



UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO 15

ESCUELA DE DERECHO

Con Estudios Incorporados a la U. N. A. M.

**EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCADERIAS, COMO INSTRUMENTO JURIDICO PARA
SISTEMATIZAR LAS EXPORTACIONES MEXICANAS**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A:

CONSTANTINO FIGUEROA MONTES

FALLA DE ORIGEN

MEXICO, D. F.

1987



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, COMO
INSTRUMENTO JURIDICO PARA SISTEMATIZAR LAS
EXPORTACIONES MEXICANAS

I N D I C E

	PAG.
I. CONTRATOS:	
a).-Definición.	1
b).-Obligaciones.	2
c).-Elementos que integran las Obligaciones.	5
d).-Elementos que integran los Contratos.	7
e).-Clasificación de los Contratos.	10
II. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL:	
a).-Antecedentes Históricos.	15
b).-Concepto: Varios y Personal	16
c).-Elementos del Contrato de Compraventa	19
d).-Obligación del Vendedor	23
e).-Obligaciones del Comprador.	24
f).-Objeto del Contrato de Compraventa.	25
III. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS:	
a).-El Comercio Internacional	29
b).-Convención de Viena 1980.	37
c).-Incoterms'53-'80.	41
d).-Elementos esenciales de los Contratos de Com- praventa Internacional de Mercaderías	45

IV. OBLIGACIONES MAS COMUNES DE VENDEDORES Y COMPRADORES EN LAS DIFERENTES FORMAS QUE ASUME EL CONTRATO DE -
COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS. (INCOTERMS
'53-'80).

a).	-En Almacén o Fábrica (Ex-Works)	55
b).	-Franco al costado del Buque (FAS)	56
c).	-Franco a Bordo o Libre a Bordo (FOB)	57
d).	-Libre a Bordo en Aeropuerto (FOB Airport)	58
e).	-Sobre Buque (Ex-Ship)	60
f).	-Costo y Flete (C&F)	61
g).	-Costo, Seguro y Flete (CIF)	62
h).	-Franco Vagón (For/Fort)	63
i).	-Sobre Muelle (Ex-Quay)	64
j).	-Franco en el Transportista (Free-Carrier)	65
k).	-Flete o Porte pagado hasta (Freight Carriage Paid to)	66
l).	-Flete o Porte y Seguro Pagado hasta (Freight or Carriage And Insurance)	67
ll).	-Entregado en Frontera (Delivered al Frontier)	68
m).	-Entregado Libre de Derechos (Delivered Duty Paid)	69

V. PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES SOBRE EL COMERCIO EXTE
RIOR DE MEXICO.

a).	-Disposiciones jurídicas en México, aplicables en Comercio Exterior.	70
b).	-Creación de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX)	78
c).	-Creación del Instituto Mexicano de Comercio Ex- terior.	83

d).-El ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). 92

CONCLUSIONES: 100

BIBLIOGRAFIA 108

I N T R O D U C C I O N

Con motivo de las transacciones derivadas del Comercio Internacional, el avance de amplitud mayor se ha dado en este propósito con la difundida aceptación que la práctica comercial ha reflejado a favor de los criterios que la Cámara de Comercio Internacional de París, Francia, elaboró en su última revisión en el año de 1953 y 1980, denominados "Reglas Internacionales para la interpretación de los Términos Comerciales", y que son mejor conocidas como INCOTERMS '53-'80. Estas reglas sin tener evidentemente vigencia formal obligatoria, al menos en forma parcial en la Legislación Interna, han venido prestando una útil solución en la formación de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. La frecuencia de las transacciones comerciales internacionales, ha traído consigo la necesidad de unificar ciertas reglas en materia de compraventas internacionales, lo que ha investido a este contrato de un cosmopolitismo tal, que no dudo en afirmar que en el curso del presente siglo ningún otro ha sido objeto de mayor atención, por parte de Organismos Internacionales, tanto de carácter gubernamental como privado, en denodados intentos por conseguir tal propósito unificador.

En nuestro país, el Ejecutivo Federal en el presente sexenio (1983-1988), ha tomado medidas que ha conside-

rado necesarias, con intención de apuntalar las exportaciones no petroleras del país, obligado por la más severa crisis económica que esta soportando debido a las circunstancias prevalecientes en todo el mundo, motivadas por una serie de aspectos, entre los que podemos señalar el desplome de los precios del petróleo.

México tiene además la deuda externa más grande de toda su historia, derivada de infinidad de circunstancias, lo que ha originado por lo consiguiente una serie de problemas en cadena, provocando todo ello que el Ejecutivo Federal haya venido tomando sistemáticamente las medidas que ha creído convenientes para afrontarlos, y así encontrar la fórmula adecuada en la promoción y fomento de sus exportaciones no petroleras. El programa de fomento e impulso a las exportaciones, en términos generales prevé dispositivos tácticos para el fomento y el impulso de las exportaciones mexicanas, tales como medidas fiscales favorables, financiamientos para la preexportación y para la exportación misma, simplificación de trámites, así como toda una serie de prioridades para la actividad exportadora del país.

Las intenciones prioritarias para el sector exportador son buenas en principio, pero carecen de efectividad, por no existir una sola Dependencia Oficial ordenadora de la actividad exportadora, ya que este sector pa-

ra efectuar trámites correspondientes, en la actualidad tienen que recorrer la mayor parte de las oficinas del Sector Público, así como Bancos y Organismos Descentralizados involucrados en esta actividad, aunado a todo esto tienen que soportar el consabido tortuguismo burocrático que se ha caracterizado en nuestro país.

Una vez que fuese creada la Dependencia Oficial ordenadora de la actividad exportadora del país, entre otras funciones sería la encargada de reglamentar, regularizar y sistematizar las exportaciones mexicanas, teniendo como base el principio de seguridad jurídica para sus exportadores, y que nos ofrecen con sus excelentes aportaciones en este renglón la Cámara de Comercio Internacional de París, Francia, a través de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (INCOTERMS '53-'80), mismos que han sido brindados para ser utilizados por la Comunidad Mundial Exportadora, y que se encuentran involucrados en las transacciones de Comercio Internacional, ahora más que nunca se debe de tratar de impulsar las exportaciones, máxime que ya es un hecho el ingreso de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), motivo por lo cual nuestro país debe estar bien organizado y preparar al sector exportador para que en esta materia puedan afrontar el reto.

C A P I T U L O I

C O N T R A T O S

a).-DEFINICION: En el Derecho Moderno y principalmente del que deriva del Código Napoleón, los Contratos han sido la fuente más importante de las obligaciones. Su estudio tiene interés desde diversos puntos de vista, - máxime cuando cada día y casi sin darnos cuenta, estamos celebrando algún tipo de contrato, como por ejemplo, el préstamo de cualquier objeto, el alquiler de un auto móvil o simplemente en la compra de un periódico.

Como consecuencia surge la necesidad de definir lo que es en términos generales un contrato, partiendo de la base que el Contrato es considerado como parte del Convenio, éste último consiste en el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. De ahí que al Convenio podamos llamarle el género y al Contrato la especie del mismo. En consecuencia el Maestro Ramón Sánchez Medal, retomando el precepto legal y haciendo una fiel interpretación del artículo 1793 del Código Civil, nos dice: "Contratos, son los Convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos".⁽¹⁾ Por lo que en todo Contrato será necesario el consentimiento de las partes que en el intervienen, así como que el objeto pueda ser materia del mismo. Al hablar de un acuerdo de voluntades estamos automáticamente considerando el consentimiento que otor

(1).-Sánchez Medal Ramón. De los Contratos Civiles. México, D.F. 1982. Editorial Porrúa, S.A. Página 4.

gan las partes que intervienen en el Contrato. Todo Contrato podrá tener dos objetos uno directo o inmediato y otro indirecto o mediato; al objeto directo o inmediato consistirá en la creación o la transmisión de obligaciones o derechos (sean estos reales o personales). El objeto indirecto o mediato consistirá en la prestación de una cosa, o la cosa misma, o también la prestación de un hecho o el hecho mismo o la omisión de una cosa. Al respecto resulta ser muy útil aceptar la terminología de objeto-cosa o de objeto-hecho del Contrato. Sobre la terminología mencionada es necesario conocer la opinión del Maestro Ramón Sánchez Medal, quien nuevamente al retomar el precepto legal, hace una transcripción del artículo 1825 del Código Civil, y nos dice: "el objeto-cosa del Contrato debe existir en la naturaleza, ser determinada o determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio". Y también el mismo Maestro Sánchez Medal, vierte la siguiente explicación sobre el artículo 1827 del Código Civil, y nos dice: "el objeto-hecho del Contrato puede ser positivo (hacer una cosa) o puede ser negativo (no hacer una determinada cosa), como la obligación de no vender a determinada persona; y además el hecho debe ser posible y lícito".(2)

b).-OBLIGACIONES: Las obligaciones han jugado siempre un papel muy importante en los actos jurídicos y sobre

(2).-Sánchez Medal Ramón. De los Contratos Civiles. México, D.F. 1982. Editorial Porrúa, S.A. Páginas 26 y 27.

todo en el campo de los contratos, ya que desde la antigüedad habían sido tomados en cuenta. Las obligaciones existen tanto en el Derecho Civil como en el campo del Derecho Mercantil.

En el Derecho Civil se le debe definir tomando como base el vínculo del Derecho, en cuya virtud hemos de dar, hacer o dejar de hacer una cosa. Las obligaciones nacen entre otras fuentes, desde luego no menos importantes, como la ley, de los Contratos y también de los actos y omisiones ilícitas o en que intervenga cualquier género de culpa o negligencia.

Existen varios conceptos sobre la obligación como el que nos proporciona el Maestro Moto Salazar, que nos dice que obligación es "el vínculo jurídico en virtud del cual una persona llamada deudor está constreñida (obligada) a dar a otra, llamada acreedor, una cosa, o a realizar un hecho positivo o negativo".⁽³⁾ También el Diccionario Porrúa de la lengua española, ha definido a la obligación como el vínculo que sujeta a hacer o no hacer una cosa.

En relación a las obligaciones existen otras definiciones, por ejemplo, el Maestro Rojina Villegas nos dice que la "obligación es el estado de subordinación jurídica que informa al deudor la necesidad de ejecutar en fa
(3).—Moto Salazar Efraín. Elementos de Derechos. México, D.F. 1966. Editorial Porrúa, S.A. Página 225.

vor del acreedor un hecho o una abstención de carácter patrimonial o moral". (4)

Para Gutiérrez y González, "obligación es la relación que existe entre dos personas, una llamada acreedor y otra llamada deudor, por la cual la primera puede exigir a la segunda una prestación de dar, hacer o no hacer". (5)

En el campo del Derecho Mercantil, De Pina Vara, citando al Maestro Borja Soriano, ha definido la obligación como "la relación jurídica establecida entre dos personas, por lo cual una de ellas deudor queda sujeta por otra acreedor, a una prestación o a una abstención de carácter patrimonial, que el acreedor pueda exigir al deudor". (6)

Por lo cual opino que la obligación mercantil, es aquella que nace de un acto estrictamente de naturaleza comercial; esta naturaleza queda determinada, desde el momento mismo en que siempre y necesariamente esten regidos por el Derecho Mercantil.

Es por eso que también el Maestro De Pina Vara, citando a Malagarriga, éste ha dicho "que el Derecho Mercantil

(4).-Rojina Villegas Rafael. Compendio de Derecho Civil. Tomo II. México, D.F. 1981. Edit. Porrúa, S.A. Pág. 32.

(5).-Gutiérrez y González Ernesto. Derecho Civil. México, D.F. 1980. Edit. Porrúa, S.A. Pág. 57.

(6).-Borja Soriano Manuel. Teoría General de las Obligaciones. México, D.F. 1972. Edit. Porrúa, S.A. Pág. 31-34.

es principalmente, derecho de obligaciones". (7)

c).-ELEMENTOS QUE INTEGRAN LAS OBLIGACIONES: Es necesario hacer un análisis de todos y cada uno de los elementos que integran las obligaciones, ya que esto es fundamental para poder adecuar y precisar los conceptos que serán básicos a lo largo del presente trabajo.

Debe considerarse como elementos que integran las obligaciones a los siguientes:

- Sujetos
- Objeto y
- Relación jurídica.

Los sujetos son las personas que intervienen en toda -- obligación; estas personas pueden ser físicas o morales. En toda obligación el acreedor debe ser sujeto activo - titular del derecho, en virtud del cual puede exigir el cumplimiento de la obligación; el deudor debe ser el sujeto pasivo o sea la persona que debe cumplir con la - carga, a la que también se le puede llamar obligado.

Nuestra Legislación Mexicana a través del Código Civil_ en vigor, en su Artículo 25, reconoce como personas mo- rales a las siguientes: "La Nación, los Estados y los - Municipios.-Las demás corporaciones de carácter público reconocidas por la Ley.-Las Sociedades Civiles o Mercan_

(7).-Malagarriga Carlos C. Tratado Elemental de Derecho Comercial. Buenos Aires, Argentina 1951.

tiles.-Los Sindicatos, las Asociaciones Profesionales y las demás a que se refiere la Fracción XVI del Artículo 123 de la Constitución Federal.-Las Sociedades Cooperativas y Mutualistas.-Y las Asociaciones distintas de las enumeradas que se propongan fines políticos, científicos, artísticos, de recreo o cualquiera otro fin lícito, siempre que no fueren desconocidas por la ley".(8)

El objeto es la materia misma de la obligación; el objeto del Contrato como ya dijimos puede ser de dos formas, el objeto directo o inmediato y el objeto indirecto o mediato. El primero es la creación o la transmisión de obligaciones o derechos (sean estos reales o personales). El segundo puede ser la prestación de una cosa o la cosa misma, o también la prestación de un hecho o el hecho mismo. Motivo por lo cual el Maestro Sánchez Medal, ha reafirmado acertadamente y a la vez derivado de la propia ley, la terminología de objeto cosa o de objeto hecho a que hicimos mención anteriormente.

Cuando se trata de la prestación de una cosa, esta puede consistir en la transmisión de la propiedad o de otro derecho real, respecto de una cosa cierta y determinada, dicha transmisión opera por efecto del mismo Contrato; esto en atención a que el objeto del Contrato puede ser no sólo crear o transmitir obligaciones, sino también crear o transmitir derechos reales. El concep-

(8).-Código Civil para el Distrito Federal. México, D.F. 1986. Editorial Porrúa, S.A. Página 45-46.

to legal del objeto, previsto por el artículo 1825 del Código Civil, nos dice "el objeto-cosa del contrato debe existir en la naturaleza, ser determinada o determinable en cuanto a su especie y estar en el comercio". (9)

En cambio la prestación de un hecho consiste en que el deudor haga algo determinado o que no lo haga.

Como ha quedado dicho, el objeto-hecho del Contrato puede ser positivo (hacer una cosa) o negativo (no hacer una determinada cosa), además de que el hecho debe ser posible y lícito.

En cuanto a la relación jurídica, esta deberá ser el vínculo que une al acreedor con el deudor; no puede existir una obligación sin la relación jurídica. La relación jurídica deberá ser temporal, es decir ese vínculo no puede ser permanente o eterno tiende a desaparecer o a extinguirse, esto queda comprobado, entre algunos otros motivos, sólomente señalaremos dos, con la regulación de la prescripción extintiva, así como con el cumplimiento de la obligación misma, con lo cual queda extinguida la relación jurídica que los unía.

d).-ELEMENTOS QUE INTEGRAN LOS CONTRATOS: Tomando en consideración lo dicho por el Maestro Moto Salazar que "los elementos de los Contratos se dividen en dos cate-

(9).-Código Civil para el Distrito Federal. México, D.F. 1986. Editorial Porrúa, S.A. Página 330.

gorías que son esenciales y de validez".⁽¹⁰⁾ lo cual es pertinente hacer para llevar a cabo el análisis Genérico sobre los Contratos. Por lo tanto los elementos - - esenciales de un contrato consistirán en:

-El consentimiento

-El objeto, materia del Contrato.

Debemos entender por consentimiento, la voluntad que otorgan las partes para obligarse y así llevar a cabo todo tipo de Contratos.

También debemos entender por objeto lo dicho por la propia ley y que el Maestro Moto Salazar reafirma al hacernos la siguiente transcripción del mismo artículo 1825, del Código Civil, "la cosa materia del Contrato debe -- existir en la naturaleza, ser determinada o poderse determinar en un momento dado y estar en el comercio".⁽¹¹⁾

Por otra parte encontramos que todo Contrato también cuenta con elementos de validez y que son los siguientes:

La capacidad legal de las partes para poder contratar.

El consentimiento de las partes exentos de vicios.

El objeto, motivo o fin lícito que persiga el Contrato.

Y que el consentimiento se manifieste en la forma que la Ley establece.

(10).-Moto Salazar Efraín. Elementos de Derecho. México, D.F. 1966. Editorial Porrúa, S.A. Página 249.

(11).-Moto Salazar Efraín. Op. Cit. Página 250.

Por lo que respecta a la capacidad legal de las partes para poder contratar, atendiendo al Maestro Sánchez Medal, debemos entender que se trata de la capacidad de ejercicio, tal como lo dice "es la aptitud reconocida por la Ley en una persona para celebrar por sí misma un Contrato". "Habrá incapacidad para obrar por ejercicio, a propósito de los Contratos, cuando una persona no pueda celebrar por sí misma un Contrato, pero éste en aptitud de hacerlo a través de un representante". (12)

En relación a lo anterior nuestro Código Civil corroborando lo mencionado, nos dice "ninguno puede contratar a nombre de otro sin estar autorizado por él o por la ley". (13)

Por lo que respecta a la ausencia de vicios de la voluntad, el Maestro Moto Salazar, nos dice "Es necesario para que produzca efectos la voluntad de quien realiza el acto, que esta se exprese o se manifieste plenamente, esto quiere decir que si la voluntad de alguna de las partes que intervienen en el acto no se otorga con pleno conocimiento de lo que se va a hacer o bien es arrancada por la fuerza, o se carece de aptitud jurídica para ello, el acto no puede lógicamente ser válido en derecho, en caso contrario se dice entonces que la voluntad o el consentimiento de algunas de las partes está viciado, y para que este sea eficaz se debe otorgar plena y libremente". (14)

(12).-Sánchez Medal Ramón. De los Contratos Civiles. México, D.F. 1982. Editorial Porrúa, S.A. Página 28.

(13).-Código Civil para el Distrito Federal. México, D.F. 1986. Editorial Porrúa, S.A. Artículo 1801. - Página 326.

(14).-Moto Salazar Efraín. Op. Cit. Páginas 29-30.

Por lo que se refiere tanto al objeto como al fin o motivo determinante de un Contrato, estos deberán ser, en todos los casos lícitos.

Ahora por lo que respecta a la forma que debe revestir un contrato, en términos generales y conforme a la Ley, los Contratos no necesitan una forma especial para existir. "En los Contratos Civiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que para la validez del Contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados por la Ley".⁽¹⁵⁾ "Cuando se exija la forma escrita para el Contrato, los documentos relativos deben ser firmados por todas las personas a las cuales se imponga esa obligación".⁽¹⁶⁾

e).-CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS: Para poder efectuar una clasificación adecuada en lo referente al tema central de los Contratos Mercantiles, es necesario remitirse al estudio del Derecho Civil, y en forma específica a la parte relativa a los Contratos como fuente de las obligaciones; toda vez que el Derecho Mercantil tiene su principal fuente en el Derecho Civil, y la Compraventa es un Contrato previsto no solamente por el Derecho Civil, sino que también por el Derecho Mercantil, lo cual se encuentra contemplado por nuestra Legislación.

(15).-Código Civil para el Distrito Federal. México, D. F. 1986. Editorial Porrúa, S.A. Artículo 1832. Página 330.

(16).-Código Civil para el Distrito Federal. México, D. F. 1986. Editorial Porrúa, S.A. Artículo 1834. Página 331.

Por lo tanto hay mucha relación entre el Derecho Civil y el Derecho Mercantil, pero quedan delimitadas sus respectivas atribuciones. De lo anterior, dichas atribuciones se delimitan desde el momento mismo en que un Contrato se celebra ya que este podrá ser de carácter civil, pero dejará de serlo desde el momento en que asuma un carácter netamente comercial, es decir que celebre un auténtico acto de comercio; a esta figura sobresaliente jurídicamente se le denomina supletoriedad de la Ley, toda vez que del Derecho Civil se pasa al campo del Derecho Mercantil, es decir que cuando un contrato deja de configurarse entre los que prevee el Derecho Civil, deberá ser tomado en cuenta en el campo del Derecho Mercantil siempre y cuando se encuentre previsto por los preceptos legales que marcan el propio Derecho Mercantil. El Derecho Civil regula las relaciones jurídicas privadas en general, mientras que el Derecho Mercantil reglamenta una categoría particularmente de relaciones, personas y cosas que son aquellas a las que la Ley otorga la calidad de mercantiles. De ahí que el Maestro Mantilla Molina, opine "que al Derecho Civil se le catalogue como un derecho común o general y en cambio al Derecho Mercantil como un derecho especial".⁽¹⁷⁾

Por lo tanto para efectuar una clasificación más correcta sobre los Contratos, recurrimos al Derecho Civil, en

(17).-Mantilla Molina Roberto. Derecho Mercantil, México, D.F. 1959. Editorial Porrúa, S.A. Página 23.

base a lo cual tenemos que existen diferentes clases de contratos, y todos varían de acuerdo al objeto que se persiga y a las diversas necesidades de las partes contratantes. La clasificación sistemática y la más acertada es la que nos proporciona el Maestro Sánchez Medal y es la siguiente:

"Contratos Consensuales, son aquellos que se perfeccionan por el solo consentimiento de las partes, no necesitan ningún otro requisito más que el de la voluntad de las partes que intervienen, que sea suficientemente declarada para que a su vez queden debidamente obligados en su relación contractual.-Contratos Reales, son aquellos que además del consentimiento, es requisito indispensable para su perfeccionamiento, la entrega de la cosa objeto de la relación contractual entre las partes.-Contratos Formales, son aquellos que para que existan se requiere una forma especial, considerándose como tal, particularmente el notarial, por tener este la forma más legal ante un fedatario público.-Contratos Nomina--dos, son aquellos estructurados y señalados expresamente por nuestro Código Civil.-Contratos Innominados, son aquellos que no están especialmente reglamentados por nuestro Código Civil.-Contratos Unilaterales, son aquellos en los cuales solamente existen obligaciones para una de las partes.-Contratos Bilaterales, son aquellos

en los que existen obligaciones para las partes que intervienen en la relación contractual.-Contratos Onerosos, son aquellos en los que existen para ambas partes cargas y beneficios que se deriven de la relación contractual.-Contratos Gratuitos, son aquellos en que se estipulen que las cargas son solo para una de las partes y los beneficios para la otra.-Contratos Conmutativos, son aquellos, cuando las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el Contrato, de tal suerte, que de inmediato se pueden apreciar los beneficios o las pérdidas que se les causen.-Contratos Aleatorios son aquellos en que las partes en el momento mismo de su celebración no saben o desconocen los beneficios o cargas que van a recibir por esa relación contractual.-Contratos Principales, son aquellos que subsisten por sí mismo, es decir que no están supeditados a la existencia de otra relación contractual.-Contratos Accesorios, son aquellos que no pueden subsistir por sí mismos, siempre estarán supeditados a la existencia de otro contrato o relación contractual.-Contratos Instantáneos, son aquellos que producen todos sus efectos en el momento mismo de su celebración.-Contratos de Tracto Sucesivo, son aquellos que siguen produciendo efectos después de su celebración". (18) Es indudable que existe aún, una más amplia clasificación de los contratos, pero por su singularidad hemos hecho referencia únicamente a los antes mencionados.

(18).-Sánchez Medal Ramón. De los Contratos Civiles. México, D.F. 1982. Editorial Porrúa, S.A. Páginas 76=86.

En forma específica el Contrato de Compraventa, también previsto por el Derecho Civil y el Derecho Mercantil, - en lo particular se le puede dar la siguiente clasificación:

-Por el fin que persigue esto es cuando se realiza el - Contrato de Compraventa con el propósito de especula---ción comercial, sin que importen los sujetos ni el objeto sobre el cual recaiga.

Por el sujeto, en cuyo caso se encuentran las personas físicas o morales que intervienen para celebrar el Contrato.

Por el objeto, sobre el cual recae la relación contractual, es decir las cosas o derechos cuya propiedad se - trate de transferir.

C A P I T U L O I I

EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA MERCANTIL

a).-ANTECEDENTES HISTORICOS: Al remontarnos a la antigüedad y al hacer un análisis sobre la Compra-Venta Mercantil, se ha llegado a tomar en cuenta que en Roma, - los Contratos carecían de eficacia jurídica para transmitir la propiedad y constituir los derechos reales, - pues eran pura y simplemente fuentes de obligaciones.

Lo que nos permite advertir que la Compraventa en el Derecho Romano, no pudo haber sido un Contrato traslativo de dominio, y para comprobar esta tesis, tenemos que en Roma... "La Compraventa se redujo a la entrega de la cosa, sin que el comprador adquiriera la propiedad de ella, pues esta se realizaba mediante otras instituciones jurídicas, como la Usucapio, la Mancipatio, la Traditio y la Injure Ciesio".⁽¹⁹⁾

También es de tomar en cuenta que en el antiguo Derecho Civil Francés, bajo la influencia del Derecho Romano, - inicialmente no se conceptuaba a la Compraventa como un Contrato traslativo de dominio. Sin embargo es en Francia en donde la Doctrina empieza a definir la compraventa como negocio traslativo de dominio, y es que en la práctica ya se concertaba con estos efectos. Esta evolución comienza a despuntar en el antiguo Derecho Francés y culmina en el Código Napoleón en el cual el espí-

(19).-Petit Eugene. Tratado Elemental de Derecho Romano. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1982. Página 88.

ritu del Legislador Francés ya desempeña esa función.

En consecuencia, la evolución del concepto de la Compra venta para llegar al estado en que la encontramos en la actualidad, se inicia en el Antiguo Derecho Francés, - "se asienta que tratándose de cosas ciertas y determina das, la transmisión de la propiedad opera como un efecto del Contrato. Para terminar siendo ahora por sí mismo un negocio traslativo del Dominio". (20)

b.-CONCEPTO: A la Compraventa Mercantil, vulgarmente se le llama venta al cambio de una cosa por dinero y compra al cambio de dinero por una cosa; pero como toda venta involucra una compra y toda compra entraña una venta, a la operación en conjunto se le denomina compra venta, nombre con el que es conocido este negocio jurídico en la doctrina, en la jurisprudencia y en el derecho positivo.

Sin embargo el concepto más claro y preciso lo encontramos en nuestra legislación... "La Compraventa es un Con trato por virtud del cual uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o un derecho y el otro, a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero". (21)

Por consiguiente la función jurídica de la compraventa_

(20).-Olvera De Luna Omar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa. México, D.F. 1982. Páginas 44 y 45.

(21).-Código Civil, Artículo 2248. Editorial Porrúa, S. A. México, D.F. 1985. Página 393.

consiste en que es un instrumento del derecho para la adquisición y para la transmisión de la propiedad de las cosas o de los derechos, de manera onerosa derivada.

Lo anterior, responde plenamente al concepto moderno y contemporáneo de la compraventa, tal y como ha sido impuesto por la evolución histórica de ella, reconociendo y consagrado por la Doctrina y por el Derecho Positivo, revelan "que la obligación fundamental y esencial derivada de la compraventa a cargo del vendedor, es el deber de transmitir al comprador la propiedad de la cosa o la titularidad del derecho".⁽²²⁾

Existen otros conceptos, referentes a la compraventa mercantil; para el Profesor Miguel Martínez y Flores ... "La compraventa mercantil es un Contrato Bilateral, oneroso y consensual por medio del cual una persona llamada vendedor se compromete a transferir la propiedad de una cosa o derecho a otra persona llamada comprador, quien a la vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero".⁽²³⁾

El concepto personal, que me atrevo a proporcionar consiste en que la calificación de la mercantilidad de una compraventa, depende de un elemento conocido internacionalmente, y que es el fin de traficar, el propósito de

(22).-Sánchez Medel Ramón. De los Contratos Civiles. -- Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1982. Página 139.

(23).-Martínez y Flores Miguel. Derecho Mercantil Mexicano. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1980. página 38.

especulación mercantil, es decir, la intención de obtener una ganancia mediante la venta de determinada cosa.

Además de que la compraventa no siempre se encuentra sometida al mismo régimen jurídico, sino que existen formas que han sido objeto de regulación positiva especial. Esto es lo que da origen a distinguir a los Contratos de Compraventa Civil de la Compraventa Mercantil. En el Comercio figuran algunas disposiciones que establecen el criterio para caracterizar lo que se entiende -- por compraventa mercantil ... "serán mercantiles las compraventas a las que este Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar".⁽²⁴⁾ Además el Artículo 75º del propio Código de Comercio, refuta actos de comercio a:

- "Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres, -- verificados con propósitos de especulación comercial, -- de mantenimiento, artículos, muebles o mercaderías -- sean en estado natural o elaborados.
- La Compra y Venta de bienes y muebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial.
- La Compra y Venta de porciones, acciones y obligaciones de las Sociedades Mercantiles.

(24).--Código de Comercio, Artículo 371. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1985. Página 42.

-Los Contratos relativos a obligaciones del estado u otros títulos de crédito corrientes en el comercio.

-Las obligaciones entre comerciantes y banqueros, si no son de naturaleza esencialmente civil.

-La enajenación que el propietario o el cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo".⁽²⁵⁾

Por lo tanto es del dominio público considerar que la compraventa sea mercantil objetivamente, en el caso de que se realice con el propósito de obtener un lucro y en el caso de que recaiga sobre ciertas cosas de naturaleza mercantil, como acciones, títulos de crédito, obligaciones, etc. Y por consiguiente la compraventa es mercantil subjetivamente, cuando se celebra entre comerciantes, salvo prueba en contrario.

c). -ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA: Aplicando al Contrato de Compraventa, el sistema consagrado respecto a elementos de los Contratos por el Código Civil de 1928, habremos de distinguir por una parte, los Elementos Esenciales del Contrato de Compraventa y por otra los Elementos de Validez de este negocio jurídico.

"...Los Elementos Esenciales vienen a ser aquellos, que en ausencia de los cuales no pueden existir a la vida -

(25).-Código de Comercio, Artículo 75º, Fracciones I, II, III, IV, XXI y XXIII. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1985. Páginas 25 y 26.

del Derecho, a la vez los Elementos de Validez son aquellos que faltando, únicamente producen la nulidad relativa o absoluta del mismo acto".(26)

Por lo que el Maestro Martínez y Flores, nos indica que los Elementos de existencia son dos, y son los siguientes:

"...-El consentimiento como acuerdo de voluntades de -- las partes para celebrar el Contrato.

-El objeto que puede ser materia del mismo Contrato".(27)

En efecto, al respecto también en nuestro Código Civil se previene que ..."para la existencia del Contrato se requiere:

I.-El Consentimiento

II.-El Objeto que pueda ser materia del Contrato".(28)

Asimismo se corrobora lo anterior, con el Artículo 2249 del mismo Ordenamiento que preceptúa: ..."por regla general la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se ha convenido sobre la cosa y su precio, -

(26).-Olvera de Luna Omar. Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1982. Páginas 45 y 69.

(27).-Martínez y Flores Miguel. Derecho Mercantil Mexicano. Editorial Pax-México. México, D.F. 1980 Página 33.

(28).-Código Civil, Artículo 1794. Editorial Porrúa, S. A. México, D.F. 1985. Página 325.

aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho".(29)

Por otro lado los Elementos de Validez de los Contratos son cuatro y son los siguientes:

-Capacidad legal de las partes para celebrar el Contrato de Compraventa.

-Consentimiento exento de vicios de las partes.

-Objeto, motivo o fin lícito de la compraventa.

-Que el consentimiento se manifieste en la forma que la Ley establece.

A contrario sensu, el mismo Código Civil reconoce que los Contratos podrán ser invalidados:

"I.- Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas.

II.- Por vicios del consentimiento.

III.- Porque su objeto, o su motivo o fin sea ilícito.

IV.- Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la Ley establece".(30)

(29).-Código Civil, Artículo 2249. Editorial Porrúa, S. A. México, D.F. 1985. Página 393.

(30).-Código Civil, Artículo 1795. Editorial Porrúa, S. A. México, D.F. 1985. Página 325.

Por lo que respecta al Contrato de Compraventa Mercan--
til este cuenta con los siguientes elementos:

- Elementos personales; como en los Contratos, en el de -
Compraventa los Elementos Personales son los contratantes,
en este caso el comprador y el vendedor.
- Elementos Esenciales; existen dos elementos esenciales:
el consentimiento como acuerdo de voluntades y el objeto.
- Elementos de Validez; consistentes en la capacidad y en
la forma.
- Elementos Formales; esta formalidad se presenta desde la
escritura misma, después el Contrato privado hasta llegar a la
consensualidad.

La forma en la Compraventa Mercantil, de acuerdo con el
Artículo 371 del Código de Comercio, como hemos visto, -
se refutarán mercantiles las compraventas a las que este
Código les da este carácter y aquellas que se hacen con
el propósito preferente y directo de traficar.

También el Artículo 78 del mismo Código de Comercio dispone
que en los Contratos Mercantiles cada uno se obliga en la
manera y términos con que aparezca que quiso obligarse,
sin que para la validez del Contrato se requieran

formalidades especiales.

d).-OBLIGACIONES DEL VENDEDOR: También en nuestra Legislación Civil vigente al vendedor se le han atribuido -- las siguientes obligaciones:

- "I A entregar al comprador la cosa vendida.
- II A garantizar las calidades de las cosas.
- III A prestar la evicción".(31)

Por lo tanto ampliando un poco más los conceptos antes plasmados, podemos decir que las obligaciones del vendedor, también deberán comprender por ejemplo los aspectos siguientes:

- Transferir la propiedad de la cosa o del derecho vendido.
- Conservar la cosa, hasta el momento de su entrega al comprador.
- Entregar la cosa misma al comprador.
- Responder de los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida.
- Responder de la evicción de la cosa vendida.

(31) Código Civil, Artículo 2283. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1985. Página 398.

-Pagar la mitad de los gastos de escritura y registro -
que imponga la compraventa.

Por otro lado nuestro Código de Comercio ha establecido también como obligaciones del vendedor las siguientes:

"Si no se hubiese fijado plazo para la entrega de la -
mercancía, el vendedor deberá tener a disposición del -
comprador las mercancías vendidas, dentro de las 24 ho-
ras siguientes al Contrato". Además, "el vendedor, sal-
vo pacto en contrario, quedará obligado en las ventas -
mercantiles a la evicción y saneamiento".⁽³²⁾

e).-OBLIGACIONES DEL COMPRADOR: También en nuestra Le-
gislación Mexicana, las obligaciones del vendedor debe-
rán ser: ... "cumplir todo aquello a que se haya obliga-
do, y específicamente pagar el precio de la cosa en el
tiempo, lugar y forma convenidos".⁽³³⁾

De lo anterior se deduce que podrán quedar como obliga-
ciones del comprador todas aquellas que se hubiesen pag-
tado en el Contrato mismo, y que bien podrían ser por -
ejemplo:

-Pagar la mitad de los gastos de escritura y registro -
que demande el Contrato de Compraventa.

(32).-Código de Comercio, Artículo 379 y 384. Editorial
Porrúa, S.A. México, D.F. 1985. Página 44.

(33).-Código Civil, Artículo 2293. Editorial Porrúa, S.
A. México, D.F. 1985. Página 399.

-Exigir al vendedor el otorgamiento del Contrato de Com
praventa por escrito.

-Pagar al vendedor el precio convenido, etc.

También se consideran obligaciones del comprador de - -
acuerdo al Código de Comercio en vigor, el siguiente --
precepto: ... "el comprador deberá pagar el precio de --
las mercancías que se le hayan vendido en los términos_
y plazos convenidos. A falta de convenio, lo deberá de
pagar de contado. La demora en el pago del precio lo -
constituirá en la obligación de pagar reditos al tipo -
legal sobre la cantidad que adeuda". ... "También el --
comprador que dentro de los 5 días de recibir las mer--
cancías no reclamase al vendedor por escrito las fallas,
de calidad o cantidad de ellas o que dentro de 30 días,
contados desde que las recibió, no le reclamase por cau
sa de vicios internos de las mismas, perderá toda ac---
ción y derecho a repetir por tales causas contra el ven
dedor". (34)

F).-OBJETO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA: Existe en nues-
tra Legislación Mexicana un doble objeto en el Contrato
de Compraventa, si tomamos en cuenta, que se trata de -
un Contrato bilateral, ya que produce obligaciones reci
procas a cargo de las partes contratantes. La obliga--
ción fundamental del vendedor, ya lo dijimos, es la de_
(34).-Código de Comercio. Artículo 380 y 383. Editorial
Porrúa, S.A. México, D.F. 1985. Página 44.

transferir la propiedad de la cosa o del derecho enajenado; esta obligación tiene como objeto una cosa o un derecho.

La obligación fundamental del comprador es la de pagar un precio cierto y en dinero; en consecuencia esta obligación por su parte tiene como objeto el precio mismo.

Ahora bien llegamos a la conclusión de que son objeto de la compraventa, por una parte la cosa o el derecho enajenado respecto del vendedor y por la otra, el precio que ha de satisfacerse por ellos, en cuanto al comprador.

Por regla general todas las cosas y todos los derechos son susceptibles de ser objeto o materia de la compraventa. Así pueden venderse y comprarse cosas, muebles, inmuebles, derechos reales, derechos personales o de cualquier otra naturaleza. Que todas las cosas y todos los derechos son aptos para constituir objeto de compraventa, lo corroboramos lo anterior con la simple lectura del multicitado Artículo 2248 del Código Civil, en virtud de que este precepto, al referirse al objeto materia de la compraventa, no hace ninguna distinción o limitación al respecto.

Para que la cosa pueda ser objeto del Contrato de Compraventa, de acuerdo a nuestra Legislación debe de reunir los siguientes requisitos:

"I. Que la cosa materia de la Compraventa exista o pueda existir en la naturaleza.

II. Que sea determinada o determinable en cuanto a su especie y,

III. Que este en el comercio". (35)

En relación a la cosa u objeto del Contrato de Compraventa el Código de Comercio en vigor también prevee: - "que las Compraventas que se hicieron sobre muestras o calidades de mercancías determinadas ya conocidas en el Comercio, se tendrán por perfeccionadas por el sólo consentimiento de las partes". También prevee que ... " - cuando el objeto de las Compraventas sean mercancías -- que no haya sido vistas por el comprador, ni puedan clasificarse por calidad determinada conocida en el comercio, el Contrato no se tendrá por perfeccionado mientras el comprador no las examine y acepte". El mismo Código de Comercio establece también ... "Si se ha pactado la entrega de las mercancías en cantidad y plazo determinado el comprador no estará obligado a recibirlos_

(35).-Código Civil, Artículo 1825. Editorial Porrúa, S. A. México, D.F. 1985. Página 330.

fuera de ellos; pero si aceptara entregas parciales -
quedará consumada la venta en lo que a esta se refie--
re".(36)

(36).-Código de Comercio. Artículos 373, 374 y 375. --
Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1985. Pági--
nas. 42 y 43.

C A P I T U L O I I I

LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

a).-EL COMERCIO INTERNACIONAL: Como todos sabemos, el Comercio Internacional, tiene como objetivo el intercambio de mercancías entre los países de todo el mundo a través de las exportaciones e importaciones. Estas se llevan a cabo debido a las necesidades de cada país; ya que existen países en los cuales se hace posible la venta al exterior del excedente de la producción que tengan, y en cambio hay países que debido a su escasa producción necesitan importar lo indispensable para poder satisfacer las principales necesidades de su población.

Es innegable, que si un país desea tener una balanza comercial favorable, debe equilibrar sus exportaciones y sus importaciones, es decir que para que exista este equilibrio debe aumentar más sus exportaciones y disminuir sus importaciones; lo cual hace que se adquieran divisas a través de las exportaciones, mismas que deben ser bien aprovechadas en cada país para combatir sus carencias internas y al mismo tiempo limitarse a importar lo indispensable. "...Las exigencias y los requerimientos de este comercio, que no respetan fronteras ni se detienen en reglamentaciones municipales o nacionales, y que imponen reglas y soluciones iguales o semejantes para negocios e instituciones, y también por otra parte la -

constitución de asociaciones y agrupaciones económicas y políticas regionales entre diferentes naciones, se -- han manifestado en multitud de convenciones, tratados y proyectos internacionales sobre diferentes materias del derecho comercial."(37) Es por todo esto que tanto - las exportaciones como las importaciones deben ser reguladas en el plano jurídico por los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, al que debe atribuirse la siguiente definición: El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, es el Acuerdo de Voluntades entre un nacional y un extranjero para crear o - transferir derechos y obligaciones, derivados de la adquisición de mercaderías, en el ámbito del Comercio Internacional.

Las exigencias y requerimientos del comercio internacional y la complejidad de las cuestiones jurídicas derivadas del intercambio comercial, configuran usos y costumbres diversos, directamente implicados en el comercio - de mercaderías. El fenómeno se origina, principalmente, porque este tipo de contrataciones, se desarrollan dentro del marco de legislaciones distintas correspondientes al país del importador y del exportador y por los - riesgos que el comercio lleva consigo cuando trasciende de una nación a otra; debido a ello, a la vez que se incrementa el intercambio mercantil se ha hecho patente - la necesidad de uniformar los criterios para definir con precisión, derechos y obligaciones que dentro de los -- (37).-Olvera de Luna Omar.-Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1982. Página 66.

usos y costumbres, se derivan de las relaciones comerciales internacionales. Al respecto el Maestro Diaz Bravo, afirma que "...La frecuencia de las transacciones internacionales ha traído consigo la necesidad de unificar ciertas reglas en materia de compraventa internacional, lo que ha investido a nuestro Contrato de un cosmopolitismo tal, que no dudo al afirmar que en el curso del presente siglo ninguno otro ha sido objeto de mayor atención, por parte de organismos internacionales tanto de carácter gubernamental como privado, en denodados intentos por conseguir tal propósito unificador."(38)

La naturaleza de los problemas, su importancia y los esfuerzos de juristas y organizaciones en todo el mundo, han conducido a la formulación de proyectos en los que se pretende la unificación reglamentaria de los términos y conceptos que intervienen en la Compraventa Internacional de Mercaderías. Pero hay países que se cierran al comercio internacional y que desde luego pueden pasarse sin determinado tipo de artículos, pero sufren represalias por su aislamiento y están castigando a sus consumidores nacionales que no alcanzan un buen nivel de vida y que no tienen acceso a alguno de los satisfactores que ha producido la vida moderna. Nuevamente el Maestro Olvera de Luna, al respecto nos dice "...la adopción e implantación de reglas, nomenclatura y terminolo-

(38).-Diaz Bravo Arturo, Contratos Mercantiles. Editorial HARLA, S.A. de C.V. México, D.F. 1982. Página 67

gía uniformes concernientes al material en boga en el Comercio Internacional. Tiende a aclarar, definir y -- precisar los términos y el alcance de ellos para evitar conflictos derivados de interpretaciones basadas en diversas prácticas comerciales locales y hasta en diver-- gentes decisiones judiciales internas. Las más conocidas de estas reglas son los llamados INCOTERMS." (39)

Entre las naciones hay una estrecha interdependencia, -- ninguna nación vive en un vacío económico. La indus--- tria, el comercio, la tecnología, el nivel de vida y de más facetas de la economía de un país, están vinculadas con las situaciones económicas de las naciones extranje ras, existe una compleja red mundial de comercio y fi-- nanzas.

Cada nación ha adquirido conciencia de la interdependen cia y cada una de ellas aumenta los incentivos al comer cio. Los negocios internacionales aportan impulso diná mico hacia los mas altos niveles de bienestar para to-- dos los pueblos.

La importancia del comercio internacional es diferente_ según el país de que se trate. Es del dominio publico_ que en los años sesentas, Estados Unidos de América im portaba y exportaba sólo un cinco por ciento del produc to nacional bruto. No obstante, hay industrias nortea_ (39).-Olvera de Luna Omar. Op. Cit. Página 67 y 68.

americanas para las que es esencial el comercio internacional; importan materias primas y un alto porcentaje de su producción la exportan, Estados Unidos de Norteamérica vincula su política económica al exterior y lo liga con su política general y militar. En Estados Unidos de Norteamérica decaería el alto nivel de vida sin el comercio exterior. Dato obtenido en la Embajada de Estados Unidos en México.

Con lo anterior se demuestra que el comercio exterior tiene un papel básico en sectores principales de la economía de cada país.

El Comercio Internacional siempre presenta problemas -- que han de enfrentarse y de ser posible superarse, por ejemplo:

- Sistemas monetarios diferentes.
- Sistemas políticos, sociales y económicos diferentes.
- Diferentes idiomas y costumbres.
- Diferentes grados de desarrollo.
- Diferentes políticas gubernamentales.

El Contrato de Compraventa en el ámbito internacional -- alcanzó grandes dimensiones como lo es el hecho que en París, Francia, la Cámara de Comercio Internacional en el año de 1954, se preocupa por crear un instrumento jurídico para regularizar la Compraventa Internacional de Mercaderías. "...Esto motivó su reelaboración con obje

to de lograr un acuerdo unánime que se obtuvo con el documento publicado en 1953 y que perdura hasta la actualidad. Con el nombre abreviado de "Incoterms." (40)

Contratos de Compraventa que más adelante desglosaremos y analizaremos mismos que fueron modificados y adicionados en 1980, por la misma Cámara de Comercio Internacional de París, Francia.

La comunidad amorfa de compradores y vendedores o las - asociaciones jurídicas de comerciantes, han encontrado que la multiplicidad de sistemas jurídicos es masiva para la fluidez del tráfico Internacional de Mercaderías, pues el comerciante de un país conoce su propio sistema y supone obviamente sin fundamento, que la solución que se aplica en el país de su contraparte, a determinada - situación, no es la misma que recibe en el propio. Y al encontrar la discrepancia entre una y otra puede acarrearle graves trastornos. De aquí que se sienta la necesidad de que una norma similar se aplique en diversas naciones, y así unificar criterios al respecto. Para - ello, ha habido básicamente el método de formular una - Ley tipo, que elaborada por un Organismo Internacional, se ofrezca a los diversos países que concurrieran en su elaboración y aún aquellos que no tomaron parte en ella, pero que la juzguen adecuada a sus necesidades, para --

(40).-Witker Jorge y Pérez Nieto Leonel. Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México. Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior. México, D.F. 1981. Página 188.

que la promulguen siguiendo cada uno de los procedimientos que su constitución establece. Es por eso que el - Maestro Barrera Graf, dice "...a lo largo del presente siglo, con el auge del comercio internacional de la economía capitalista, el derecho comercial tiende a volver a su antigua tradición de universalidad y de uniformidad, a través de leyes y prácticas internacionales, en las que se superan las diferencias de los sistemas internos, se imponen soluciones uniformes e inclusive, se evita la intervención de tribunales locales".(41)

La Ley así elaborada se aplicaría en cada país, a todos los supuestos previstos en ella, tengan o no tengan conexión con el comercio internacional. Un excelente - ejemplo de éste, lo constituyen las usualmente llamadas "...Convenciones de Ginebra, destinadas a regular ciertos conflictos de leyes en materia de letra de cambio y pagaré en el año de 1930 y cheque en 1931, respectivamente".(42) Y que pronto fueron promulgadas en un buen número de países. Cabe señalar que entre ellos no se cuenta México, aunque también debe decirse que nuestra Ley de Títulos y Operaciones de Crédito siguen en gran parte los modelos ginebrinos.

No debe sorprender, por lo tanto que quienes participan en el Comercio Internacional, hayan mostrado su preocu-

(41).-Barrera Graf Jorge. Derecho Mercantil. Editorial Universidad Autónoma. México, D.F. 1983. Página 24
(42).-Olvera de Luna Omar. Op. Cit. Página 68.

pación por la disparidad de legislaciones sobre la Compraventa, que es el más importante de los Contratos Mercantiles, y hayan formulado votos y realizado esfuerzos por superar tal disparidad.

Respondiendo a estos anhelos, las Naciones Unidas crearon en diciembre de 1966, una Comisión para el Derecho Mercantil Internacional de la que formó parte México - desde su inicio hasta que concluyó en 1979. De esta Comisión formó parte desde un principio, con la representación de México, el Profesor Jorge Barrera Graf. Este dato fue obtenido en la Oficina Representativa de la -- O.N.U. en México.

Diversas fueron las tareas que se encomendaron a la Comisión; entre ellas, la que ahora nos interesa, sobre la regulación de la compraventa internacional de mercaderías.

En cumplimiento del encargo, la Comisión aludida elaboró dos proyectos que fueron aprobados en sendas Conferencias Diplomáticas. "...Una en Nueva York en 1975 y - la otra en Viena en 1980."(43) La primera sobre la prescripción en materia de compraventa y la última sobre la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes; el segundo cubre prácticamente la materia - que se pretende regular.

Lamentablemente ninguna de las Convenciones ha sido ra-

(43).--Barrera Graf Jorge. Op. Cit. Pág. 24.

tificada por nuestro país. Según experiencias personales relacionadas con mi trabajo, he logrado investigar, que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, ha presentado objeciones que no parecen estar suficientemente fundadas. La Convención de Viena hasta la fecha solo ha sido ratificadas por dos países Lesotho y Senegal. Pese a esta desalentadora perspectiva, las Convenciones de Nueva York y de Viena constituirían una regulación de la compraventa, que al ser común a la generalidad de las naciones, facilitarían grandemente el comercio entre ellas. Dato proporcionado por la Dirección de Marina Mercante de la misma Secretaría.

b).-CONVENCION DE VIENA: Resulta necesario mencionar -- que la inquietud por regular la compraventa internacional de mercaderías, ha trascendido al seno de la Organización de las Naciones Unidas, "...En Viena en 1980 donde se llevó a cabo la Conferencia de las Naciones Unidas, sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías." (44)

La Convención aludida se aplicará a todas las operaciones de compraventa, que un comerciante nacional celebre con un comerciante extranjero. Puede decirse que la Convención regirá a quien lo quiera y en la medida que lo quiera. En efecto, el Artículo 6o. de dicha Convención permite a las partes excluir su aplicación total o parcialmente. En términos jurídicos, la Convención es supletoria de la voluntad de quienes establezcan re--

(44).-Barrera Graf Jorge. La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1983. Página 130.

laciones de Comercio Internacional. Los Convenios que celebren y las prácticas que entre ellos se hayan establecido tienen primacía sobre las normas internacionales.

La celebración de un contrato requiere que alguien tome la iniciativa y formule una propuesta u oferta. De conformidad con nuestro Código Civil, la oferta puede ser dirigida a una o varias personas determinadas o bien a cualquiera que pueda tener interés en aceptarla. Esta última la oferta al público, no se habría tomado en consideración en proyectos anteriores al que ahora se comenta. En la Convención de Viena se encontró que convendría preveerlas puesto que en el Comercio Internacional no faltan casos en que recurran a ella. Otro medio para formular la oferta, es lo que la convención llama "simple invitación a hacer oferta", que es la distribución por correo u otros medios, catálogos o listas de precio.

No es la oferta al público, el medio más frecuente de iniciar los tratos que conducirían a celebrar un Contrato de Compraventa Internacional; pero en la práctica se recurre a tal procedimiento cuando no se conoce suficientemente el mercado del país donde se publica el aviso respectivo, se sabe que existen personas que pueden comprar o vender ciertas mercancías y se pretende establecer una relación directa con ellos. Este dato fue proporcionado por el Departamento de Ferias y Misiones del Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Con respecto a las ofertas, habrá de distinguirse entre la revocación y el retiro de una oferta, la Convención dice "...que aún la oferta irrevocable podrá ser retirada a condición de que la retractación llegue al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta, - desde luego corresponde al oferente probar la antelación extemporaneidad de la llegada de la retractación respecto de la oferta".(45)

El destino de una oferta no es el ser revocado o de -- que el oferente se retracte de ella. La oferta está -- encaminada a ser aceptada o rechazada y ello ha de ocurrir dentro de un plazo fijado por el oferente, o que sea razonable de conformidad entre las partes, habida cuenta de las circunstancias del negocio.

También para la Convención, es oferta verbal la que se hace telefónicamente, tal es la enseñanza unánime de -- la doctrina acogida también por nuestro Código Civil.

La reciente difusión del telex, que ni los diccionarios en la materia han tomado en cuenta, no ha sido -- aún analizada en la Convención para determinar su inclusión en la misma como oferta entre presentes; nuestra Legislación Mexicana, establece al respecto que -- "quien formula una oferta queda ligado a ella hasta la expiración del plazo fijado, y de no haberlo fijado du
(45).-Barrera Graf Jorge. Op. Cit. Página 68.

rante tres días más el tiempo necesario para la ida y -
vuelta del correo".(46)

De acuerdo a la Convención de Viena, en el Capítulo co-
rrespondiente menciona que al surtir efecto la acepta-
ción de la oferta, el Contrato queda perfeccionado y --
surgen las obligaciones de las partes contratantes. Al
respecto resulta compleja la situación del vendedor, su
obligación principal es substancialmente entregar la -
mercancía; la obligación accesoria más importante será_
la de proveer que la mercancía que ha de ser transporta
da, sea objeto de un seguro adecuado, procediendo a con
tratarlo, si el tipo de compraventa así lo requiere; co
mo por ejemplo la compraventa "CIF", (Cost, Insurence,
Freight), que en español significa bajo cotización, Cos
to, Seguro y Flete.

La fecha de entrega será en caso de no haberse fijado -
contractualmente, dentro de un plazo razonable, además_
que la Convención de Viena faculta al comprador para --
que elija la fecha.

Tomando en cuenta que vivimos en un régimen de control
de cambios, resulta de vital importancia la norma pre-
vista por la Convención, que declara que es obligación
del comprador cumplir los requisitos fijados por las -
leyes o reglamentos pertinentes, para que sea posible_
el pago. En este caso exportadores e importadores me-
xicanos habrán de obtener las divisas necesarias para_

(46).-Código Civil, Artículo 1875. Editorial Porrúa,
S.A. México, D.F. 1985. Página 340.

cumplir con sus obligaciones. Si las mercancías no fueran conformes al Contrato, el comprador puede reducir - el precio para ajustarlo al valor de lo que efectivamente hubiera recibido. "...La Convención de Viena sólo - regula dos aspectos del Contrato, su formación y los derechos y obligaciones de las partes, no trata en cambio ni problemas relativos a la propiedad de las mercancías, ni a la validez o invalidez de sus disposiciones".(47)

Sobre la convención de Viena, es pertinente aclarar que se encuentra próxima a entrar en vigor en muchos países del mundo, puesto que se hace necesario que exista un ordenamiento de tal magnitud; como ha quedado asentado al principio del presente capítulo, sólo ha sido ratificado por dos países y para que entre en vigor, sólo se necesitan diez ratificaciones por igual número de países, lo cual se puede llevar a cabo de un momento a otro.

c).-INCOTERMS'53-80: Uno de los pocos autores que tocan este tema es el Maestro Olvera de Luna quien nos dice, "...Con mucha frecuencia las partes que intervienen en la celebración de un contrato de compraventa internacional de mercaderías ignoran la disparidad que existe entre la legislación, usos y costumbres comerciales de -- sus respectivas naciones. La variedad de significados de los términos usados en ese tipo de contratos entorpece y obstruye los intercambios provocando mal entendi-

(47).-Barrera Graf Jorge. Op. Cit. Página 68.

dos, diferencias y pleitos, y que son el origen de pérdidas de tiempo y dinero".(48)

La Cámara de Comercio Internacional con sede en París, Francia, mediante estudios realizados, incorporó las prácticas más usuales de comercio exterior, en un instrumento que fuera capaz de eliminar los principales obstáculos que se venían observando, por lo cual creó en 1953 las Reglas Internacionales para la interpretación de los términos comerciales de la Compraventa Internacional de Mercaderías, conocidas también por sus siglas "INCOTERMS'53", mismas a las que hemos venido haciendo referencia en este Capítulo.

Los "INCOTERMS'53", sin ser normas de carácter obligatorio, sino facultativo es decir, que obligan sólo cuando han sido aceptadas previamente por los contratantes, tienen como finalidad fijar los criterios de interpretación de los términos utilizados en los contratos de compraventa internacional, de tal manera que su manejo constituya para Importadores y Exportadores un valioso auxilio en la realización de sus operaciones de comercio exterior, pues una vez adoptadas estas reglas, bastará que las partes especifiquen en el contrato correspondiente, el término que sea apropiado a su operación, por ejemplo: FOB-Manzanillo INCOTERMS'53 (Libre a bordo en el Puerto de Manzanillo), esta mención sirve para auxiliar a las partes y se entiendan expresamente pactados.

los derechos y obligaciones entre vendedores y compradores consignados en un solo documento.

También el Maestro Olvera de Luna, nuevamente al opinar sobre el presente tema, nos dice "...Es práctica común emplear en los contratos únicamente la abreviatura de los términos; no obstante, para una mayor comprensión, a la vez que se describe el contenido de cada uno de ellos ...se encontrará el concepto en español y su traducción al inglés, pues no hay que olvidar que la mayor parte del Comercio Internacional de Mercaderías se rige por el idioma inglés".(49)

En el año de 1980, la Cámara de Comercio Internacional lleva a cabo, la reunión y análisis de los Contratos IN COTERMS'53, a los cuales les agrega dos Contratos más de Compraventa Internacional de Mercaderías, lo anterior lo efectúa en base a las prácticas y experiencias obtenidas en el contexto del desarrollo de los países del mundo en el Comercio Internacional; este dato lo proporciona la misma Cámara de Comercio Internacional en su folleto actualizado sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, cuya traducción al español ha efectuado el desaparecido Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

(49).-Olvera de Luna Omar. Op. Cit. Página 72.

Aunque en nuestro país son muy pocos los libros de texto que hablan sobre los INCOTERMS '53-'80, para poder llevar a cabo la siguiente transcripción, como ya dijimos anteriormente, nos auxiliamos en el folleto editado por el recientemente desaparecido Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

De una manera enunciativa, haremos mención de los Contratos INCOTERMS '53-'80, para la Compraventa Internacional de Mercaderías:

- En Almacén o Fábrica (Ex-Works)
- Franco al costado del Buque (FAS)
- Franco a Bordo o Libre a Bordo (FOB)
- Libre a Bordo en Aeropuerto (FOB Airport)
- Sobre Buque (Ex-Ship)
- Costo y Flete (C&F)
- Costo, Seguro y Flete (CIF)
- Franco Vagón (For/Port)
- Sobre Muelle (Ex-Quay)
- Franco en el Transportista (Free-Carrier)
- Flete o Porte pagado hasta (Freight Carriage Paid to)
- Flete o Porte y Seguro Pagado hasta (Freight or Carriage and Insurance)
- Entregado en Frontera (Delivered at Frontier)
- Entregado Libre de Derechos (Delivered Duty Paid)

Estos nuevos Contratos que fueron agregados en 1980, a los ya existentes INCOTERMS '53, se hicieron de acuerdo a las experiencias tenidas en las importaciones y exportaciones de mercaderías y en base a las necesidades por las que se requería internacionalmente de la existencia de los mismos.

En la actualidad son los únicos Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías que se utilizan en todo el mundo para facilitar el comercio internacional.

d). -ELEMENTOS ESENCIALES DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL: Al Contrato como ya dijimos se le define como un acuerdo de voluntades de dos o más personas, para crear o transferir derechos y obligaciones y pertenece, como una especie, al género de los convenios cuyo concepto es más amplio ya que son también un acuerdo de voluntades entre personas, pero lo mismo sirven para crear o transferir que para modificar o extinguir esos derechos y obligaciones.

Existe una diversidad de Contratos que aceptan variadas denominaciones según el objeto que persigan, sin embargo, tanto por su función jurídica como por su función económica, el de Compraventa, reúne indiscutiblemente la mayor importancia ya que por su función traslativa de la propiedad constituye la principal forma para la

adquisición y circulación de los bienes.

La Legislación Civil Mexicana como ya también hemos visto, determina que el Contrato de Compraventa se perfecciona cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero; otorgándose a éste el carácter de mercantil, cuando se efectúe con propósitos de especulación y tráfico comercial.

Como en todos los Contratos, en los de Compraventa Internacional, también participan dos tipos de elementos, esenciales y de validez. Los elementos esenciales requeridos para la existencia de los Contratos de Compraventa Internacional se forman por el CONSENTIMIENTO, o sea, el acuerdo de voluntades para transferir un bien mediante el pago de un precio; y por el OBJETO que en este caso es la transmisión de un derecho de propiedad. Es de tomar en cuenta, para la mejor comprensión del presente trabajo, el criterio que adopta al respecto el Maestro Borja Soriano, "...El consentimiento. Consiste en el Acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, siendo necesario que estas voluntades tengan una manifestación exterior".(50)

(50).-Borja Soriano Manuel. Teoría General de las Obligaciones. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. - 1953. Página 141, Tomo I.

De tal manera que el Maestro Olvera de Luna, al referir se a estos elementos, nos dice, "...Consecuentemente no existe compraventa si no se reúnen los requisitos esenciales; sin embargo, siendo un Contrato consensual, es decir que no requiera de formalidades y se perfecciona por el simple consentimiento, la forma solamente es exigible para preservar la seguridad jurídica de los contratantes y evitar que los derechos y las obligaciones se desvanezcan en un simple acuerdo verbal". (51)

Para ejemplificar lo anterior, habremos de señalar que en las Compraventas Internacionales son igualmente existentes y válidos los Contratos que se celebran, por correspondencia, telegrama o cualesquiera otro medio de comunicación escrita, lo anterior será hasta alcanzar una forma más acabada, en la que el vendedor y comprador firman un documento mejor conocido como contrato escrito.

Al respecto nuevamente el Maestro Olvera de Luna nos dice, "...No obstante, sin descartar las distintas formalidades, en la presente publicación, nos referimos únicamente al contrato escrito, siguiendo principalmente el principio de seguridad jurídica y porque para el exportador, si se toman en cuenta las múltiples responsabilidades que derivan de una negociación, siempre será

(51).-Olvera de Luna Omar. Op. Cit. Página 70

más conveniente contar con un (documento) en el que se precisen y hagan constar los derechos y obligaciones - que adquieren vendedor y comprador".(52)

Partiendo de la base del principio de seguridad jurídica, en opinión del Maestro Olvera de Luna, transcribiremos la forma que debe revestir nuestro Contrato, - - "...Para mayor claridad es conveniente que el contrato quede dividido en tres capítulos; el PREAMBULO, en el que se especifica el nombre del contrato, en este caso la "Compraventa"; el nombre de las partes, el de sus - representantes y el carácter con el que éstos comparecen, así como la alusión a la designación que en lo sucesivo se les dará "LA COMPRADORA" y "LA VENDEDORA".- El capítulo segundo denominado "DECLARACIONES", contendrá los datos de la constitución legal de las empresas si se trata de personas jurídicas o la mención de que actúan por su propio derecho cuando intervienen personas físicas; y, la capacidad de las partes para contratar y las actividades comerciales o productivas a las que cada una de ellas se dedica.-Finalmente, el más importante es el apartado relativo a las "CLAUSULAS"; en él quedarán comprendidos el alcance de las obligaciones y la naturaleza de los derechos de cada uno de los contratantes; por ello, este capítulo con toda claridad y precisión deberá contener las estipulaciones si-

(52).-Olvera de Luna Omar. Op. Cit. Página 91.

güentes: 1.-La obligación de la Vendedora de enajenar y de la Compradora de adquirir una mercancía determinada en su naturaleza y características. 2.-El precio de los productos objeto del Contrato, estableciendo una perfecta equivalencia entre las unidades monetarias y las unidades de mercancía; precisando en su caso, la moneda extranjera en la que se cotice la operación y el valor global de ésta y adecuándolo al término comercial (INCOTERMS'53) que se convenga. 3.-La posibilidad de re negociar el precio, principalmente en los productos agropecuarios y en aquellos que se encuentren sujetos a las variaciones del mercado internacional. 4.-Las condiciones y forma de pago; siendo ésta de primordial importancia, se recomienda como el medio más seguro, la Carta de Crédito Confirmada o Irrevocable. Cuando sea condicionante para el cumplimiento del Contrato, deberá señalarse la fecha máxima para la apertura de la Carta de Crédito y la vigencia de ésta. 5.-La entrega y envío de la mercancía, debiendo determinarse la fecha y el lugar en los que se efectuará, indicando si se aceptan entregas o embarques parciales. Así como el lugar o puerto de partida y de llegada, debiendo quedar claramente el tipo de transporte utilizado, y enviando el vendedor oportunamente, el conocimiento de embarque expedido por la transportista. 6.-El Certificado de Calidad; este documento puede adoptar distintas modalidades, por lo tan

to es necesario que el vendedor obtenga información sobre el mecanismo para obtener un certificado en el que la verificación la efectúe un representante de la compradora, sin embargo, puede convenirse que sea expedido por un Laboratorio o Institución de Verificación previamente reconocido y aceptado por los contratantes. 7.-El Certificado de origen, precisando que la obligación de obtenerlo de las autoridades competentes, corresponde a la Vendedora, corriendo a su costo, y los riesgos a cargo del Comprador. 8.-El empaque y embalaje de la mercancía, ésto es, si se hará en cajas de cartón, madera, sacos a granel o en cualquier otra forma. Cuando el producto se envía en envases de valor, conviene especificar si éstos serán devueltos en cuyo caso su costo correrá a cargo del exportador, o bien, el valor de los mismos podrá ser aumentado al precio de la mercancía. 9.-Las posibles causas de rescisión por incumplimiento de alguna de las partes a las obligaciones contraídas. 10.-Las "causas de fuerza mayor", que pueden dar origen al no cumplimiento de la obligación sin que la responsabilidad sea imputable a ninguna de las partes. En todo caso deberá indicarse el o los seguros que al efecto hubiesen contratado por separado. 11.-La determinación de si las partes podrán o no ceder total o parcialmente, los derechos y obligaciones derivados de la relación contractual. 12.-La designación de la Legislación que -

será aplicable para la interpretación y cumplimiento del Contrato. 13.-La forma en que se resolverán las controversias que se originen por el incumplimiento o la interpretación de los términos del contrato. Para este efecto, se recomienda el procedimiento Arbitral por su agilidad para solucionar estos conflictos, sugiriéndose designar como Organo Arbitral a la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COM--PROMEX), asimilada al Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., de acuerdo a su Ley Orgánica en vigor.

14.-Finalmente, deben precisarse los domicilios de las partes y el reconocimiento de la personalidad de los comparecientes, previa la entrega de los documentos notariales que acrediten la existencia legal de la empresa, cuando se trate de personas morales y que preferentemente podrán quedar agregados al contrato".(53)

En opinión personal, lo antes dicho por el Maestro Olvera de Luna, constituye la forma más acabada y completa de nuestro contrato, ya que de acuerdo a este formato se puede adaptar cualquier tipo de compraventa de los que hace referencia la Cámara de Comercio Internacional a través de los INCOTERMS'53.

Aunque es pertinente reconocer y hacer mención que fue primeramente el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, antes que el Maestro Olvera de Luna, el Organismo que - (53).-Olvera de Luna Omar. Op. Cit. Página 91-93.

formuló, propuso y divulgó este formato entre la Comuni
dad Nacional Exportadora. Al desaparecer el mencionado
Instituto Mexicano de Comercio Exterior, por Decreto -
abrogatorio publicado en el Diario Oficial del 27 de Di
ciembre de 1985; la Comunidad Nacional Exportadora per-
dió en su esencia al Organismo rector que durante 15 -
años estimuló, promovió, apoyó y asesoró las exportacio
nes mexicanas.

C A P I T U L O I V

OBLIGACIONES MAS COMUNES DE VENDEDORES Y COMPRADORES EN LAS DIFERENTES FORMAS QUE ASUME EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS. (INCOTERMS '53-'80).

Por su propia voluntad las partes introducen con su -- aceptación expresa alguna de las formas de contratación indicadas más adelante; el conjunto de reglas que identifican cada forma de contratación se vuelven obligatorias para comprador y vendedor respectivamente y regirán en consecuencia su relación jurídica de intercambio comercial de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Por ejemplo el Maestro Olvera de Luna, al hacer referencia al Contrato de Transporte, nos dice: "...Los comerciantes que adopten las reglas "INCOTERMS '53", deberán tener en cuenta que sus reglas serán aplicadas únicamente entre el comprador y el vendedor, sin que puedan -- afectar a sus relaciones con el transportador. El -- transporte se rige por las cláusulas establecidas en el contrato respectivo". (54)

Por ello se estima importante el estudio y la información en esta materia jurídica del comercio exterior, dada su relevancia en los Contratos de Intercambio Internacional de Mercaderías.

(54).-Olvera de Luna Omar. Op. Cit. Página 86.

Ante la falta de libros de texto de consulta, ya que son muy pocos los autores que se han interesado en el tema de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, por ser desconocidos en nuestro país, hemos recogido los conceptos de los Maestros Arturo Díaz Bravo, así como de Jorge Witker y Leonel Pérez Nieto, y principalmente del Maestro Omar Olvera de Luna, de quien hemos recopilado la mayor parte de criterios relativos a la materia que nos ocupa en el presente trabajo, los que hemos complementado con las publicaciones que al respecto editó el desaparecido Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Antes de continuar con este Capítulo, es pertinente hacer la observación de que serán obligaciones conocidas de vendedores y compradores, correr con los trámites y gastos correspondientes de exportación e importación respectivamente; asimismo como quedó dicho en capítulos anteriores, se deberá hacer entrega de la cosa y pagar un precio cierto y en dinero, según se hubiese convenido.

Estas formas de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías conocidos también como ya hemos dicho por su nombre y abreviatura en inglés "INCOTERMS'53", son los siguientes:

a).-EN FABRICA - "Ex-Works".

(En factoría, en plantación, en almacén, etc.)

Esta forma de contratación la prevee el Maestro Olvera de Luna, pero también hace referencia a este tipo de contratación el Maestro Arturo Díaz Bravo, quien en relación a la misma nos dice: "...El vendedor debe poner las mercancías a disposición del comprador en su propio local, en donde debe recibirlas el comprador, para su transporte al lugar que este último elija; los riesgos y gastos son a cargo del vendedor mientras la mercancía no quede a disposición del comprador, a partir de ese momento, a cargo de este".(55)

Las mercancías quedarán a disposición del comprador en la fecha que indiquen en el contrato y en el lugar --convenido, fábrica, almacén o plantación, con el objeto de que puedan ser cargadas en los vehículos del comprador bajo su costo y riesgo.

La entrega directa como lo indican Witker y Péreznieto nos dice que: "...es poco común, ya que difícilmente un comprador en el ámbito internacional puede desplazarse hasta la fábrica, el almacén o la plantación para recibir la mercadería".(56)

(55).-Díaz Bravo Arturo. Op. Cit. Página 67.

(56).-Witker Jorge y Péreznieto Leonel. Op. Cit. Página 191.

En concordancia con lo dicho por Witker y Péreznieto, - consideramos que resulta poco común esta forma de contratación, además porque el comprador asumiría las responsabilidades de exportador y de importador sobre las mismas mercaderías al mismo tiempo.

b). FRANCO AL COSTADO DEL BUQUE - "FAS"
(indicando puerto de embarque)

El Maestro Arturo Díaz Bravo, al hacer referencia a esta forma de compraventa nos dice: "...El vendedor debe entregar la mercancía al costado del buque y en el puerto, convenido o no, lista para su embarque y posterior transporte al lugar indicado por el comprador; los riesgos y gastos corren a cargo del comprador desde el momento en que la entidad maniobrista o, en su caso, el porteador, los reciba al costado del buque".⁽⁵⁷⁾ Cabe hacer la aclaración de que también en los mismos términos se ha referido el Maestro Omar Olvera de Luna. Para diferenciar esta forma de compraventa, es conveniente hacer el comentario de que en este caso se deberá especificar en el contrato mismo, que el vendedor asumirá los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que efectivamente haya sido entregada la mercancía al costado del buque y en el puerto de embarque designado.

(57).-Díaz Bravo Arturo. Op. Cit. Página 68.

"...en el caso "libre al costado del buque" (FAS) su obligación, y consiguientemente su riesgo, no cesan sino en el momento en que haya depositado la mercancía en el punto de embarque convenido, de conformidad a los usos del Puerto en cuestión y en la fecha previamente convenida, de tal manera que la mercancía pueda ser cargada por el comprador". (58)

De las afirmaciones anteriores, se deduce que por su parte el comprador asumirá todos los gastos y riesgos de la mercancía desde el momento mismo en que la mercancía haya sido colocada al costado del buque y en el puerto convenido.

c).-LIBRE A BORDO - "FOB"
(indicando puerto de embarque)

"...el vendedor deberá entregar la mercancía a bordo del buque y en el puerto, convenidos, o no para su posterior transporte al lugar indicado por el comprador; a partir de la recepción de la mercancía a bordo, los riesgos y gastos son a cargo del propio comprador". (59)
También en este caso se hace necesario el comentario de que la responsabilidad del vendedor termina precisamente, cuando la mercancía es depositada a bordo del buque y en el puerto que se hubiera convenido.

(58).-Witker Jorge y Péreznieto Leonel. Op. Cit. Página 193.

(59).-Díaz Bravo Arturo, Op. Cit. Página 68.

"...en el "libre a bordo" (FOB) la obligación para el - vendedor y el riesgo correspondiente cesan en el momento en que haya embarcado la mercadería. Sin embargo, - si al vendedor no le es posible embarcar la mercancía - por causa imputable al comprador, ya sea porque el bu- que contratado por éste no llegue en la fecha prevista_ o bien por no haber reservado el lugar necesario en el mismo, se entiende, en los términos previstos en los - "Incoterms", que el riesgo se transmite aunque el vende- dor no haya cumplido con su obligación".(60)

También de las afirmaciones anteriores surge la siguien- te deducción, y es que por su parte el comprador estará obligado a contratar los servicios de un buque o reser- var a bordo de un buque el espacio necesario. También_ deberá dar aviso a tiempo al vendedor, del nombre del - buque, el puerto, el lugar y fecha de la carga de la -- mercancía.

d).-FOB AEROPUERTO - "FOB AIRPORT"
(indicando Aeropuerto de embarque)

Esta forma de contratación, es una variante como su pro- pio nombre lo indica del término "FOB", y también resul- ta ser una de las adiciones, que hizo en 1980, a los - "Incoterms '53", la Cámara de Comercio Internacional en

(60).-Witker Jorge y Péreznieto Leonel. Op. Cit. Páginas 193 y 194.

París, Francia, mismas a las que hemos hecho referencia ya en el capítulo anterior.

Esta forma de contratación reúne los mismos requisitos y características que un simple "FOB", como el anterior que ya fue analizado, con la diferencia que esta modalidad del "FOB", tiene que ser forzosamente por medio de un transportista aéreo.

En este caso al igual que en el anterior la obligación del vendedor terminará cuando haya entregado la mercancía a bordo del transporte, pero en este caso deberá de ser aéreo, o del agente o de cualquier otra persona designada por el comprador; pero en caso que no exista -- ninguno de los antes señalados, entonces el vendedor podrá elegir un transportista aéreo, para que con ello -- pueda cumplir con sus obligaciones. Lo anterior lo encontramos enmarcado en el propio folleto actualizado sobre "Incoterms'53" y que publicó el desaparecido Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

El Maestro Jorge Barrera Graf, al comentar esta forma de compraventa nos dice: "...en la compraventa "LAB", - la entrega de las mercancías se hace a bordo del vehículo que ha de transportarlas, y desde entonces se transmiten los riesgos por pérdidas o daños al comprador".⁽⁶¹⁾

(61).-Barrera Graf Jorge. Op. Cit. Página 66.

De lo anterior es de suponer que deriva la obligación - del comprador éste deberá de inmediato dar aviso al vendedor, también del nombre del transportista aéreo, así como lugar y fecha del fletamento de la mercancía.

e).-EN BARCO - "EX-SHIP"
(indicando puerto de destino)

Al efectuar un análisis sobre esta forma de compraventa, concluimos que la misma incluye que deberá hacerse entrega de la mercancía directamente del vendedor al compraedor o al representante de éste; este tipo de contrata---ción tiende a veces a ser mal interpretado, ya que lo - confunden con el libre a bordo (FOB), pero lo cierto es que debe recibir el nombre "En Barco", porque precisamente la mercancía tiene que ser trasladada en barco o bu---que, para que de esta manera pueda ser entregada del vendedor al comprador.

Los autores Witker y Péreznieto al referirse a esta forma de compraventa nos dicen: "...en este caso el vende---dor aumenta de manera considerable su responsabilidad, y tampoco es demasiado frecuente. De cualquier manera en este caso existe una entrega directa de la mercancía".(62)

De lo anterior es de suponer que debe deducirse que por su parte el comprador, deberá correr con los gastos y -

(62).-Witker Jorge y Péreznieto Leonel. Op. Cit. Páginas 191 y 192.

riesgos de la mercancía, una vez que sea puesta a su disposición. Asimismo deberá cubrir al vendedor los gastos que este hubiera realizado para obtener algún documento por el traslado de la mercancía.

f). -COSTO Y FLETE - "C&F"
(indicando puerto de destino)

"...en el caso de las reglas "Costo y Flete", la entrega indirecta de la mercadería tiende a ser aún más compleja. La obligación del vendedor se encuentra incrementada en la medida en que, en el primer caso, tendrá que contratar el transporte y pagar el flete correspondiente".(63)

Ante la anterior afirmación resulta necesario hacer el siguiente comentario, ya que en esta forma de contratación el vendedor deberá contratar a su costo el transporte, un buque del tipo normalmente empleado para transportar mercancías, deberá asimismo de pagar los gastos de descarga de las mercancías en el puerto de destino, en caso que la transportista así se lo requiera.

Además el Maestro Díaz Bravo al hacer referencia a la presente forma de compraventa, nos dice: "...el vendedor deberá contratar el transporte y despachar por su (63).-Witker Jorge y Péreznieto Leonel. Op. Cit. Página 192.

cuenta la mercancía en el buque, convenido o no, al - -
puerto de destino estipulado; los riesgos son a cargo -
del comprador desde el momento en que sobrepasen la bor
da del buque en el puerto de embarque; los gastos, a -
partir de los de descarga, son también a cargo del com-
prador". (64)

g).-COSTO, SEGURO Y FLETE - "CIF"
(indicando puerto de destino)

"...el vendedor deberá contratar por su cuenta el trans
porte y seguro de las mercancías hasta el puerto de des
tino convenido; los riesgos y gastos se rigen por las -
reglas de la C&F". (65)

Al efectuar nuevamente un análisis comparativo, concluí
mos que este tipo de contratación, al igual que el C&F,
el vendedor deberá contratar por su cuenta el transpor-
te, un buque del tipo normalmente empleado para trans--
portar mercancías, deberá asimismo de pagar los gastos
de descarga de la mercancía en el puerto de destino.
Por lo tanto esta forma de contratación viene a ser una
variante del C&F, con la excepción de lo relativo al se
guro, el cual quedará comprendido en el precio que pa--
gue el comprador.

(64).-Díaz Bravo Arturo. Op. Cit. Página 68

(65).-Díaz Bravo Arturo. Op. Cit. Página 68

Por su parte el Maestro Barrera Graf, al respecto nos dice: "...en las C.V. CSF, que junto con las LAB, son las mas frecuentes, se impone al vendedor, además de la entrega de la mercancía pactada el contratar el transporte, en los términos que se convenga con el comprador, pagar el flete y obtener del porteador el conocimiento de embarque (Artículo 217, Fracción I del Código de Comercio, o en su caso, la póliza correspondiente) y entregar todos esos documentos al comprador o a la persona que él indique. El precio que este debe pagar incluye el valor de la cosa y el importe del seguro".(66)

h).-FRANCO VAGON - "FOR/FOT"
(indicando punto de partida)

Este tipo de contratación, es una variante de libre a bordo (FOB), con la diferencia de que en lugar de un buque, en este caso se trata de un vagón de ferrocarril o de cualquier otro tipo de transporte terrestre.

"...el vendedor debe entregar la mercancía a bordo de un vagón de ferrocarril, o de vehículo suministrado por la empresa ferrocarrilera, en el lugar convenido; los riesgos y gastos corren a cargo del comprador una vez colocada la mercancía en dicho medio de transporte".(67)

(66).-Barrera Graf Jorge. Op. Cit. Página 66.

(67).-Díaz Bravo Arturo. Op. Cit. Página 68.

Como podrá observarse en este tipo de contratación se habla insistentemente haciendo referencia a un vagón de ferrocarril, lo cual se explica debido a las prácticas y costumbres del comercio internacional, ya que después del transporte por buque, el ferrocarril es el medio de transporte más barato, con más capacidad de carga y resulta además protegida la mercancía de la intemperie. Además en este caso debe quedar entendido que estará a cargo también del vendedor el pago de servicios de estiba.

i).-SOBRE MUELLE - "EX-QUAY"

(libre de derechos - indicando puerto convenido).

Al hacer un análisis sobre el folleto de Incoterms'53, traducido al español, por el ya desaparecido Instituto Mexicano de Comercio Exterior, encontramos que este tipo de contratación es también un poco usual en la práctica, toda vez que la responsabilidad del vendedor termina una vez que ha dejado la mercancía sobre el Muelle del lugar y fecha convenida. Lo anterior, en virtud de que por lo regular siempre en las operaciones de comercio internacional, surgen imprevistos y contra-tiempos, como puede ser en este caso, por ejemplo que una vez depositada la mercancía sobre el Muelle convenido, no llegara el buque de la transportista para car

gar la mercancía, lo que ocasionaría que la mercancía -
sufriera deterioros durante el tiempo que permaneciera -
a la intemperie.

A lo anterior le corresponde la deducción siguiente; --
por su parte el comprador será responsable de la mercan-
cía, desde el momento en que haya sido puesta a su dis-
posición sobre el muelle convenido, siempre y cuando se
especifique, es decir claramente separada e identifica-
da de cualquier otro tipo de mercancía.

j).-FRANCO EN EL TRANSPORTISTA - "FREE-CARRIER"
(indicando punto)

De igual forma al haber hecho un análisis de este con-
trato en el folleto de los Incoterms'53, encontramos --
que en este tipo de contratación el vendedor debe entre-
gar en manos del transportista designado por el compra-
dor, en el lugar y fecha convenido. En caso de que no
se hubiera especificado el lugar y existan varios para-
escoger, el vendedor podrá elegir el que mejor le con-
venga. Una vez entregada la mercancía de conformidad -
el transportista, termina con esto la responsabilidad -
del vendedor.

A tal concepto le corresponde la siguiente deducción, -
por su parte, el comprador deberá de contratar por su -

cuenta al transportista que recibirá en su representación la mercancía, lo cual lo informará oportunamente al vendedor, para que quede enterado, así como del lugar y fecha de la entrega de la mercancía. Una vez entregada la mercancía de conformidad al transportista, será por cuenta y riesgo del comprador el traslado de las mismas.

"...esta forma de contratación fue incluida en 1980, -- por la Cámara de Comercio Internacional, a los ya existentes INCOTERMS '53".(68)

k).-FLETE O PORTE PAGADO HASTA - "FREIGHT CARRIAGE PAID TO"
(indicando punto de destino).

"...este tipo de contratación también fue incluido en 1980, por la Cámara de Comercio Internacional de París, Francia, a los ya existentes INCOTERMS '53".(69)

Esta afirmación debe ser corroborada con el siguiente comentario, bajo esta forma de contratación el vendedor queda obligado a contratar por su cuenta un transporte para el traslado de las mercancías hasta el punto convenido en el lugar de destino. En caso de no haberse señalado un punto específico, el vendedor podrá elegir en el lugar de destino, el punto que mejor le convenga.

(68).-Folleto Informativo. Editado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, D.F. 1981.

(69).-Folleto Informativo. Editado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, D.F. 1981.

En consecuencia, por su parte el comprador será responsable de la mercancía a partir de que la reciba en el punto convenido del lugar de destino.

Asimismo deberá pagar los gastos de descarga de la mercancía, a menos que estos hubieran quedado incluidos - en el flete que pagó el vendedor.

i).- FLETE O PORTE Y SEGURO PAGADO HASTA - "FREIGHT OR CARRIAGE AND INSURANCE"

"...también este tipo de contratación fue incluido en 1980, por la Cámara de Comercio Internacional de París, Francia, a los ya existentes INCOTERMS'53". (70)

Bajo esta forma de contratación es una variante del anterior Contrato Freight or Carriage Paid To (flete pagado hasta el punto de destino), con la única diferencia de que en esta nueva forma de contratación se incluye el seguro respectivo por la mercancía.

Contratando por su cuenta el vendedor el seguro y a la transportista para el traslado de la mercancía al punto convenido en el lugar de destino.

Por su parte el comprador asume la responsabilidad de la mercancía, desde el momento en que la recibe en el punto convenido en el lugar de destino. Asimismo debe (70).-Folleto Informativo. Editado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, D.F. 1981.

rá pagar los gastos de descarga, en caso que no hubieran sido pagados por el vendedor al momento de contratar a la transportista.

11).-ENTREGADO EN FRONTERA - "DELIBERED AT FRONTIER"
(lugar de entrega convenido en la frontera).

"...este tipo de contrato también fue incluido en 1980, por la Cámara de Comercio de París, Francia, a los ya existentes INCOTERMS'53".(71)

Bajo esta forma de contratación el vendedor queda obligado a entregar las mercancías objeto del contrato en el lugar de entrega designado en la frontera convenida.

La mercancía puesta en esta forma a disposición del comprador, deberá estar claramente separada e identificada de cualquier otro tipo de mercancía. Asimismo el vendedor por su cuenta y riesgo deberá contratar con la transportista que trasladará la mercancía hasta la frontera convenida.

Por su parte el comprador será responsable de la mercancía desde el momento en que la reciba en la frontera convenida. También correrá con los gastos de descarga de la mercancía, así como los gastos correspondientes a impuestos correspondientes en la frontera.

(71).-Folleto Informativo. Editado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, D.F 1981.

m).-ENTREGADO LIBRE DE DERECHOS - "DELIVERED DUTY PAID"
(lugar de destino convenido en el país de importación)

"...también este tipo de contratación, fue incluido en 1980, por la Cámara de Comercio de París, Francia, a los ya existentes INCOTERMS'53". (72)

Bajo esta forma de contratación el vendedor queda obligado a entregar la mercancía libre de derechos en el lugar y fecha convenido, del país de destino. Las mercancías deberán estar claramente separadas e identificadas de cualquier tipo de mercancía. Por lo tanto el vendedor deberá de sufragar los gastos derivados del pago de los derechos e impuestos de importación, incluyen do los gastos de despacho de aduana; así como también cualquier otro impuesto o derecho exigible en el lugar de destino convenido. Cumplir con todos los trámites que hay que realizar para dicho fin.

Como podrá observarse en esta forma de contratación, todos los gastos correrán a cargo del vendedor. Quedando únicamente a cargo del comprador los gastos y riesgos de la mercancía a partir de la fecha y el lugar de destino convenido.

(72).-Folleto Informativo. Editado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México, D.F. 1981.

C A P I T U L O V

PRINCIPALES ASPECTOS LEGALES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

a).-DISPOSICIONES JURIDICAS EN MEXICO APLICABLES AL CO-
MERCIO EXTERIOR: A continuación haremos unos comen-
tarios, que se encontraran a lo largo del presente ca-
pítulo, como aportación personal en el presente trabajo,
ya que existen disposiciones legales vigentes en el - -
país, que vinculadas con el comercio exterior, permiten
a los exportadores e importadores el conocimiento esen-
cial que requieren frecuentemente en sus operaciones co-
merciales internacionales.

En el presente trabajo se encontrará enunciado sólomen-
te la idea o propósito que en conjunto persigue cada -
Ley, Decreto, Acuerdo o Reglamento que relacionados con
el comercio exterior, fundamentan atribuciones del po-
der público, otorgan estímulos fiscales, establecen in-
centivos a la exportación, y otras que de alguna manera
apoyan esta actividad esencial al país.

Su contenido no agota el universo de disposiciones jurí-
dicas relacionadas con el comercio exterior; sino sólo-
aquellas que por su jerarquía y rango normativo, sirven
por así decirlo, como base a la estructura legislativa-
que en forma amplia y variada existe en nuestro país so-
bre esta materia.

Es pertinente a continuación hacer una breve reseña de la exposición de motivos, sobre la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, por ser esta la Carta Magna de donde emana la consideración legislativa en la materia que nos ocupa, al respecto tenemos -- que "...la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos", (73) es la base fundamental de toda estructura jurídica, política y social del Estado; corresponde en consecuencia a ella sentar los principios de legalidad de toda actividad, tanto de los sujetos como de los órganos del poder público.-Prohíbe la existencia de monopolios y eleva a la categoría de garantía individual el ejercicio libre del comercio sujetándole a las limitaciones que impongan los intereses de la sociedad.-El estado ejerce la facultad de Gobierno por conducto de los órganos Legislativo, Ejecutivo y Judicial, siendo competencia del Poder Ejecutivo y Legislativo regular a través de disposiciones de orden general lo relativo a la producción, al comercio y a la materia impositiva, así como a la defensa de los intereses económicos de la nación, conducir nuestras relaciones con el exterior y aprobar la celebración de Tratados Internacionales. El Poder Judicial garantiza el respeto a las garantías individuales establecidas y emanadas de los dos Poderes antes mencionados, la ob--

(73).-Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Diario Oficial del 5 de Febrero de 1917.

servancia de la Constitución y de las Leyes que de ella deriven, restituyendo el goce de los derechos legítimos. Es oportuno aclarar que dentro del ámbito constitucional existe en su Artículo 131 la posibilidad para que - el Estado asuma la responsabilidad relativa al Comercio Exterior del país, motivo por el cual nuestros Legisladores de la LIII Legislatura, han tenido a bien expedir mediante el Diario Oficial de la Federación de fecha 13 de Enero de 1987, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, misma que ha venido a asentar las bases para delinear estructuras, mecanismos y políticas a seguir, para que nuestro país pueda encontrar por medio - de sus exportaciones una fórmula más para tratar de solucionar la crisis por la que atraviesa, y cuyos resultados en caso de ser positivos podrían ser a largo plazo.

En seguida haremos también un comentario sobre la Ley - Reglamentaria del Artículo 28 Constitucional; apegada - al tema central que nos ocupa, "...la Ley Orgánica del Artículo 28° Constitucional en materia de Monopolios,"⁽⁷⁴⁾ determina el concepto de éste, como la concentración o acaparamiento industrial o comercial y cualesquiera - - otras situaciones deliberadas, que permitan a unas cuantas personas imponer los precios de artículos o servicios. La importación de mercancías que por las circunstancias propias a ellas permitan una competencia des-
(74).-Ley Orgánica del Artículo 28° Constitucional en -
materia de Monopolios. Diario Oficial del 31 de -
Agosto de 1934.

leal a la producción nacional, es considerada por la ley como acto tendiente a la monopolización del mercado y en consecuencia, queda prohibido y sujeto como toda otra situación que se encuentre dentro de los presupuestos del monopolio que la misma Ley define, a las medidas que el Ejecutivo Federal podrá tomar a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para impedir o neutralizar en su caso en beneficio general, el control que pretende ejercer por un sector reducido, de los precios en el mercado de bienes y servicios. Previene la posibilidad de estimular a la industria, mediante subsidios o franquicias y el establecimiento de prerrogativas a la industria nacional y el otorgamiento de apoyos a la exportación.

Si bien es cierto que en materia de comercio, la Ley Reglamentaria del Artículo 28º Constitucional, prohíbe la concentración de mercancías en manos de unos cuantos comerciantes, con fines especulativos en el mercado interno del país; también lo es que a contrario sensu, debería aplicarse también esta disposición, es decir cuando se trate de mercancías de exportación, éstas no deberían de ser acaparadas por unos cuantos comerciantes dedicados a la exportación, puesto que esto ocasionaría que las divisas adquiridas de tales exportaciones se concentrarían en unas cuantas manos, lo que

a su vez significaría que la riqueza generada quedara en manos de los grandes consorcios de exportación que por lo regular siempre son extranjeros. En esta disposición Reglamentaria se establecen excepciones a este principio como lo son, las empresas de servicios públicos concesionados que funcionan con tarifas establecidas oficialmente; las empresas de participación Estatal y las Entidades Públicas que adquieran artículos de consumo necesario o generalizado, obligándose a pagar directamente a los productores, precios mínimos de garantía.

En la misma forma que en el comentario anterior haremos lo propio con la Ley Orgánica del Banco de México, en lo relativo al tema que nos ocupa; el Banco de México en el desempeño de sus funciones reglamenta las atribuciones que le conciernen, "...relativas a la emisión y circulación de la moneda y los tipos de cambio de ésta, respecto a las del exterior",⁽⁷⁵⁾ Operando como Banco de reserva de las Instituciones de Crédito en el país y como Cámara de Compensación de todas éstas; participa en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo; revisa las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria; actúa como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito exter-

(75).-Ley Orgánica del Banco de México. Diario Oficial del 31 de Mayo de 1941.

no o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos; además interviene y funge como administrador en los diversos Fideicomisos creados para brindar apoyo a las exportaciones de nuestro país. La existencia de esta Institución queda justificada, dada su relevante actividad en el aspecto interno del país, así como en lo externo, ya que es el Organismo encargado de seguir las políticas monetarias que el Ejecutivo Federal tenga a bién dictar, pues al determinar los diferentes tipos de cambio de nuestra moneda con las de otros - - países, esta con ello estableciendo los parámetros indicadores para que los exportadores del país regulen - los precios a sus productos en el extranjero. Otra actividad relevante de este importante Organismo en relación con la actividad exportadora del país, lo es el - hecho de que crear Fideicomisos que brinden apoyo a - las exportaciones, lo cual es benéfico para el sector - exportador del país, ya que pueden adquirirse créditos tanto para la preexportación, así como para la exporta - ción misma, y también brindando asesoría en el finan - ciamiento de tales empréstitos. Durante el Gobierno - del General Plutarco Elías Calles (1924-1928), el 25 - de Agosto de 1925, fue creado el Banco de México, con el fin de realizar funciones de Banco Central. El General Calles, redujo el presupuesto de guerra, para em - prender obras de gran alcance, con el dinero que econo

mizó en guerra y en otros renglones de la Administración Pública, realizó el milagro increíble en aquellos tiempos y para aquellos presupuestos, de reunir lo necesario para fundar el Banco de México, único de Emisión y Central de redescuento. Apoyándose en esa base financiera, el General Calles reforma la Legislación Bancaria y modernizándola, haciendo que el sistema sirva para canalizar el dinero, hacia los productores y no para absorverles a éstos gran parte de sus utilidades en verdaderas operaciones de agio.

Atención especial merece el comentario que enseguida formularemos sobre nuestro Código de Comercio, por ser este Ordenamiento el encargado de regular en gran parte el presente trabajo que nos ocupa, "...el Código de Comercio", (76) define la naturaleza, calidad y características de las personas físicas y morales que en el Derecho Mexicano deben de señalarse como comerciantes, consigna las obligaciones comunes a éstos, tanto dedicados al tráfico de mercancías, como a la prestación de servicios relacionados con el comercio; regula los actos de comercio y los contratos mercantiles en general, especificando las características y condiciones bajo los que unos y otros se separan del Derecho Civil, para caer en la normatividad mercantil; señala el procedimiento convencional como preferente para dirimir -

(76).-Código de Comercio. Diario Oficial del 13 de Octubre de 1889.

las controversias que se deriven de los actos de comercio y establece en ausencia de éste, los trámites y requisitos del procedimiento judicial ordinario; establece el registro obligatorio de la calidad de comerciante; regula la comisión e intermediación mercantil y - sus diversas formas, así como la compraventa mercantil. Toda la actividad comercial del país queda regulada en nuestro Código de Comercio, es importante resaltar que a pesar de la antigüedad de este Código, ya quedaban - previstas situaciones a futuro y que en la actualidad resultan imprescindibles en toda actividad comercial, - tanto nacional como internacional, tal es el caso concreto de las controversias que surgen de una operación de comercio, en la que es común someter sus diferen- - cias al arbitraje de un Organismo previamente establecido para tal fin, como sucede a nivel nacional con la Procuraduría Federal del Consumidor, en cambio a nivel internacional existen en la mayor parte de países del mundo, Organismos creados exclusivamente para conocer - de las controversias derivadas de la actividad comer- - cial internacional, para lo cual ha sido pertinente - que la mayor parte de países hayan suscrito Convenios - y Tratados Internacionales sobre el reconocimiento y - ejecución de sentencias arbitrales en el extranjero.

Es de suma importancia hacer mención en el presente -

trabajo, a la Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos, motivo por lo cual nos hemos atrevido a formular el comentario siguiente, "...La Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos",⁽⁷⁷⁾ menciona las normas para regular el tráfico de mercaderías, bienes y efectos que se importan vigilando su paso a través de nuestras fronteras, así como con la intervención de las aduanas marítimas, fronterizas, las interiores y las establecidas en los Aeropuertos Internacionales que existen en el país; para este efecto establece asimismo la vigilancia necesaria para el exacto y cabal cumplimiento del pago de los impuestos de importación respectivos, dejando para el caso de las exportaciones a las oficinas correspondientes de otros países, el cobro de aranceles que causen las mercancías a su entrada en ellos. Igualmente esta Legislación comprende entre otros aspectos, el tráfico marítimo, aéreo, terrestre, postal y mixtos; las operaciones definitivas de importación y exportación temporales; importaciones y exportaciones especiales; el tráfico internacional de paso; la regulación de los depósitos fiscales; las aduanas interiores, las infracciones, los perímetros y zonas libres y finalmente las atribuciones de los agentes aduanales. Nuestra Ley Aduanera es la encargada de vigilar el cumplimiento del pago de los impuestos de importación, al mismo tiempo aplica las infraccio-

(77).-Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos.
Diario Oficial del 30 de Diciembre de 1981.

nes correspondientes con motivo de violaciones cometidas a la presente Ley, ya sea por nacionales o extranjeros, derivadas del tráfico internacional de mercaderías, y faculta a las autoridades aduaneras para confiscar los artículos extranjeros que traten de ser introducidos al país y que no reúnan los requisitos establecidos por esta Ley.

Es también importante conocer en su generalidad la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, por lo cual a continuación emitimos también el comentario siguiente, - -
"...la Ley de Navegación y Comercio Marítimo",⁽⁷⁸⁾ regula la navegación marítima y los aspectos Portuarios y sus maniobras conexas; establece ciertas normas de operación respecto de empresas navieras, y con relación a la navegación de los buques nacionales o extranjeros que surquen los mares o aguas mexicanas, así como ciertos actos y bienes relacionados con el Comercio Marítimo. Reconocen la libertad de los mares en los términos del Derecho Internacional vigente, así como de los Tratados Internacionales. Señala las condiciones para la matriculación y abanderamiento de los buques nacionales. Dispone la adopción de medidas por parte de las autoridades competentes, para impedir prácticas de competencia desleal de empresas extranjeras respecto de buques mexicanos y las que producen pa

(78).-Ley de Navegación y Comercio Marítimo. Diario Oficial del 28 y 29 de Diciembre de 1974.

ra aquellos casos en que las tarifas de fletes sean le
sivas al Comercio Exterior del país o a la Marina Mer-
cante Mexicana. Nuestra Ley de Navegación y Comercio
Marítimo, tiene su antecedente histórico, desde que -
por primera vez se trato de implantar una norma al res
pecto y fue precisamente Don José María Morelos y Pa-
vón, quien al haber fracasado la Junta de Zitacuaro, -
fue nombrado Jefe Representativo del Movimiento Insur
gente, formulando un documento denominado "Sentimien-
tos de la Nación", en el cual se encuentra plasmado su
pensamiento político y visionario, este documento se -
compone de 23 puntos básicos e importantes para el des
tino de nuestro país, este documento fue dictado por -
Morelos el 14 de Septiembre de 1813, en el que entre -
otras cosas trata en el punto 16 "que nuestros puertos
se franquen a las naciones extranjeras amigas, pero -
que éstas no se internen al reino por más amigas que -
sean, y sólo habrá puertos señalados para el efecto, -
prohibiendo el desembarque en todos los demás". Nues-
tro país cuenta con extensos litorales, bañados por -
aguas del Océano Pacífico y por el Atlántico, en conse-
cuencia la actividad portuaria del país debe ser de -
gran importancia, ya que con ello se tiene la infraes-
tructura necesaria para incrementar el Comercio Maríti
mo del país, es por lo tanto conveniente que con tal -
fin se impulse la creación de empresas navieras nacio-

nales; pues al ser principal preocupación del Gobierno Federal que se de prioridad a las exportaciones mexicanas, debe también tratarse todo lo relativo a ellas. Ya que al impulsar la creación de empresas Navieras Nacionales, esto significaría a futuro para el sector exportador de México un precio mucho más bajo en las tarifas de transportación marítima, pues en la actualidad se tiene que recurrir a empresas navieras extranjeras a quienes se tiene que pagar tarifas excesivamente altas.

Existe además de las disposiciones anteriores un Organismo dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que merece el comentario siguiente; "...la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior".⁽⁷⁹⁾ Funge como Organismo de consulta del Gobierno Federal en dicha materia. Los aranceles de aduanas -- constituyen las tablas de derechos a percibir sobre la importación, exportación o tránsito de mercaderías que un país establece de acuerdo con las necesidades de su producción y consumo; como instrumento de política son importantes en su carácter de fuentes de recaudación, -- de correctivos económicos y como parte misma de la política comercial. Se clasifican en aranceles de exportación, de importación y de tránsito. Los de exportación gravan el envío al extranjero de productos nacionales o

(79).-Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. Diario Oficial del 24 de Mayo de 1977.

nacionalizados. Los de tránsito imponen derechos a las mercancías que proceden de un país extranjero y que van con destino a otro. Los de importación son los que establecen derechos sobre bienes o productos que proceden de un país extranjero y que se destinan al consumo interno. Estos tributos son los que materialmente conforman lo que en política comercial se denominan aranceles de aduana y son los que tienen más incidencia e importancia en materia de comercio internacional.

Intimamente relacionada con la disposición anterior, comentaremos a continuación la Ley que se ocupa de reglamentar los impuestos a la exportación; "...la Ley del Impuesto General de Exportación"⁽⁸⁰⁾ contiene la clasificación arancelaria de los productos susceptibles de exportarse, siendo la misma consecuente con la política de fuente de apoyo a las exportaciones por parte del Gobierno Federal. Esta Ley en la gran mayoría de productos, los declara exentos de este impuesto, como un estímulo a la producción nacional para descubrir mercados internacionales, con el ánimo de incrementar las exportaciones y lograr una balanza comercial favorable para nuestro país.

Por otra parte, resulta interesante hacer un breve comentario sobre la actividad del Banco Nacional de Comercio

(80).-Ley del Impuesto General de Exportación. Diario Oficial del 23 de Diciembre de 1974.

cio Exterior; "...el Banco Nacional de Comercio Exterior"⁽⁸¹⁾ funge como institución de crédito de gobierno federal, creado para el fomento del comercio exterior de México, opera al mismo tiempo como banca de desarrollo y efectúa operaciones fiduciarias mediante apoyos crediticios promueve el comercio del país e impulsa exportaciones de productos nacionales; otorga recursos financieros para mejorar la capacidad instalada de la empresa productora y para obtención de volúmenes de oferta que respondan a requerimientos concretos de los mercados de exportación.

b).-LA COMISION PARA LA PROTECCION DEL COMERCIO EXTE---

ROR DE MEXICO (COMPROMEX): Este Organismo por su importancia en el comercio exterior de México, merece un comentario y un análisis más amplio que los anteriores. "...la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México"⁽⁸²⁾ fue creada por Decreto Presidencial en 1956, tiene por objeto intervenir a petición de parte, como órgano conciliador y arbitral, en las controversias de Comercio Internacional, cuando intervengan importadores o exportadores domiciliados en la República Mexicana.

Desde el año de 1959, la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, funcionaba adscrita al Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. hasta el 31 -

(81).-Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior. Diario Oficial del 20 de Enero de 1986.

(82).-Ley que crea una Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México. Diario Oficial de la Federación del 31 de diciembre de 1956.

de diciembre de 1970, fecha en que se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, mismo que asumió la adscripción de la Comisión referida; con fecha 27 de diciembre de 1985, por Decreto Presidencial desaparece el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y nuevamente las funciones de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México quedan adscritas al Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., lugar en el cual se le puede localizar actualmente, de acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 6o. Fracción XVI de la Ley Orgánica del Banco antes mencionado, publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de enero de 1986.

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, es un organismo colegiado integrado con Representantes del Sector Público y del Sector Privado; por el Sector Público participan representantes de las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial, de Relaciones Exteriores, de Hacienda y Crédito Público, de Agricultura y Recursos Hidráulicos y del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.; por el Sector Privado participan Representantes de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, de la Confederación de Cámaras Industriales, de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México y de la Asociación Nacio

nal de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, conoce como ha quedado dicho de las controversias que se susciten en las relaciones de Comercio Internacional, cuando algunas de las partes se encuentre domiciliada en la República Mexicana.

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, esta facultada para vigilar el exacto cumplimiento de las obligaciones contraídas por parte de importadores y exportadores, así como para evitar cualquier practica extraña a la ética comercial que pudiera perjudicar al comercio exterior o afectar la imagen de México en el extranjero; dentro del ámbito de la protección, esta capacitada además, para formular observaciones y proponer medidas a fin de simplificar las disposiciones en materia de comercio exterior o bien sugerir sanciones respecto a practicas que influyan desfavorablemente, signifiquen irregularidades u obstruyan el desarrollo y diversificación del comercio exterior de México, pudiendo comunicar a las autoridades correspondientes o en su caso dar vista al Ministerio Público, aquellos hechos o actos que a su juicio constituyan violaciones a las disposiciones legales o entrañen un delito que se persiga de oficio. El procedimiento de conciliación, se inicia des

de el momento en que un importador o exportador nacional o extranjero somete una reclamación a la consideración - de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior_ de México (COMPROMEX). Cuando las personas radiquen en el extranjero, pueden presentar su reclamación por con-- ducto de los Consejeros Comerciales acreditados en el ex tranjero o a través del Cuerpo Diplomático Mexicano, - - quienes la remitirán a la Comisión para que se avoque a su conocimiento. Al escrito que contenga la reclamación detallamos los hechos que la motiven, deberá acompañarse la documentación relativa que sirva de fundamento al de-- recho que se ejercite; analizada su procedencia, se le - notificará a la demandada, señalándose un plazo de acuer do con la ley de la materia, para que conteste lo que a su derecho e interés convenga, y si en los escritos res-- pectivos las partes no logran conciliar su controversia, se les citará a una Junta de Avenencia a la cual deberán asistir personalmente o por medio de legítimo represen-- tante, con el objeto de conciliar los intereses de las - partes, y en caso de obtenerse algún arreglo satisfacto-- rio, este se elevará a la categoría de laudo. En caso - de no llegar a un arreglo entre las partes, en la misma_ junta se les exhortará para que acepten y se sometan al arbitraje de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México.

Existiendo la aceptación y sometimiento al arbitraje de

la Comisión, las partes pueden ampliar sus respectivos escritos de quejas y contestación de la misma, así como exhibir las pruebas que a su derecho estimen pertinentes, con todos los elementos aportados por las partes, la Comisión dictará en conciencia un Laudo, absolviendo o condenando a la demandada en la reclamación comercial respectiva. Con fundamento en esas atribuciones, la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX) se convierte en un Tribunal idóneo, ante el que los importadores y exportadores nacionales y extranjeros, pueden acudir para resolver sus controversias en un acuerdo que asegure y persevere sus derechos.

En el Comercio Internacional, las contrataciones se vuelven paulatinamente más complejas de tal manera al originarse una controversia, muchas veces requieren ser analizadas por especialistas en esta materia. Esta especialización se encuentra en el Arbitraje Comercial Internacional, el cual pretende principalmente mantener las relaciones comerciales entre las partes contratantes, partiendo de las concesiones que mutuamente se otorgan la una a la otra.

Consecuentemente, por su importancia en las transacciones mercantiles, el Arbitraje Comercial Internacional es factible de preverse; por ello es recomendable in-

cluir en los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, una breve cláusula compromisoria, que serviría para someter cualquier controversia futura al conocimiento de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX). Los comentarios anteriores han surgido de la propia interpretación hecha a la Ley de la COMPROMEX.

c).-CREACION DEL INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR:

La existencia del Instituto Mexicano de Comercio Exterior ha sentado un precedente de gran relevancia en el comercio exterior del país, motivo por lo cual merece también un amplio comentario; "...el Instituto Mexicano de Comercio Exterior"⁽⁸³⁾ surge con motivo de las inquietudes recogidas de los diversos sectores productivos del país, mismas que enfatizaban dispersión en las Dependencias encargadas de la actividad productora de nuestras exportaciones, así como la relativa pasividad con que venían operando, originaron se presentara una iniciativa de ley por el Presidente de la República ante el Congreso de la Unión el 7 de diciembre de 1970, haciendo hincapié en la necesidad de ampliar nuestras exportaciones como elemento vital para financiar, sin ataduras la compra de tecnología y de maquinaria que todavía no se producía en el país, así como para compensar con el producto de nuestras ventas en el extranjero, la pérdida de divisas que significaba la fuga de dividendos, el pago de intere

(83).-Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación del 31 de diciembre de 1970.

ses y el costo de los conocimientos que requeríamos para seguir progresando.

Dentro de los considerandos, se hizo hincapié en que la política de desarrollo económico debería estar basada -- en el aprovechamiento racional de los recursos productivos del país, que la dinámica del desarrollo económico requería de crecientes magnitudes de divisas para satisfacer la demanda de importación de bienes de inversión, tecnología, materias primas y servicios; que el conducto más apropiado para obtener divisas era el comercio -- de exportación; que se deberían incrementar los ingresos por exportaciones al ritmo que exigía el desarrollo de la economía mexicana; la necesidad de fomentar la -- oferta mexicana tradicional, así como la de los productos manufacturados y semimanufacturados y propiciar así la creación de nuevos empleos; la necesidad de incrementar los servicios relacionados con la distribución y -- venta, de acuerdo con el desarrollo de la oferta exportable; que se requería de la orientación del gasto que el país realizaba por concepto de importación de mercancías y servicios; que el sector privado debería participar conjuntamente con el sector público en las tareas -- relacionadas con el comercio exterior; la conveniencia de evitar la dispersión de esfuerzos que pudiera haberen el país en materia de comercio exterior, y que la -- consecuencia de los objetivos antes enunciados reque---

rían el establecimiento de un organismo que operara con la flexibilidad y visión de conjunto, necesarias para hacer frente a las dinámicas y complejas condiciones -- del mercado mundial.

Quienes comparecieron ante los Diputados fueron los Secretarios de Industria y Comercio, y de Hacienda y Crédito Público; quienes aportaron elementos de juicio y ampliaron los considerandos de la iniciativa de ley, de tal manera que el 29 de diciembre del mismo mes y año se expidió el decreto correspondiente, creándose así el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, presidido por un Consejo de Administración, que está integrado por representantes de 7 Secretarías de Estado, 2 Instituciones Nacionales de Crédito y 4 Organismos del Sector Privado, una Comisión Ejecutiva y una Dirección General.

A continuación se menciona las causas que provocaron la creación del IMCE como nuevo instrumento de política económica en materia promocional de comercio exterior.

-Al concluir el período presidencial que corrió de 1964 a 1969, culminaron diversos procesos estructurales y legislativos que habían venido imperando básicamente desde 1964 el modelo de desarrollo con énfasis en la industrialización, orientada principalmente a la producción de satisfactores para el mercado interno y la sustitución

ción de importaciones.

-Durante el lapso indicado (1946-1969), se habían estado conformando varias entidades, cuyo principal objetivo era atender diversas fases de la función gubernamental relacionada con el comercio exterior.

Se significa particularmente en este orden la creación del Consejo Nacional de Comercio Exterior y sus reestructuraciones en mayo de 1965 y en junio de 1967, que tendía a coordinar las actividades de las Secretarías de Estado, organismos descentralizados e instituciones de crédito oficiales, cuyas actividades estuvieron relacionadas con el comercio exterior del país; bien en los rubros de fomento, apoyos o regulación del mismo.

-En el seno del Consejo Nacional de Comercio Exterior y dentro del Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, entre otras Dependencias del Sector Público, se habían venido insistiendo mediante análisis sobre comportamiento de la economía mexicana en relación al sector externo, que el creciente proceso de industrialización masiva estaba orientado casi en términos absolutos a servir al mercado nacional; y que los empresarios y productores carecían de experiencia e ignoraban las perspectivas que podían ofrecer los mercados extranjeros.

A partir de la segunda mitad de los años 50, y particularmente desde 1958 hasta 1963, el Banco Nacional de Comercio Exterior, en repetidas ocasiones hizo hincapié en la necesidad de impulsar las exportaciones mediante acciones promocionales y de mayor apoyo financiero, entre otros servicios que pudieran lograr mayor penetración del productor nacional en los mercados del exterior.

Por diversas exigencias de financiamiento y con el propósito de coadyuvar a la colocación de productos nacionales en el extranjero, dentro del propio Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., ahora Sociedad Nacional de Crédito, se crearon en el mencionado período el Departamento de Intercambio Compensado, la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, mismos que fijaban ciertas políticas y directrices, entre otras atribuciones, para los representantes comerciales en el extranjero, para cuyo acreditamiento había sido autorizado por el Banco Nacional de Comercio Exterior y por las Secretarías de Relaciones Exteriores, y de Hacienda y Crédito Público.

El Banco de México, en sus informes anuales sobre desempeño de la economía del país, había mencionado desde 1963, que era visible la necesidad de una mayor coordinación respecto a instrumentos de política comercial pa

ra estimular el comercio de exportación; y que se observaba insuficiencia del productor nacional para generar artículos competitivos en los mercados extranjeros, una de cuyas causas se encontraba en el desconocimiento de especificaciones técnicas y normas de calidad exigidas en el exterior, así como carencia de mecanismos experimentados en la comercialización internacional.

-Así pues, por las razones mencionadas se había venido tomando conciencia de la necesidad de buscar mecanismos que racionalizaran y coordinaran esfuerzos que el Ejecutivo Federal efectuaba para promover el comercio exterior del país.

Adicionalmente el proceso sustitutivo de importaciones insertó en nuestra política de desarrollo, entre otras causas, produjo crecientes recargos en la balanza comercial por la importación de bienes de capital.

Se había venido insistiendo desde 1965 en la necesidad de compensar el déficit mediante una política más agresiva de promoción de las exportaciones, tanto en el sector oficial como en los gremios de profesionales y en el sector privado.

En la campaña presidencial de 1969, entre los lineamientos de gobierno, se estudiaba la creación de un Instituto Nacional para la Protección de las Exportaciones, -

inspirada en la falta de coordinación respecto a acciones y políticas de promoción al comercio exterior; la carencia de entidades en los Estados de la República -- que orientaran a productores y comerciantes con respecto a la problemática del comercio exterior y los beneficios resultantes de la acción exportadora; a la carencia de canales de información en materia de tarifas, -- controles y tratamientos profesionales establecidos en países extranjeros; la carencia de mecanismos de asesoría y capacitación para la formación de exportadores para compensar el insuficiente esquema de comercializadoras experimentadas que requería el país; la dispersión de entidades y comisiones que sólo cubrían aspectos parciales relacionados con la promoción de las exportaciones, cuya agrupación en una entidad del sector público se hacía necesaria para vincular la promoción, la asesoría y la información en esta materia.

Por último, considerando la especialización que estas tareas exigían, y el dinamismo del que era menester dotar al instrumento o mecanismo que se encargará de tales funciones, se creyó imprescindible crear al Instituto Mexicano de Comercio Exterior, como un organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio.

El Instituto Mexicano de Comercio Exterior, fue creado como organismo descentralizado con personalidad jurídica propia y patrimonio también propio; como Entidad Paraestatal del Ejecutivo Federal adscrito al Sector Comercio, asignándole el objetivo sustancial de fungir como organismo de promoción al comercio exterior del país y coadyuvar en la coordinación de esfuerzos tendientes a su estimulación. A fin de cumplir la función de Asesoría y Apoyo al Sector Público y al Sector Privado en esta materia, e impulsar las exportaciones e inducir a la racionalización de las importaciones, queda dotado de un conjunto de atribuciones y facultades que le permiten instrumentar acciones tendientes a orientar la producción nacional para conformar volúmenes en cantidad y calidad competitiva en los mercados extranjeros, en los cuales actúa mediante mecanismos de promoción por conducto de sus oficinas de representación en el extranjero, las que con el carácter de Consejerías Comerciales, se integran a la misión diplomática respectiva de nuestro país. El Instituto asesora en la comercialización internacional y también promueve directamente en los mercados extranjeros mediante contactos con importadores y agencias comerciales, difundiendo oportunidades de mercados y a través de la participación que auspicia de productores y comerciantes nacionales en ferias y exposiciones en el extranjero. Presta en general una am-

plia y completa gama de servicios y asesoría a productores y exportadores en materia de comercio internacional.

En reunión de entidades del sector público y privado - celebrada el 6 de octubre de 1980, se integra la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior - (COMPEX), órgano creado para instrumentar medidas concretas de política de comercio exterior. Para ello entre otras acciones, la Comisión de manera fundamental se ha ocupado del diseño de instrumentos que componen el paquete integral de estímulos a las exportaciones. El Instituto Mexicano de Comercio Exterior apoyó y participó coordinadamente en los trabajos de esta Comisión.

Fatalmente el Ejecutivo Federal tuvo a bien expedir -- con fecha 27 de diciembre de 1985, un decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación, por medio del cual se abroga la Ley que crea al Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y disponiendo al mismo tiempo que las funciones que venía desempeñando éste, fueran trasladadas unas al Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. y otras a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Los anteriores comentarios han surgido a raíz de la interpretación hecha a la propia Ley que crea el Institu

to Mexicano de Comercio Exterior, así como de las experiencias vividas como servidor público dentro de este Organismo.

d).-EL INGRESO DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT): A continuación y con motivo del ya próximo ingreso de nuestro País al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, (GATT), también merece un análisis muy amplio que nos permita adentrarnos al conocimiento de su estructura. En la presente Administración Pública, con el objeto de hacer más eficaz el Comercio Exterior de México, tratando de encontrar un desarrollo integral, para superar la crisis -- que aqueja al país; el Ejecutivo Federal, ha tomado -- una determinación de trascendencia internacional, como es el hecho de llevar a cabo el ingreso de México al -- Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), por lo que ha sido necesario recurrir a un experto que conozca sobre este importantísimo Organismo Internacional y que a través de la siguiente transcripción nos ilustra con sus comentarios; "...este Organismo Internacional, tiene como principal finalidad la liberación del Comercio Internacional a través de los siguientes objetivos:-Igualdad de trato y de oportunidades, para todos los países en los Intercambios Comerciales.-Expansión del Comercio Mundial para que contribuya en la medida de lo posible, al desarrollo económico y al bie

nestar de todas las naciones.-Participación de todos los países en la discusión y solución de los problemas que afectan al comercio mundial".(84)

John H. Jackson, nos hace una breve reseña sobre la estructuración de este importantísimo Organismo Mundial, el GATT, tiene su sede en Ginebra, Suiza, y su operación se encuentra encomendada a un Director General y una Secretaría, en la que laboran unas 200 personas -- aproximadamente. El Organo Supremo lo constituye la Asamblea General de países miembros que suelen reunirse una vez al año, sus decisiones se toman por consenso o por votación. El GATT, cuenta con otros órganos importantes como son: El Consejo de Representantes, -- mismos que se reúnen unas seis veces al año y se ocupa de asuntos urgentes y de trámite cuando el GATT no esta en período de sesiones. Los Comités Permanentes, -- dedicados a la atención de problemas específicos. Los Comités especiales, dedicados a la atención de Asuntos Eventuales. Y el Centro de Comercio Internacional, administrado conjuntamente por el GATT y por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (UNC-TAD), con el fin primordial de ayudar a los países en desarrollo a incrementar sus exportaciones. Lo que en otros Organismos se denomina Asamblea General o Conferencia, en el GATT se le denomina Partes Contratantes;

(84).-John H. Jackson. World Trade And The Law of GATT. (traducción al español). Editorial I.M.C.E. México, D.F. 1985. Página 183.

en los que los representantes de los países miembros de
ben de reunirse en forma periódica.

Al comienzo de cada período de sesiones ordinarias los re-
representantes eligen, de entre ellos mismos, un Presi-
dente y tres Vicepresidentes, quienes ejercen sus fun-
ciones desde la clausura de dicho período de sesiones -
hasta la apertura del período ordinario siguiente.

Las funciones específicas que competen a las partes con-
tratantes no están recogidas en ninguna disposición y -
no están sujetas a ningún tipo de limitación. Pero pue-
den resumirse prácticamente sus funciones en tres gran-
des grupos:

-Interpretación del Acuerdo General

-Admisión de Nuevos Miembros y

-Aplicación del Acuerdo en circunstancias especiales y con-
cesión facultativa de excepciones a los países miem-
bros. Las partes Contratantes pueden eximir del cumpli-
miento de cualquier obligación contenida en el Acuerdo a
un País miembro que se encuentre en circunstancias es-
peciales.

El quórum se constituye por la mayoría simple, salvo --
aquellos casos en los cuales el Acuerdo General dispon-
ga otra cosa, las decisiones son adoptadas por mayoría a

de votos de los representantes presentes, cada representante tiene derecho a un solo voto.

En 1948, veintitrés países ratificaron el texto del GATT y aprobaron los términos del Protocolo. Los países miembros, integrantes están divididos en grupos, según su situación dentro del GATT:

-Países miembros de pleno derecho.

-Países en Régimen de Adhesión Provisional y

-Países a los que se aplicaba el Régimen GATT y se les sigue aplicando de hecho.

El Acuerdo General se encuentra abierto en términos generales a cualquier país, dispuesto a aceptar sus principios y a ajustar su política comercial a las normas del GATT. Como consecuencia de la aplicación del principio de la Cláusula de la Nación más Favorecida, todo país que forma parte del GATT, recibe en forma automática las concesiones arancelarias que las partes contratantes se habían otorgado con anterioridad.

Como pago por los beneficios obtenidos con su ingreso cualquier país que desee adherirse al Acuerdo General está obligado a ofrecer una contribución en forma de concesiones de sus propios aranceles, lo cual recibe el nombre de Derecho de Entrada o Derecho de Adhesión, y se determina mediante negociaciones entre el aspirante

a la adhesión y las partes contratantes, cuyas ventaj~~as~~ arancelarias ya consolidadas en el GATT puedan ser de interés para las exportaciones de ese país. El Derecho de Entrada se plasma en un Protocolo de Adhesión conforme al cual el gobierno del país adherente, con~~trae~~ las mismas obligaciones y derechos que los demás miembros del Acuerdo General. Sin embargo para que la admisión sea definitiva es necesario que las partes -- contratantes lo acepten por mayoría de dos tercios. Así el nuevo miembro adquiere, de hecho y de derecho, las mismas obligaciones y derechos que el resto de -- miembros de las partes contratantes.

El hecho de exigir una cuota de entrada, y el compromiso de respetar y cumplir las reglas contenidas en el - Acuerdo General, convierten al GATT en un club, más -- que en un organismo mejor estructurado como el Fondo - Monetario Internacional.

De acuerdo a los comentarios vertidos por John H. Jack~~son~~, para que un país se adhiere en forma definitiva - al GATT, es necesario cumplir con los siguientes requi~~si~~tos:

- La determinación del Derecho de Entrada.
- La decisión de aceptación de las Partes Contratantes, adoptadas por mayoría de dos tercios.

No existe ningún sistema que permita determinar automáticamente la cuota de entrada que satisfecerá el candidato al ingresar en el organismo, sino que se fija mediante negociaciones entre ese país y las Partes Contra tantes. Por dificultades surgidas en la propia negociación, o porque el país solicitante no este en condiciones de iniciar las conversaciones, estas se pueden prolongar, colocando al futuro miembro en una posición intermedia en su adhesión que en nada le beneficia. Si el país que presenta su solicitud al GATT no hace otracosa que declarar su intención de suscribir todos los Derechos y Obligaciones inherentes; el rango de miembro de pleno derecho no se llega a realizar automáticamente, sino que es necesario el mantener un período de negociaciones previas, durante los cuales el GATT continúa con sus trabajos, pueden llegar a afectar al futuro comercial de los países miembros. Por tal motivo, se da el hecho paradójico en que el país solicitante, mientras no se le conceda el Estatuto de Miembro de Pleno Derecho, no puede tomar parte en unas actividades cuyos resultados puedan implicar en una forma u otra, derechosy obligaciones que podrá estar obligado a suscribir pero que no existían en el momento de solicitar su adhesión.

El país solicitante negocia su cuota de entrada únicamente con aquellos países que así lo deseen, por estimar que las ventajas comerciales por ellos consolidadas

en el GATT, ofrecen algún interés para el comercio de exportación del país solicitante.

Por tanto, no hay razón para que los países miembros -- que no han solicitado la apertura de conversaciones, no puedan aplicar al país solicitante el tratamiento comercial del GATT, incluso antes de la adhesión de éste como miembro de pleno derecho.

Según el propio autor John H. Jackson, por lo anterior, fue necesario crear un estatuto intermedio que salvara los inconvenientes derivados de la aplicación rígida de los preceptos que, sobre la materia contiene el Acuerdo General, y así surgió el llamado Estatuto de Adhesión provisional, con la característica de ser temporal y renovable.

Cuando algunos países de Europa Oriental de estructura socialista se interesaron en el Acuerdo General, fue necesario establecer procedimientos especiales de adhesión, en virtud de las características peculiares de su política comercial, ya que evidentemente no tendría ningún sentido exigirles las mismas obligaciones que las establecidas por los países de economía diferente.

El GATT no interpone aparentemente obstáculo alguno para que el país que lo desee se separe del Acuerdo General, este requiere sólo una notificación por escrito, -

dirigida al Director General del GATT, lo que podrá ser efectiva a la expiración de los seis meses de haber recibido la notificación correspondiente; aunque el asunto no es tan sencillo como parece, la separación de un país del Acuerdo General implica el término de todas las obligaciones que se imponen al Gobierno del país -- que toma la decisión, este queda, en caso de retirarse, en libertad para modificar aranceles y las condiciones comerciales para los productos del exterior; sin embargo, también cesan sus derechos y obligaciones para con los demás, sobre todo sus derechos frente a las ventajas comerciales consolidadas por otros países, han sido muchos los países miembros que han amenazado con retirarse, cuando sus actitudes no son tomadas en cuenta, -- lo cierto es que a la hora de la verdad casi ningún país decide retirarse de este foro internacional para asuntos comerciales, por las graves consecuencias y riesgos que conlleva el retiro, una vez dentro de dicho Organismo.

C O N C L U S I O N E S

I.-Efectivamente la actividad de los comerciantes forma la materia jurídica conocida comunmente como De recho Mercantil. Cada país dentro de su esquema - legal interno establece las normas que estimó nece sarias o convenientes para regular esta actividad, dándose así la presencia de una diversidad de disposiciones que obviamente puede incidir reflejando sus disparidades en las negociaciones mismas o en los Contratos sobre Intercambio Internacional de - Mercaderías. Para comprender más ampliamente lo - que en un Contrato de Compraventa, fue necesario - recurrir a nuestra Legislación Civil.

II.-Por su relevancia y funcionabilidad, hemos observado que el Contrato de Compraventa Mercantil existía desde la antigüedad, concretizándose éste a la entrega de la cosa misma, sin transmitirse la propiedad; al pasar el tiempo esta figura jurídica -- fue perfeccionándose al grado tal, que en Francia por primera vez empezó a ser aplicado como negocio traslativo de dominio. De ahí que en la época con temporánea ya tenga un concepto más preciso que im plique los derechos y obligaciones tanto del vendedor como del comprador.

III.-La fluidez que requiere el comercio internacional y la necesidad de su facilitación han llevado desde tiempo atrás a propugnar incluso por la unificación internacional del Derecho Mercantil. Los Organismos Internacionales han formulado y propuuesto proyectos de leyes uniformes en la materia de las Compraventas Internacionales de Mercaderias, que no han llegado a concretarse con la aprobación final de los países y obviamente su incorporación a los esquemas legislativos internos.

IV.-Los usos y costumbres han venido haciendo que el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderias, llamados INCOTERMS '53-'80, sean utilizados mundialmente en las transacciones del Comercio internacional, siendo una necesidad en la actualidad que queden estipuladas las obligaciones y derechos tanto de vendedores como de compradores. Por lo cual nuestro país no debe quedar al margen en la reglamentación y observancia de estos documentos tan importantes, sobre todo cuando el exportar es un imperativo necesario para México. Es pertinente reconocer que los exportadores e importadores mexicanos seguirán teniendo infinidad de problemas, mientras no cuenten con un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, ya -

que este documento viene a ser el instrumento legal idóneo que les daría la seguridad jurídica en la realización de sus operaciones de Comercio Internacional.

V.-El Ejecutivo Federal en su intento por llevar a cabo una reestructuración en los mecanismos reguladores de Comercio Exterior, ha tenido a bien -- dictar diversas disposiciones al respecto, entre otras las que mas sobresalen son, el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la desaparición del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), la primera disposición de gran importancia nacional e internacional y la segunda de suma trascendencia interna.

VI.-Es en la actualidad un imperativo necesario para México, contar con una Secretaría de Comercio Exterior que venga a ser la institución reguladora en todos los aspectos de la actividad exportadora del país en general, siendo por lo tanto la solución que por muchos años ha estado esperando el sector exportador y el pueblo mismo de México, en el cual desde luego quedarían involucrados para su impulso y desarrollo tanto la pequeña como mediana industria, y desde luego todos los sectores

productivos del país en sus respectivas tareas, para lograr tales propósitos y llegar a obtener el éxito deseado y poder encontrar el pleno desarrollo económico y social, es necesario que nuestro país se organice en esta materia, lo cual lo puede hacer a través de la creación de una Secretaría de Comercio Exterior.

VII.-Si bien es cierto que el Gobierno Federal se encuentra haciendo esfuerzos para reestructurar los mecanismos reguladores del Comercio Exterior, también lo es que debe preocuparse por la seguridad jurídica de los exportadores nacionales, y la única forma de lograrlo será legislando más a conciencia en esta materia, así como suscribiendo -- Convenios y Tratados Internacionales con países idóneos, no sólo en el campo del Comercio Internacional, sino que también en el campo de la transferencia de tecnología, pues como es bien sabido México no cuenta con una tecnología bien definida en sus productos de exportación, lo cual ocasiona que éstos no sean competitivos en el Mercado Internacional, este sería tal vez el paso más importante que le haría falta a nuestro país para poder conquistar los mercados extranjeros, tal como lo han hecho países como Japón, Alemania y otros.

VIII.-Sin embargo, mientras se logran los objetivos señalados, es conveniente que por lo pronto el Gobierno Federal procure brindar una protección más efectiva a los Exportadores Nacionales, a través del Instrumento Jurídico que salvaguarda los intereses de los mismos, y en el que se plasmarían derechos y obligaciones de las partes contratantes, pues de lo contrario nuestros compatriotas dedicados a la actividad exportadora seguirán teniendo problemas por no contar con este documento tan importante como lo es el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.

IX.-No obstante que el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, ha sido difundido por algunos Organismos Internacionales, en nuestro país son completamente desconocidos, lo cual ha originado que el 80% de los exportadores mexicanos tropiecen con problemas de tipo legal, por no tener definidos los conceptos, así como los derechos y obligaciones tanto del comprador como del vendedor, pues en la actualidad tratan de celebrar sus exportaciones o importaciones con un simple pedido en firme o con una simple factura de los productos, como si se tratara de una operación comercial interna, lo cual también es válido, pero ca-

recen de la seguridad jurídica que sólo el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías puede brindar a las partes contratantes.

B I B L I O G R A F I A

- Sánchez Medal Ramón.-De los Contratos Civiles. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 6a. Edición.
- Moto Salazar Efraín.-Elementos de Derecho. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 11a. Edición.
- Rojina Villegas Rafael.-Compendio de Derecho Civil, - Tomo II. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 12a. Edición.
- Gutiérrez y González Ernesto.-Derecho Civil. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 8a. Edición.
- Borja Soriano Manuel.-Teoria General de las Obligaciones. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 9a. Edición.
- Malagarriga Carlos.-Tratado Elemental de Derecho Comercial. Buenos Aires, Argentina. 4a. Edición.
- Mantilla Molina Roberto.-Derecho Mercantil. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 4a. Edición.
- Petit Eugene.-Tratado Elemental de Derecho Romano. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 9a. Edición.
- Olvera de Luna Omar.-Contratos Mercantiles. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1a. Edición.
- Martínez y Flores Miguel.-De los Contratos Civiles. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1a. Edición.
- Díaz Bravo Arturo.-Contratos Mercantiles. Editorial Harla, S.A. México, D.F. 2a. Edición.
- Witker Jorge y Péreznieto Leonel.-Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México. Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior. México, D.F. 2a. Edición.
- Barrera Graf Jorge.-Derecho Mercantil. Editorial UNAM. México, D.F. 1a. Edición.
- John H. Jackson.-World Trade and the Law of GATT. Editorial I.M.C.E. México, D.F. 1a. Edición.

LEGISLACION

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1980. 20a Edición.
- Ley Orgánica del Artículo 28 Constitucional en materia de Monopolios. Editorial Andrade, S.A. México, D.F. - 1981. 15a. Edición.
- Código Civil para el Distrito Federal. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1986. 32a Edición.
- Código de Comercio. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1986. 43a Edición.
- Ley Orgánica del Banco de México. Editorial Andrade, - S.A. México, D.F. 1985. 15a Edición.
- Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial Andrade, S.A. México, D.F. 1983. 15a. Edición.
- Ley de Navegación y Comercio Marítimo. Editorial Porrúa, S.A. México, D.F. 1986. 43a Edición.
- Ley del Impuesto General de Exportación. Editorial Andrade, S.A. México, D.F. 1983. 15a Edición.
- Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación. México, D.F. 1986.
- Ley que crea una Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México. Diario Oficial de la Federación. México, D.F. 1956.
- Ley que crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Diario Oficial de la Federación. México, D.F. - 1970.

REVISTAS Y FOLLETOS

- Folleto Informativo del Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Editorial Talleres Gráficos de la Nación México, D.F. 1981. 8a. Edición.