencia que resuelve el fondo del litigio, basándose en los hechos probados y aplicando el derecho correspondiente. Esta etapa es esencial para garantizar la seguridad jurídica y la certeza en las relaciones comerciales.

En el juicio oral mercantil, la etapa resolutive se caracteriza por su oralidad, permitiendo una mayor inmediatez y transparencia en la impartición de justicia. El juez, tras valorar las pruebas y escuchar los alegatos finales de las partes, dicta sentencia en audiencia pública, asegurando el principio de publicidad del proceso.

Esta fase es crucial para la resolución efectiva de los conflictos comerciales, ya que proporciona una respuesta judicial clara y definitiva a las controversias planteadas, contribuyendo al orden y la confianza en el ámbito mercantil.

2.9 Etapa ejecutiva

La etapa ejecutiva en el juicio oral mercantil mexicano es fundamental para garantizar el cumplimiento de las obligaciones reconocidas en una sentencia. Una vez que el juez emite una resolución condenatoria, el acreedor puede solicitar la ejecución forzosa de la sentencia, lo que implica el embargo y posible venta de bienes del deudor para satisfacer la deuda.

Este proceso se encuentra regulado en el Código de Comercio, específicamente en el Título Especial Bis, que establece procedimientos claros para la ejecución de sentencias mercantiles. La ejecución puede incluir medidas como el embargo de bienes, la venta en pública subasta y

la distribución de los productos obtenidos entre los acreedores, conforme a sus derechos reconocidos.

La etapa ejecutiva busca asegurar que las resoluciones judiciales sean efectivas, promoviendo el cumplimiento de las obligaciones y la seguridad jurídica en las relaciones comerciales.

2.10 Documento e instrumento

Documento: Es cualquier representación escrita que da constancia de un hecho o acto, sin que necesariamente implique la creación de derechos u obligaciones. Puede ser público o privado y su función principal es servir como medio de prueba.

Instrumento: Es una especie de documento que, además de servir como prueba, tiene la capacidad de generar, modificar o extinguir derechos y obligaciones. Para que un documento adquiera la categoría de instrumento, debe cumplir con ciertos requisitos legales, como la firma de las partes y, en algunos casos, la intervención de un notario o funcionario competente.

En resumen, mientras que todos los instrumentos son documentos, no todos los documentos son instrumentos. La diferencia radica en su capacidad para generar efectos jurídicos directos, lo que les confiere una importancia especial en el ámbito mercantil.

2.11 Comité asesor para conflictos comerciales privados relativos a productos agrícolas

El Comité Asesor para Conflictos Comerciales Privados Relativos a Productos Agrícolas, desempeña un papel crucial en la resolución eficiente de disputas comerciales en el sector agropecuario. Su función principal es asesorar al Comité de Comercio Agropecuario en el desarrollo de sistemas nacionales que permitan una solución rápida y efectiva de controversias privadas, considerando las particularidades de los productos agrícolas, como su naturaleza perecedera.

Integrado por expertos con experiencia en conflictos comerciales agropecuarios, el Comité Asesor presenta informes y recomendaciones que facilitan la implementación de mecanismos adecuados en cada país parte del acuerdo. Esto contribuye a una mayor seguridad jurídica y confianza en las transacciones comerciales dentro del sector agropecuario.

CONCLUSION

Los conflictos comerciales son inherentes al dinámico entorno empresarial y, en el ámbito del Derecho Mercantil, su adecuada gestión es esencial para la estabilidad y confianza en las relaciones comerciales. La resolución efectiva de estos conflictos no solo protege los intereses de las partes involucradas, sino que también contribuye al desarrollo económico y a la seguridad jurídica en el comercio.

En este sentido, los métodos alternativos de resolución de conflictos (MASC), como la mediación, la conciliación y el arbitraje, han ganado relevancia por su capacidad para ofrecer soluciones ágiles, confidenciales y menos confrontativas que el litigio tradicional. Estos mecanismos permiten a las partes mantener el control sobre el proceso y preservar sus relaciones comerciales, aspectos fundamentales en el entorno mercantil.

Además, la prevención de conflictos a través de la redacción clara de contratos, la implementación de políticas internas y la formación continua en gestión de disputas, son estrategias que fortalecen la resiliencia de las empresas ante posibles controversias.

Los conflictos comerciales, aunque inevitables, pueden ser gestionados de manera eficiente mediante el uso de herramientas legales adecuadas y estrategias preventivas, garantizando así un entorno comercial más estable y confiable.

