

JUICIOS ORALES MERCANTILES: LO QUE LAS EMPRESAS DEBEN SABER ANTES DE DEMANDAR

NOVIEMBRE 2025

El juicio oral mercantil se ha convertido en la vía procedente para resolver la mayoría de las controversias comerciales en México. Su propuesta es clara: procedimientos más ágiles, audiencias concentradas y una justicia más cercana al caso concreto. Para las empresas, esto se traduce *-al menos en teoría-* en litigios más cortos y menores costos. Sin embargo, la realidad procesal está matizada: la ausencia de apelación, la posibilidad de amparo directo y las exigencias propias de la oralidad pueden diluir esa ventaja si no se planifica bien la estrategia.

¿QUÉ ES EL JUICIO ORAL MERCANTIL Y CUÁNDO PROCEDE?

El juicio oral mercantil es un procedimiento contencioso regulado en el Código de Comercio (a partir del artículo 1390 Bis), diseñado para tramitarse principalmente en audiencias orales ante el juez. En la práctica es un procedimiento mixto: comienza con una fase escrita (demanda y contestación) y, a partir de ahí, la discusión y el desahogo de pruebas se concentran en audiencias.

Hoy, la regla general es que todos los juicios mercantiles se tramiten en vía oral, sin límite de cuantía. La evolución normativa fue gradual, pero a partir de la eliminación del tope máximo, cualquier controversia mercantil, sin importar el monto, se encauza en principio por esta vía.

Existen, no obstante, excepciones relevantes. Quedan fuera del esquema oral aquellos asuntos que tienen un procedimiento especial^[1] previsto en el propio Código de Comercio u otras leyes (por ejemplo, concursos mercantiles o ciertas acciones hipotecarias), así como los casos de cuantía indeter-

minada, donde no se reclama de entrada una suma de dinero claramente cuantificable.

En estos supuestos, el asunto seguirá tramitándose en juicio ordinario escrito u otro procedimiento especial.

Para las empresas, el primer filtro al recibir una reclamación o al decidir demandar es precisamente éste: ¿la controversia es mercantil, tiene cuantía determinada y no está sujeta a un procedimiento especial? Si la respuesta es sí, lo más probable es que el conflicto se desarrolle en juicio oral.

¿EN QUÉ SE DIFERENCIA DEL JUICIO ORDINARIO ESCRITO?

El cambio más visible está en la forma de conducir el proceso. En el juicio ordinario, casi todo se hace por escrito: demandas, contestaciones, promociones de pruebas, incidentes, alegatos y recursos. Ello suele traducirse en expedientes voluminosos y plazos prolongados entre una actuación y otra.

En el juicio oral mercantil, en cambio, la mayor parte

del debate se desplaza a las audiencias orales. La demanda y la contestación siguen siendo escritas, pero una vez fijados los puntos en controversia, el asunto se encamina a una audiencia preliminar, en la que se depuran cuestiones procesales, se identifican hechos no controvertidos y se admiten pruebas. Posteriormente se celebra la audiencia de juicio, donde se desahogan testimoniales, periciales y demás medios de prueba, y al final se formulan alegatos de viva voz.

La inmediación es otro rasgo distintivo. El mismo juez que dictará la sentencia está presente en las audiencias, escucha a las partes, observa a los testigos y peritos, y toma nota directa de cómo se produce la prueba. No decide únicamente sobre papel, sino a partir de lo que ve y oye en sala. Esto puede mejorar la calidad de la valoración probatoria y reducir la distancia entre los hechos del negocio y su apreciación judicial.

La celeridad procesal también es parte del diseño. La ley fija plazos breves para señalar las audiencias y concentrar actuaciones.

A la par, la oralidad introduce mayor flexibilidad en el trámite. Muchas incidencias que en la vía escrita darían lugar a promociones separadas se resuelven en el momento, durante la audiencia, lo que ayuda a depurar el procedimiento y desincentiva maniobras dilatorias. Y, salvo excepciones, las audiencias son públicas, lo que añade un componente de transparencia: representantes de la empresa pueden asistir y seguir directamente cómo se desenvuelve el litigio.

VENTAJAS APARENTES DE LA ORALIDAD MERCANTIL

Con este diseño, las ventajas del juicio oral mercantil resultan claras.

Por un lado, la rapidez: plazos compactos, menos escritos, audiencias concentradas y una sentencia que suele dictarse en un periodo mucho más corto que en el juicio ordinario. Esto se traduce en ahorro de tiempo y, muchas veces, de honorarios y costos indirectos.

Por otro lado, la economía procesal: al concentrar actuaciones en menos momentos clave, se optimiza el uso de recursos del juzgado y de las partes. La

oralidad también favorece la claridad: lo esencial del caso se discute frente al juez, lo que reduce el riesgo de que argumentos importantes se pierdan entre escritos largos o técnicamente complejos.

Finalmente, la estructura del procedimiento fomenta la conciliación temprana. La audiencia preliminar es un espacio natural para explorar acuerdos, con ambas partes presentes y conscientes de que el asunto avanzará rápido hacia sentencia si no se arregla. Para las empresas, este punto puede ser especialmente valioso para cerrar conflictos antes de que consuman demasiado tiempo o dañen relaciones comerciales.

EL OTRO LADO DE LA MONEDA: AMPARO DIRECTO Y RETOS PRÁCTICOS

El principal contrapeso está en lo que sucede después de la sentencia de primera instancia.

En los juicios orales mercantiles, las resoluciones que se dicten no pueden ser impugnadas mediante recurso ordinario alguno^[1]. Esto significa que en estos juicios tampoco procede la apelación en contra de la sentencia definitiva que se dicte por el juez de primera instancia. La intención es clara: evitar una segunda instancia ordinaria que alargue el asunto.

Sin embargo, la Constitución y la Ley de Amparo permiten que la parte vencida -e incluso, la parte ganadora- promuevan un amparo directo ante un Tribunal Colegiado. En la práctica, casi cualquier litigio de relevancia económica que se pierda en juicio oral terminará en un amparo directo y, en algunos casos, pueden darse hasta dos rondas de revisión constitucional, lo cual alarga la conclusión del litigio y afecta las ventajas de tiempo antes señaladas.

Ese amparo funciona, en la realidad, como una revisión constitucional de fondo sobre la sentencia.

Aunque formalmente se centra en violaciones a derechos y en la legalidad de la resolución, con frecuencia implica revisar el caso con bastante detalle. El resultado es que el supuesto beneficio de tiempo de la oralidad puede diluirse: la tramitación de cada ronda de amparo añade meses, e incluso más de un año, al desenlace final, con el consecuente incremento en costos y carga de trabajo para el área jurídica.

A ello se suman algunos retos propios del formato oral. Litigar en audiencias exige mayor preparación técnica: los abogados deben dominar técnicas de interrogatorio, contra-interrogatorio, objeciones y exposición oral, porque muchas decisiones se juegan en tiempo real.

Además, aunque haya menos formalismos, las reglas procesales siguen siendo estrictas: si las pruebas no se ofrecen y justifican correctamente desde los escritos, pueden ser desechadas; si un testigo clave no comparece el día señalado, las consecuencias son inmediatas. El margen para improvisar es mínimo.

¿QUÉ DEBERÍAN TENER EN MENTE LAS EMPRESAS?

Ante este panorama, el juicio oral mercantil no debe verse sólo como un “procedimiento rápido”, sino como una herramienta que requiere planificación estratégica.

Primero, conviene revisar con cuidado si el asunto realmente corresponde a la vía oral o si encuadra en un procedimiento especial o de cuantía indeterminada. La forma en que se estructura la demanda -qué se pide, cómo se cuantifica y qué prestaciones se acumulan- puede influir en el cauce procesal.

Segundo, es clave analizar la arquitectura probatoria. En asuntos fuertemente documentales, la vía oral suele ser especialmente eficaz. Si el caso depende de testigos o peritajes complejos, la empresa debe asegurarse de que su equipo y sus asesores están preparados para sostener ese caso en audiencia, no sólo en papel.

Tercero, es importante ajustar las expectativas de tiempo: la sentencia de primera instancia llegará probablemente más rápido que en la vía escrita, pero la posibilidad de amparo directo significa que la solución definitiva puede tardar más de lo que sugiere el calendario del juzgado de origen. Esto debe explicarse con claridad para evitar falsas expectativas sobre plazos de recuperación o cierre de contingencias.

CONCLUSIÓN

Tomando en cuenta lo anterior y debido a la incertidumbre que se puede generar con la implementación de la Reforma Judicial y el periodo de transición que tendrá, se considera conveniente tener en cuenta los medios alternativos de solución de controversias que se establecen en la LGMASC y demás legislaciones estatales, para el caso en que tenga alguna afectación por parte de la administración pública federal y local y se busque llegar a un arreglo que no implique un procedimiento jurisdiccional, como lo es el juicio de amparo.

Roberto Fernández del Valle
Socio
rfernandez@s-s.mx

Mariano Calderón
Socio
mcalderon@s-s.mx

Carlos Brehm
Socio
cbrehm@s-s.mx

Rodrigo González
Asociado
rodrigo.gonzalez@s-s.mx