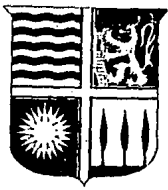


318509

16
29

DUCT ET DOCE



UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESCUELA DE DERECHO

Con Estudios Incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México
1984 - 1989

UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS
SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS
ADOPTADA EN VIENA, AUSTRIA EL 11 DE ABRIL DE 1980, EL CODIGO CIVIL
PARA EL DISTRITO FEDERAL Y EL CODIGO DE COMERCIO.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
Licenciado en Derecho
P R E S E N T A
ARACELI PIZA DUARTE

Asesor de Tesis: Lic. Fidel Carlos Corta Cue

MEXICO, D. F.

1990



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.

INDICE

"ANALISIS COMPARATIVO ENTRE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS
CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS ADOPTADA EN
AUSTRIA VIENA, EL 11 DE ABRIL DE 1980, EL CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL Y
EL CODIGO DE COMERCIO."

INTRODUCCION	1
<u>CAPITULO PRIMERO</u> <u>CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO</u>	
1.- CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO.	1
2.- EVOLUCION HISTORICA DE LOS CONFLICTOS DE LEYES EN EL ESPACIO	9
A.- GRECIA	9
B.- ROMA	10
C.- ESCUELAS DEL DERECHO ANTIGUO	11
1C.- ESCUELA ITALIANA ANTIGUA	12
A.- LOS GLOSADORES	12
B.- LOS POSTGLOSADORES	14
2C.- ESCUELA FRANCESA ANTIGUA	18
A.- CHARLES DUMOLIN	19
B.- BERTRAND D'ARGENTRE	21

3C.- TEORIA HOLANDESA DE LA CORTESIA	23
D.- TEORIAS MODERNAS	25
1D.- ESCUELA DE SAVIGNY	31
2D.- ESCUELA DE PILLET	33
3.- EL CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO Y EL DERECHO MEXICANO	35
4.- EL CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO, LOS TRATADOS INTERNACIONALES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	41

CAPITULO SEGUNDO

EL COMERCIO Y LA UNIFICACION DE LAS LEGISLACIONES EN MATERIA MERCANTIL

1.- EVOLUCION DEL COMERCIO Y DE LA UNIFICACION DE LAS LEGISLACIONES EN MATERIA MERCANTIL	45
A.- TRUEQUE	48
B.- INTERCAMBIO POR MEDIO DE BIENES CON VALOR COMUN	49
C.- ETAPA MONETARIA	49
D.- ETAPA DE CREDITO	51
E.- NACIMIENTO DEL DERECHO MERCANTIL, CODIFICACION Y UNIFICACION LEGISLATIVA	52
F.- LA REGLAMENTACION UNIFORME DE LAS COMPRAVENTAS	87
G.- LAS VENTAS INTERNACIONALES DE MERCADERIAS EN LATINOAMERICA	90

CAPITULO TERCERO

1.- ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, ADOPTADA EN VIENA AUSTRIA, EL 11 DE ABRIL DE 1980, EL CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL Y EL CODIGO DE COMERCIO.	94
A.- DISPOSICIONES GENERALES	95
B.- FORMA	98
C.- REGLAS SOBRE LA FORMACION DE LOS CONTRATOS	99
1C.- DE LA OFERTA	99
D.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	104
1D.- LUGAR DE ENTREGA DE LAS MERCADERIAS Y DOCUMENTOS	107
2D.- FECHA DE ENTREGA	109
3D.- COSA QUE DEBE ENTREGARSE	113
E.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	129
F.- INCUMPLIMIENTO Y ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	136
G.- EFECTOS DE LA RESCISION Y DEL CUMPLIMIENTO FORZOSO	151
H.- INDEMNIZACION DE DAÑOS Y PERJUICIOS	152
I.- TRASMISION DEL RIESGO	156
J.- CONSERVACION DE LAS MERCADERIAS	160
<u>CONCLUSIONES</u>	163

<u>APENDICE "A" TEXTO DE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, ADOPTADA EN VIENA, AUSTRIA, EL 11 DE ABRIL DE 1980,</u>	173
<u>APENDICE "B" FORMATO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA</u>	216
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	223

INTRODUCCION.

He seleccionado el presente tema, debido a la gran importancia que han alcanzado en la actualidad las operaciones internacionales de comercio, y considerando que la apertura de las fronteras y consecuentemente la apertura comercial de los diversos Estados que componen la comunidad internacional, hace necesario simplificar, unificar criterios y proponer soluciones a los problemas que ésto representa en el ámbito legal, labor propia de los abogados.

A continuación estableceré la estructura guardada para la realización del presente trabajo de investigación, así como una pequeña justificación de la misma.

El Primer Capítulo, contiene una breve explicación acerca del Conflicto de Leyes en el Espacio, materia ligada a los problemas suscitados en el tráfico mercantil internacional, debido a que en éste tipo de operaciones, las partes contratantes se encuentran sujetas a regímenes jurídicos diversos.

Dichos problemas se presentan, por el desconocimiento de las leyes extranjeras, la diversidad de interpretaciones que a un mismo término o institución se le otorgan en los diferentes países, y el problema en la determinación de la ley aplicable para la formalización de una operación, para la ejecución de la misma y por último las normas aplicables para la solución de un conflicto de tal naturaleza.

El Capítulo Segundo presenta una pequeña reseña acerca de la evolución tanto del comercio, como de la unificación de las leyes a nivel internacional, lo cual es un avance importante en el mundo del derecho, ya que al unificar las legislaciones por medio de

tratados o convenciones internacionales y crear una en común, se logra una armonía internacional, a través de grandes jornadas de trabajo de los representantes de los países participantes, al intentar incluir en una misma legislación todos aquellos principios e instituciones de sus legislaciones internas.

Por otro lado, la unificación legislativa conlleva un beneficio para los nacionales de diversos Estados, al poder sujetar sus operaciones a dichas convenciones, logrando con ello, un mayor grado de seguridad jurídica en las mismas.

Para el logro del beneficio establecido en el párrafo que antecede es necesario, dar a conocer dichas Convenciones y las ventajas de sujetar sus operaciones a las mismas, ya que como es sabido, la labor de un abogado al elaborar un contrato o formalizar una operación, es el establecer todas aquellas protecciones necesarias que aseguren el cumplimiento de la misma, objetivo que se facilita en gran medida al adecuarlas a un ordenamiento de tipo internacional, el cual permite a las partes el conocimiento de su contenido obligacional correspondiente y de sus efectos.

El Tercer Capítulo contiene un estudio comparativo entre la Convención de Viena relativa a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, el Código Civil para el Distrito Federal y el Código de Comercio, aún cuando incluya algunos artículos y preceptos de otras legislaciones mexicanas que guardan relación con el tema.

La importancia que representa la realización del presente estudio comparativo, es el análisis de las semejanzas y diferencias existentes entre dicha Convención y nuestra legislación interna, con la finalidad de determinar la conveniencia o no de sujetar nuestras operaciones mercantiles internacionales a la misma.

Para culminar el presente estudio, propongo un modelo de contrato de compraventa adecuado a los preceptos y parámetros contenidos en la Convención objeto del presente estudio.

Cabe aclarar que este formato contempla reglas generales y no cuestiones específicas que serían materia en forma individual en cada contratación, sin embargo desde mi particular punto de vista tiene los elementos básicos que este tipo de contratos debe contener.

Finalmente en mis conclusiones puntualizaré algunos aspectos de reforma legislativa que propongo se podrían llevar a cabo dentro de nuestros diversos ordenamientos.

CAPITULO PRIMERO CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO

1. CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO.

Las sociedades evolucionan a través del tiempo, cambiando la vida no sólo dentro de un grupo social determinado, sino también de un grupo social a otro.

Algunos de los signos observables de esta evolución o este cambio, se reflejan en los productos culturales de cada grupo, siendo el Derecho uno de estos productos, suele ser diferente la conceptualización que se hace de las diferentes instituciones sociales que ha de regular.

Normalmente, los grupos sociales llevan a cabo sus actividades en un espacio geográfico determinado; sin embargo, algunas de esas actividades suelen efectuarse fuera de dicho espacio.

Debido a las diferentes regulaciones jurídicas de las instituciones en cada grupo, y el afán de obtener un mínimo posible de seguridad, de certeza, de igualdad, de equidad y de libertad, resulta indispensable lograr el establecimiento de ciertas bases que lo posibiliten.

Conforme han evolucionado las sociedades, el tráfico ente ellas se ha incrementado y han surgido diferentes técnicas para la solución de problemas que de ese hecho se derivan.

Todo sistema jurídico está delimitado por las fronteras del Estado que le dió vida, la ley se aplica únicamente en el territorio sujeto a la soberanía del poder público que lo creó, y tiene un ámbito de vigencia espacial.

Pero puede darse el caso, en que por la existencia de ciertos elementos de conexión entre la hipótesis legal de la norma jurídica de un Estado y una situación de hecho que reúne los elementos previstos en esa regla jurídica, se de lugar a una extensión extraterritorial de la misma, la cual rebasará los límites territoriales del sistema a que pertenece, y se aplicará en otro Estado. Situación que se presenta continuamente en los actos jurídicos efectuados entre personas pertenecientes a diferentes sistemas jurídicos.

La posibilidad de aplicación extraterritorial de la norma jurídica presenta dos aspectos: uno activo, cuando la norma jurídica de un Estado penetra, con vigencia indiscutible, en el territorio de una entidad estatal diversa; y pasivo, cuando un Estado sin sentir afectada su soberanía permite la introducción de una norma extranjera a su sistema jurídico.

Un Estado que se oponga a la aplicación de la norma extranjera dentro de su territorio o viceversa, se aislará jurídica y económicamente de los demás países.

Los diferentes Estados no pueden bastarse a si mismos, ya que entre ellos surgen innumerables relaciones nacidas de la misma convivencia, y de las exigencias materiales que sólo el contacto con otros pueblos satisface; Es por esto, que todo país requiere del comercio internacional, en el cual al realizarse el intercambio de satisfactores entre naciones hay necesidad de instaurar relaciones jurídicas entre

sujetos de países distintos, lo que traerá como consecuencia la coexistencia, o existencia simultánea en el tiempo, de legislaciones diferentes aplicables al caso concreto, provocando problemas de elección entre normas jurídicas pertenecientes a Estados disímbolos.

Lo anterior implica, que las leyes de un país pueden aplicarse en determinados casos, aún fuera del territorio de éste; y que en ciertos casos y de forma recíproca, las leyes extranjeras puedan aplicarse dentro del territorio del mismo.

El Derecho Internacional Privado tiene por objeto determinar la norma jurídica aplicable para los casos de vigencia simultánea de normas jurídicas de más de un Estado para un caso concreto, en el entendido de que la situación concreta está conectada con las normas jurídicas de los Estados a seleccionar.

En estos casos, nos encontramos con una situación concreta, la cual, por razón del lugar del nacimiento de la misma, el de ejecución o bien por la nacionalidad de las partes que intervienen, puede regirse por sistemas jurídicos de diversos países, los cuales cuentan con razones suficientes para considerar la aplicación de cada uno de ellos, como la acertada.

Las normas del Derecho Internacional Privado son normas formales, en oposición a materiales, son también llamadas normas conflictuales, que se concretan a señalar la norma jurídica competente o aplicable para regir una situación específica. A estas últimas normas, se les denomina normas sustantivas o materiales.

En otros términos, la norma conflictual es la norma indicadora de la disposición competente o aplicable ante un conflicto de leyes, y la norma material o sustantiva es la que establece la conducta a seguir en la situación concreta.

La norma sustantiva aplicable viene a ser la elegida por la norma conflictual, entre aquellas normas sustantivas que coincidieron en la pretensión de regir una sola situación concreta.

Mientras no se resuelva el conflicto, lo único que existe es una relación humana, imprecisa y ambigua en cuanto al alcance de los derechos y obligaciones de las partes que intervienen, y la relación jurídica como tal, sólo podrá determinarse cuando se elija la legislación destinada a regular aquella situación concreta.

El conflicto de leyes supone la convergencia, el choque, el antagonismo, la simultaneidad de vigencia de leyes de dos o más Estados, que se pretende rijan una sola situación concreta, pero éste en realidad surge, cuando un Estado permite la aplicación de la norma jurídica extranjera.

Es evidente que la ley mexicana no se aplica fuera del territorio mexicano, ni la ley extranjera se aplica en el territorio nacional, sino en el caso que la ley interna lo determina.

El conflicto de leyes tiene como presupuesto que se permita la aplicación de leyes extranjeras a situaciones ocurridas en el propio territorio. Debo aclarar que con este principio no existe pérdida de la soberanía de los Estados, ya que éstos últimos en ningún caso pretenden legislar en territorio extranjero sino, solamente, que sus normas

jurídicas produzcan efectos bajo la condición de que los Estados receptores les permitan aplicabilidad de sus leyes sin menoscabo de su soberanía.

Cuando una ley extranjera se aplica dentro del territorio de un Estado, no es en virtud de la autoridad de esta ley extranjera, sino de la voluntad del legislador de aquel.

En consecuencia de lo anterior, no existe supremacía de un Estado sobre otro cuando este último permite la aplicación de la ley del primero para la resolución de un conflicto, no se merma en ningún caso su soberanía, al requerirse para dicha aplicación el consentimiento del segundo, confirmando con esto su soberanía.

Los conflictos de leyes en el espacio pueden ser de los siguientes tipos: (1)

-Conflictos Interprovinciales, que son aquellos que nacen dentro de los Estados, cuando la legislación interna no es uniforme, coexistiendo varias legislaciones.

-Conflictos Intercoloniales, surgen entre las leyes de la Metrópoli y las leyes de las Colonias.

-Conflictos de Anexión, son los derivados de una anexión territorial, en los que, se suscita la simultaneidad de vigencia respecto de una situación concreta entre la ley del Estado anexante y la ley del país al que pertenecía el territorio anexado.

(1) ARELLANO GARCÍA, Carlos. "DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO" Editorial Porrúa, S.A., Octava Edición, México 1986, P. 577 y Ss.

-Conflictos Internacionales, estos se producen, entre leyes de Estados independientes los unos de los otros, leyes provenientes de soberanías diversas y que únicamente podrán ser aplicadas en un Estado cuando éste lo crea conveniente.

En este tipo de conflictos no existe autoridad superior que asegure en los diversos países una solución uniforme de los conflictos, ni un tribunal supranacional al que se sometan los interesados en la solución del mismo, ni una norma jurídica superior a las normas jurídicas en conflicto que tenga una mayor validez para los Estados cuyas normas entraron en colisión. Por lo anterior se puede decir que existen dos clases de conflictos: los de competencia judicial y los de competencia legislativa.

Cada Estado tiene reglas propias de solución de conflictos en sus legislaciones internas, cada Estado tiene su sistema nacional de Derecho Internacional Privado, en donde se establece de qué forma se van a solucionar los conflictos de leyes en el espacio, dentro de límites compatibles con el espíritu de la comunidad internacional.

De lo anterior se puede desprender en cuanto al carácter nacional de las reglas de conflicto que:

1.- Hay tantos Derechos Internacionales Privados como países existen en el mundo.

2.- La solución de un conflicto de leyes variará de un país a otro.

3.- Respecto de un solo conflicto, en dos Estados se pueden obtener soluciones diversas.

La situación de que cada país posea su propio sistema de Derecho Internacional Privado, puede dar lugar a dos clases de conflictos: (2)

- Conflictos con carácter positivo, uno de los países reivindica la competencia para su propia ley. En este caso, en que el conflicto es positivo, la ley de cada uno de los dos países, lejos de abdicar en provecho de la otra, entiende que la competencia le corresponde totalmente.

- Conflictos con carácter negativo, ninguna de las dos leyes reivindica para sí la competencia.

El conflicto positivo es el característico del Derecho Internacional Privado, ya que en él, se pretende la aplicación de dos o más normas jurídicas de Estados diversos a una sola situación concreta, por lo que debe elegirse a una de esas normas para la solución del conflicto, puesto que no es posible darle aplicabilidad a las normas de forma simultánea.

En los conflictos negativos la norma jurídica de un estado, norma conflictual, juzga aplicable la norma jurídica de un Estado diverso. De igual forma, la norma conflictual de el Estado diverso considera que la norma aplicable no es su norma nacional sustantiva, sino considera que la norma material aplicable es la norma jurídica de un tercer Estado o la del mismo Estado mencionado en primer término.

(2) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 584

A lo largo de la historia se han tratado de dar fórmulas para la solución del conflicto de leyes en el espacio, en base a diversas corrientes doctrinales que se resumen en tres grandes grupos:

- Territorialidad absoluta. Esta corriente se caracteriza por excluir la aplicación de la norma jurídica extranjera y de aplicar con exclusividad la norma jurídica nacional, como dije anteriormente en mi opinión la aplicación de este sistema tendría como consecuencia el aislamiento del país en el ámbito internacional y en el comercio particularmente, y dificultaría las relaciones interestatales.

- Extraterritorialidad absoluta. En ésta se estima que las leyes están destinadas a regir a la persona, y por ello ha de seguirla a todas partes y en todos los casos.

- Mixta. Esta tercera corriente se caracteriza por la aplicación territorial de unas normas y la extraterritorialidad de otras. La territorialidad y la extraterritorialidad no son absolutas, se pretende un equilibrio entre estas, la cual podría en base a lineamientos determinados facilitar las relaciones internacionales.

2. EVOLUCION HISTORICA DE LOS CONFLICTOS DE LEYES EN EL ESPACIO.

La evolución histórica de los conflictos de leyes en el espacio, la dividiré en los siguientes puntos:

- Grecia
- Roma
- Las escuelas del derecho antiguo
- Las teorías Modernas

A. GRECIA.

Debido a la existencia de numerosos pequeños Estados pertenecientes al imperio griego, con legislación diversa, y a la circulación de personas y mercancías entre ellos, se plantearon varios casos en los que se daba la posibilidad de aplicar simultáneamente leyes diferentes. Tal es el caso planteado por Isócrates en un discurso conocido con el nombre de la Enginéctica, donde en un proceso realizado en Egine sobre la validez de un testamento de un difunto extranjero domiciliado en esta ciudad, se refiere a las leyes sucesoriales de diferentes Estados susceptibles de ser aplicadas: la de la celebración del acto, la ley del último domicilio del difunto, la ley nacional del testador y la ley de la ciudad, donde el heredero era residente. (3)

(3) PEREZNIETO CASTRO, Leonel. "DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO", Editorial Harla, S.A. de C.V., Tercera Edición, México, 1984. P. 52

B. ROMA

En mi opinión, en Roma si podemos encontrar algunos antecedentes de conflictos de leyes en el espacio, que aunque no fueron de índole internacional, son de importancia.

En Roma al lado del *ius civile*, que era el Derecho de la ciudad, existía el *ius gentium*, que era el Derecho común a todo el Imperio, y que fue creado por el pretor peregrino en uso de la facultad que se le concedió para juzgar fuera del *ius civile*.

El cargo del pretor peregrino se creó para conocer los conflictos en que intervinieran quienes no tenían la calidad de ciudadanos, pues para éstos existía el pretor citadino o urbano.

Al existir la vigencia simultánea de legislaciones regidas aparentemente por el principio de la personalidad de las leyes, se presentaron problemas para determinar la aplicación de las mismas, los cuales se resolvían mediante reglas expresas.

Los pueblos germanos al invadir el Imperio Romano en el siglo V, implantaron el régimen de personalidad, al permitir que los vencidos siguieran conservando sus leyes, las romanas, en tanto que ellos se regían por su propio Derecho, el germánico, especial de cada uno de los pueblos invasores (visigodos, ostrogodos, etc.).

Tal régimen de la personalidad de las leyes fue cambiando cinco siglos después por el régimen de la territorialidad, cuando en la Edad Media surgió el feudalismo,

originado por el apoderamiento que de grandes extensiones territoriales realizaron los señores feudales para asentar en ellas sus feudos.

Fácilmente se explica este cambio de régimen de la personalidad por el de la territorialidad, si se tiene en cuenta que cada feudo constituía una soberanía especial, cerrada, en que no se concebía que las leyes de un feudo pudieran aplicarse en otro feudo distinto.

Como consecuencia de que, a pesar de la imposición del nuevo régimen el Derecho Romano no había desaparecido, surgió el problema de saber qué valor tenía ese Derecho frente al Derecho propio de cada feudo, situación que se complicó cuando florecieron, principalmente en lo que hoy es Italia, las ciudades en forma de municipios laicos o pequeñas repúblicas, con las necesarias relaciones comerciales y de todo orden entre sí, entre sus habitantes en lo particular, y los consiguientes conflictos de leyes originados por la diversidad de éstas.

C. ESCUELAS DEL DERECHO ANTIGUO

Las escuelas del derecho antiguo son:

- 1.- La Escuela Italiana Antigua (siglo XIV),
- 2.- La Escuela Francesa Antigua (siglo XVI),
- 3.- La Escuela Holandesa Antigua (siglo XVII).

1C.- ESCUELA ITALIANA ANTIGUA

A. LOS GLOSADORES.

En la decadencia del Imperio Romano de Occidente, éste fue invadido por los bárbaros, pero los vencedores respetaron la ley de los vencidos, cada pueblo conservó su organización judicial y su legislación, dentro de un sistema de personalidad en el derecho. (4)

Para facilitar esta situación los reyes bárbaros mandaron redactar para estas naciones las costumbres de sus países, haciendo componer para sus súbditos romanos colecciones de reglas tomadas del Derecho Romano, lo que permitió la sobrevivencia de dicho derecho a la conquista del Imperio de Occidente, y que éste se extendiera y practicara aún en el período oscuro de la Edad Media.

Entre los que estudiaron el Derecho Romano destaca la escuela de los glosadores.

Los glosadores estudiaron el Derecho Romano conforme a las colecciones de Justiniano, cuyo conjunto toma el nombre de Corpus Juris Civilis.

Los glosadores interpretaron dichos textos, comentándolos y añadiendo notas marginales o interlineales, llamadas glosas, de donde proviene el nombre de glosadores.

(4) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 588

En el siglo XIII ya no crean más notas y se dedican a coleccionar las de sus antecesores.

Los autores más importantes de esta época fueron Aldricus y Accursio, quienes contemplaron en sus estudios de forma expresa el conflicto de leyes en el espacio, procurando dar solución a los problemas planteados. (5)

En la glosa de Aldricus, éste autor se plantea la interrogante, acerca de lo que debe hacer el juzgador cuando ante él se presentan a litigar hombres sujetos a distintas normas jurídicas (costumbres).

La respuesta de Aldricus consistió en que el juez debería de aplicar la costumbre más útil o mejor, con lo cual da posibilidad a la aplicación de una costumbre extraterritorial.

A Accursio, se le atribuye el haber dado origen al estudio de los conflictos de leyes, tratando de determinar los límites del Imperio Romano, y disertando acerca del ámbito espacial de aplicación de las leyes.

Accursio vivió en la época del florecimiento de las ciudades italianas, originándose numerosos conflictos de leyes y se preguntaba cuál podría ser el campo de aplicación de los estatutos de dicha época.

(5) ORTIZ URQUIDI, Raúl. "DERECHO CIVIL", Editorial Porrúa, S.A., Segunda Edición, México, 1982. P. 201

Acursio, fue el autor de la Glosa Magna, escrita en base a las constituciones de los emperadores Graciano, Valentiniano y Teodosio, y donde estableció que si un habitante de Bolonia se traslada a Módena, no debe ser juzgado con arreglo a los estatutos de Módena a los cuales no está sometido, criterio basado en la personalidad de las leyes, las cuales siguen a las personas aún y cuando estas se encuentren fuera del territorio que les dió vida.

Tanto Aldricus como Acursio, estudiaron los principios medulares del conflicto de leyes en el espacio, el de la convergencia de dos o más leyes vigentes para la solución de un caso particular, y el ámbito de aplicación de las leyes de cada lugar.

Como se puede observar, ambos autores dieron soluciones diferentes a los conflictos de leyes en el espacio, ya que uno establece como base el sistema mixto, al permitir al juzgador el determinar la costumbre aplicable, ya sea la nacional o la extranjera de acuerdo a la que fuere más útil o razonable, mientras que el otro, aplica la corriente de la personalidad de las mismas, la cual tiene como presupuesto que a una persona nacida en un lugar determinado, la seguirán sus leyes fuere a donde fuere.

B. LOS POSTGLOSADORES.

Los métodos utilizados entre los glosadores y los postglosadores encuentran su diferencia, en que los glosadores respaldaron sus puntos de vista (glosas) en la ley romana recopilada, de forma directa mientras que los postglosadores tomaron como punto de partida las glosas efectuadas con anterioridad, lo que les permitía una mayor libertad en la interpretación, y en mi opinión una apreciación diferente del verdadero

espíritu de las leyes, al intentar analizar las mismas sobre conceptos previamente asimilados y expuestos por otras personas. (6)

Los conflictos a resolver por los postglosadores no fueron conflictos típicamente internacionales, sino cuestiones conflictuales que surgen del contacto de disposiciones legales vigentes en las ciudades o comarcas cercanas entre sí, pertenecientes a una misma unidad política (conflictos interprovinciales), y alguna vez de manera excepcional trataron casos en lo que intervienen leyes de países sujetos a otra soberanía.

Así pues, el problema se planteó como conflicto en la aplicación de leyes secundarias en Territorios regidos por otras leyes de igual categoría, pero estando colocados todos ellos bajo la vigencia de una ley superior, el Derecho Romano.

Dicho problema, fue resuelto considerando que algunas de las disposiciones en conflicto, podían ser aplicadas fuera del territorio para el cual habían sido dictadas, en razón de su carácter de leyes de excepción al Derecho común vigente en todos los territorios.

El más destacado de los postglosadores, y el cual reúne las características típicas que corresponden a la Escuela Italiana Antigua es Bartolo de Sassoferrato, el cual se plantea lo siguiente:

- Aplicación del Estatuto de una Ciudad a los individuos no domiciliados en ella;

(6) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 590

- Aplicación del Estatuto de una Ciudad más allá del Territorio para el que fue expedido.

Debo aclarar, que como estatuto en esa época se entendía a las leyes y costumbres locales, distinguiéndose así, el Derecho Romano común a todos los pueblos del territorio Italiano.

Bartolo divide los estatutos en odiosos y favorables, estos últimos son los protectores de la libertad humana y siguen a los hombres a donde quiera que estos fueran. Los odiosos son los expedidos dictatorialmente por los tiranos y los cuales no podían seguir a las personas en ningún caso. (7)

En relación con la aplicación del estatuto de una ciudad a persona no domiciliada en ella, Bartolo estableció una división en cuatro apartados, que son: contratos, sucesiones, delitos y otras materias, de las cuales únicamente tocara el punto de contratos por ser el tema de interés para el presente trabajo.

CONTRATOS.

Al referirse a los contratos Bartolo de Sasoferrato distingue entre la forma y el fondo de los mismos. (8)

(7) ORTIZ URQUIDI, Raúl. OP. CIT. P. 201

(8) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 593

Para la forma juzga aplicable el principio *locus regit actum*. Respecto al fondo requiere una nueva distinción entre *ordinatoria litis* y *decisoria litis*, y una distinción entre los efectos naturales y los efectos accidentales del contrato.

La *ordinatoria litis* o sea el procedimiento, debía regirse por la *lex fori*. Dentro de la *decisoria litis*, o sea, las reglas aplicables para resolver el fondo del asunto, distinguía los efectos naturales del contrato como la entrega de la cosa y el precio que se regirían por la ley del lugar de celebración del contrato, sujetando los elementos accidentales a la ley del lugar en que el contrato debió ser ejecutado o cumplido.

En relación al pensamiento de Bartolo se le atribuye utilizar el criterio de que para elegir el estatuto aplicable se debe atender a la colocación de las palabras. Si el estatuto empieza refiriéndose a bienes, el estatuto es real, (y el problema lo resuelve aplicando la ley de ubicación del inmueble), si empieza refiriéndose a personas el estatuto es personal, por lo cual ha sido criticado por innumerables autores argumentando que por este concepto su obra desmerece. (9)

El mérito de los postglosadores se debe a que analizaron casos concretos, efectuando una división de las materias a estudiar y dando respuestas objetivas.

La crítica a la escuela Italiana, se basa en que no dieron respuestas generales, sino solo un análisis y solución de los principios concretos que localizaron, y que sus soluciones no se refieren a conflictos internacionales, aún cuando los planteamientos y soluciones dadas, son aplicables a los actuales conflictos internacionales, no obstante la naturaleza peculiar de los conflictos de que se ocupaban.

(9) PEREZNIETO CASTRO, Leonel. OP. CIT. P. 57

2C. ESCUELA FRANCESA ANTIGUA

La diferencia de los conflictos a resolver en Italia y en Francia dependió de que en Francia no fué posible tomar como punto de partida un Derecho Común consuetudinario por el Derecho Romano, como ocurría en el sacro Imperio Romano Germánico. (10)

En Francia el Derecho Romano se infiltró en el sur, pero no cubrió las Provincias del Norte, cuyos ordenamientos consuetudinarios eran distintos entre sí.

Estas Provincias Francesas del Norte tenían un arraigado sistema feudal hasta el grado de que se conservaba el Derecho de aubana, que es aquel por medio del cual se atribuía al soberano la facultad de apropiarse de los bienes de los extranjeros fallecidos en sus dominios, y por el que se incapacitaba al extranjero para prestar y para heredar, ya que debido al feudalismo existía un sistema de normas excesivamente territoriales. (11)

Al concluir la guerra de cien años con Inglaterra se fortalece el poder de Luis XI frente a los señores feudales, y Carlos VII ordenó la redacción de las "costumbres" de Francia en 1443, correspondientes a las diversas Provincias, y cuando se termina dicha compilación se advierte la disparidad de las normas jurídicas imperantes en las diversas provincias, por lo que los juristas se ven obligados a ocuparse de los conflictos que surgen en virtud de la diversidad de normas jurídicas.

(10) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 598

(11) PALOMAR DE MIGUEL, Juan. DICCIONARIO PARA JURISTAS. Mayo Ediciones, S. de R.L. México, 1981. P. 404

En este momento surge la tendencia de la aplicación extraterritorial de la costumbre de París, irradiando los efectos del poder central hacia los territorios que Francia comprendía.

Las regiones más reacias a someterse al poder central fueron las Provincias del Norte. El papel de Dumoulin fue la defensa de la hegemonía centralista y antagónicamente aparece Bertrand D'Argentré quien representa la defensa feudalista de la aplicación territorial de las costumbres regionales, tratando de impedir al máximo la aplicación extraterritorial del Derecho exterior para conservar el sistema feudalista.

A. CHARLES DUMOULIN

En opinión de diversos autores éste autor pertenece ideológicamente a la escuela de los postglosadores, o bien representa la transición entre la escuela Italiana y la Francesa. (12)

Dumoulin, hace la afirmación preliminar de que todos los estatutos (leyes) son reales (territoriales), pero a pesar de esta afirmación admite la existencia de costumbres que al tener por objeto a las personas han de producir efectos extraterritoriales, y en tanto que los conceptos "realidad" y "persona" miran al objeto sobre el que la ley ha de aplicarse, a la cosa en el caso de la realidad, y a la persona en el caso de la personalidad. (13)

(12) PEREZNIETO CASTRO, Leonel. OP. CIT. P. 58

(13) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 599

Dumolín crea la distinción de los estatutos reales y personales, aquellos para los inmuebles y no para los muebles, puesto que estos últimos se rigen por el principio de que los muebles se adhieren a los huesos, y los estatutos personales para el estado y la capacidad de las personas.

Distingue, además entre estatutos cuyo cumplimiento depende de la voluntad de los particulares, o sea las leyes actualmente llamadas dispositivas, y estatutos cuyo cumplimiento no depende de la voluntad de aquellos (leyes taxativas o de orden público).

Para determinar las leyes extraterritoriales, por su objeto, hace divisiones y subdivisiones a la manera de los postglosadores. De este modo, separa la forma y el fondo de los actos.

Dentro del fondo de los actos divide las materias que están regidas por la voluntad de las partes y las materias reguladas por la ley. La regla *locus regis actum* es una regla general aplicable a contratos, testamentos o cualquier otra clase de negocios jurídicos y su esfera de aplicación queda reducida a la forma, y no debe de aplicarse al fondo.

El logro más importante de Dumoulin para nuestro trabajo y para el tema en general, es la teoría de la autonomía de la voluntad, la cual pretende la preeminencia de la voluntad de las partes en cuanto a la sustancia de los contratos, y a la ley que va a regular el fondo de los mismos, siendo necesario investigar la ley extranjera a la que las partes han querido someterse.

Este principio es sumamente importante y actual, ya que en la Convención materia de este trabajo, prevalece el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, siendo potestativa su aplicación, ya sea total o parcial, en la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Así mismo, puede ser un antecedente importante del artículo 1839 de nuestro actual Código Civil para el Distrito Federal, en el cual se da libertad a las partes para estipular en un contrato las cláusulas que crean convenientes, considerándose como acordadas entre ellas aquellas que, siendo esenciales del contrato, no hayan sido establecidas, lo anterior con las limitaciones que la propia ley establece.

B. BERTRAND D'ARGENTRE

Las ideas de Bertrand D'Argentré constituyen la médula de la Escuela Territorialista Francesa del siglo XVI. Este autor recalca la afirmación de Dumoulin en el sentido de que todos los estatutos son territoriales pero lleva a sus últimos extremos esta afirmación, y sólo por excepción acepta la aplicación extraterritorial de los mismos. (14)

El exagerado territorialismo de D'Argentré tiene una explicación histórica.

Este autor nació en una Provincia del Norte de Francia que conservó la autonomía mayor de la monarquía Francesa, y la tendencia centralizadora de los

(14) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 600

monarcas franceses le hacía reaccionar con una aplicación exagerada de las costumbres locales. (15)

En Francia se conocía el pensamiento de los postglosadores italianos, y por tanto los litigantes y los abogados pretendían la aplicación en Bretaña del Derecho de otras regiones; a lo cual se oponía terminantemente D'Argentré en su carácter de magistrado y por tanto se ve obligado a integrar una teoría.

En su teoría D'Argentré analiza en primer lugar el objeto de los estatutos sirviéndose del principio de la territorialidad de las leyes, y para afirmarlo restringe al máximo las excepciones a ese principio. (16)

Este autor conoce los estatutarios italianos y a la clasificación propuesta por ellos en etatutos reales y personales agregando los estatutos mixtos, que son aquellos que se refieren a personas y cosas.

Los estatutos reales y mixtos deberían aplicarse en forma territorial. Los estatutos personales pueden ser extraterritoriales cuando tengan doble característica de ser puros y generales.

Serán puros cuando no sean mixtos, es decir que solamente se refieran a las personas y no abarquen las personas y las cosas.

(15) PEREZNIETO CASTRO, Leonel. OP. CIT. P. 59

(16) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 601

El estatuto personal es general cuando establece una capacidad o una incapacidad general para la realización de los actos jurídicos, no es general si la incapacidad o capacidad sólo se refiere a un acto en particular.

Sin embargo, existen cuestiones que no podían quedar comprendidas dentro de estas categorías como el aspecto de la forma, la cual tratan de resolver diciendo que esta corresponde al estatuto personal, porque la redacción de la forma la hacen las personas.

El aspecto negativo de la Doctrina Francesa es que trata de limitar al máximo la aplicación de la norma jurídica foránea, utilizando como regla la realidad (territorialidad), y la personalidad como una excepción, la cual se establece no como un favor, sino como una obligación exigida por el derecho, lo que constituye una flagrante contradicción con el principio rígido de la territorialidad de las costumbres.

3C. TEORIA HOLANDESA DE LA CORTESIA.

Su base está en las ideas de Bertrand D'Argentré pero es aún más territorialista.

La escuela Holandesa se desarrolla en el siglo VXII en Holanda por las circunstancias históricas y políticas que prevalectan en las Provincias flamencas en dicho siglo. (17)

En Holanda se habían sufrido las dominaciones española y austriaca, y ésta desde su separación del Sacro Imperio, rechazó lo extranjero y trataba de reafirmar a toda costa su soberanía.

La doctrina holandesa toma de la Escuela Francesa la clasificación tripartita relativa al objeto de los estatutos, y los límites de aplicación estrictamente territorial de los estatutos reales y mixtos. Limitando al máximo la aplicación de la norma jurídica extranjera.

La diferencia entre la Escuela Francesa Antigua y la Escuela Holandesa radica, en que la Escuela Francesa consideraba obligatorio jurídicamente aplicar la norma extranjera, mientras que la Escuela Holandesa considera que la norma jurídica extranjera se puede aplicar, pero no en virtud de una obligación jurídica, argumentando que la doctrina Francesa lleva en sí una contradicción puesto que después de haber formulado imperativamente la soberanía real de las costumbres, su territorialidad, tuvo que admitir en una cierta medida, el estatuto personal, es decir la extraterritorialidad. (18)

La doctrina holandesa después de establecer la territorialidad de las leyes, admitió excepcionalmente la aplicación de la norma jurídica extranjera, explicándola por medio de la *comiti gentium*, o sea la cortesía internacional, tomando como base la posibilidad en la que se puede obtener de los demás Estados la aplicación extraterritorialidad de la propia norma (reciprocidad).

(18) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 603

Esta escuela sostuvo que los jueces no estaban obligados a observar en ningún caso las leyes extranjeras, ya que esto sería contrario a la independencia de los Estados, y que si en algunos casos (estatutos personales) conviene hacerlo, es sólo por cortesía internacional, ya que se espera reciprocidad.

Esta teoría es criticada por que la norma jurídica extranjera se aplica porque a ella le corresponde regir determinada situación concreta, sin que intervenga la cortesía o favor del Estado, así como porque resulta inaplicable la norma jurídica propia, y no por un mero acto de cortesía internacional.

D. TEORÍAS MODERNAS

Se consideran como teorías modernas a las doctrinas correspondientes a los siglos XIX y XX, tendientes a establecer bases científicas en la solución de los conflictos internacionales de leyes. (19)

Entre el examen de los conflictos de leyes en el antiguo Derecho y las teorías modernas, se advierten diferencias muy sensibles, incluso en la naturaleza misma de los conflictos estudiados.

En el derecho antiguo, los conflictos eran esencialmente interprovinciales; prácticamente los autores se encontraban siempre ante conflictos de costumbre, aunque no hicieran diferencia alguna entre estos conflictos y los internacionales, los cuales eran raros de hecho, e incluso no existían reglas especiales para ellos.

(19) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 603

En el siglo XIX, la situación cambia totalmente en la mayor parte de los países. La unificación legislativa llega a ser un hecho en muchos de ellos, principalmente en Francia. Los conflictos interprovinciales quedan, por lo tanto, casi suprimidos, ocupando su puesto los conflictos internacionales.

Los criterios utilizados se clasifican en los siguientes puntos:

1.- Clasificación o sistematización en base a la postura del predominio de la aplicación de la norma jurídica propia o de la norma jurídica extranjera.

Desde esta perspectiva se clasifican las teorías modernas en los siguientes apartados:

A) Escuela de la territorialidad. Esta considera que las leyes de cada país son, en principio territoriales, siendo, por lo tanto aplicables a todas las personas, así como a todas las cosas. (20)

Si las leyes extranjeras se aplican excepcionalmente dentro del territorio de determinado país, es sólo a título de mera cortesía, y no en razón de obligatoriedad.

Esta escuela tuvo su origen en Holanda (aún cuando este fue su país de origen, ha sido totalmente abandonada y suplantada por doctrinas de más empuje, siendo el país que a fines del siglo XIX tomó la iniciativa de la codificación del Derecho internacional privado mediante Tratados); y fue introducida en Escocia y Gran Bretaña por estudiantes Holandeses pasando posteriormente a los Estados Unidos de

(20) ORTIZ URQUIDI, Raúl. OP. CIT. P. 207

Norteamérica, donde se constituyo en el Derecho Positivo que aplicaban los tribunales, y fue conocido con el nombre de Comity (cortesía). (21)

Posteriormente esta teoría fue contradicha en Inglaterra, sosteniendo el principio de la obligación, y rechazando el de la cortesía, estableciendo que la admisión de los extranjeros al disfrute de estos derechos y la aplicación de las leyes extranjeras a las relaciones de derecho que resultan de ello, no pueden ser la consecuencia de una simple cortesía o conveniencia, sino que el reconocimiento y el respeto de estos derechos, por parte de todos los estados, debe ser considerado como un deber de justicia internacional.

B) Escuela de la personalidad del Derecho. Debe su origen al célebre estadista Mancini, y en Francia su principal exponente ha sido Andrés Weiss. (22)

Esta escuela se funda en el principio de la extraterritorialidad de la leyes; y en que todas las leyes son personales, partiendo de la base de que las mismas se hacen para las personas, estableciendo que: (23)

a.- Una persona, en cualquier país y en todas sus relaciones jurídicas, está sometida a las leyes del Estado del cual es nacional.

b.- Un extranjero en otro país, está sometido a su ley nacional, cualesquiera que sean las relaciones en que intervenga.

(21) NIBOYET, Juan Paulino. "PRINCIPIOS DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO", Editora Nacional, México, 1951. P. 226

(22) IBIDEM P. 229

(23) ORTIZ URQUIDI, Raúl, OP. CIT. P. 209

Esta escuela establece dos puntos para la defensa de su teoría en base a principios políticos y jurídicos:

1.- Las personas que forman parte de una misma nación deben constituir un Estado. De allí que donde quiera que se encuentren no dejan de pertenecer a esa nación, y por lo tanto sus leyes deben acompañarlos. La ley nacional de cada persona es la que se aplica a la solución de los diversos conflictos de leyes que se presenten.

2.- El estado, mucho más que potestad sobre un territorio, es, ante todo, un conjunto de personas entre las cuales existe un vínculo contractual. Si el estado moderno tiene evidentemente necesidad de un territorio, y si su soberanía, por lo tanto, es territorial, esto no debe hacer olvidar la soberanía personal, única esencial, y con respecto a la cual el territorio no es más que un elemento accesorio. Se puede concebir un Estado sin territorio, pero no sin nacionales.

Esta escuela establece excepciones al principio de la personalidad, de las cuales mencionaré únicamente las relevantes al tema:

- La forma extrínseca de los actos jurídicos está sometida a la ley del lugar de su celebración; se le expresa mediante la fórmula *locus regit actum*.

- La autonomía de la voluntad. En cuanto a los actos jurídicos que tienen su origen en la voluntad de las partes (los contratos), éstas son libres para determinar la ley a la cual desean someterse.

C) Escuela intermedia. Esta propone un equilibrio entre la territorialidad y la extraterritorialidad. En este apartado no se impone apriorísticamente la territorialidad o la extraterritorialidad, sino que se decide por la aplicación de la norma jurídica propia o de la norma jurídica extranjera según corresponda, siendo materia de elaboración doctrinal determinar cuándo corresponde la aplicación de la norma jurídica propia, y cuándo la aplicación de la norma jurídica extranjera. (24)

Este primer grupo clasificativo responde a la pregunta: ¿Ante un conflicto internacional de leyes debe predominar la norma jurídica nacional o la norma jurídica extranjera o debe de aplicarse cualquiera de ellas?

Si la respuesta es que debe predominar la norma jurídica propia al autor o a la legislación se le califica de territorialista. Si la respuesta es que la norma jurídica ha de seguir a la persona a cualquier país en que se encuentre, la doctrina se calificará de extraterritorial. O bien, si la respuesta es que unas veces corresponderá la aplicación a la norma jurídica propia y otras a la norma jurídica extraña por las razones que cada tratadista enuncia, la doctrina puede calificarse como intermedia entre la territorialidad absoluta y la extraterritorialidad absoluta.

(24) ARELLANO GARCÍA, Carlos. OP. CIT. P. 606

2.- Clasificación o sistematización de los puntos de vista doctrinales orientada por la determinación de la naturaleza de las normas del Derecho Internacional Privado.

Desde esta perspectiva, las teorías podrán dividirse en doctrinas internacionalistas, doctrinas internistas y doctrinas eclécticas. (25)

1.- Llama doctrinas internacionalistas, a aquellas en las que las normas relativas a la solución de los conflictos de leyes deben estar fundadas en preceptos o principios super estatales.

2.- La tendencia internista se caracteriza porque la solución a los conflictos de leyes se pretende encontrar dentro de la esfera normal que corresponde a la legislación de cada Estado.

3.- Las doctrinas eclécticas son aquellas en las que se da un lugar de preferencia a las normas internas, aunque con la salvedad de que el sentido de las normas internas está influenciado por principios normativos del Derecho Internacional, de donde se deriva que el Derecho Internacional Privado tendrá no únicamente como fuente el Derecho Internacional.

Este criterio clasificativo responde a la pregunta: ¿ Las normas de Derecho Internacional Privado son o deben ser internas, son o deben ser internacionales, o son y deben ser tanto nacionales como internacionales?

(25) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 607

En la actualidad, como expuse anteriormente, cada sistema de derecho contiene sus propias normas de derecho internacional privado, destinadas a dar solución o establecer las reglas aplicables para la solución de los conflictos de leyes en el espacio.

1D.- ESCUELA DE SAVIGNY

Federico Carlos de Savigny (1779-1861), jurisconsulto alemán, perteneciente, a una antigua familia francesa que emigró a Berlín, donde fue profesor. (26)

Las dos escuelas modernas, holandesa e italiana, son excesivas. La Escuela de Savigny, que no establece a priori principios absolutos, no incluye todas las leyes en una categoría única; considera, por el contrario, que las leyes son, en Derecho, ya territoriales, ya extraterritoriales, perteneciendo al Derecho Internacional privado catalogarlas en una u otra categoría, con arreglo a su naturaleza y a su objeto. (27)

Savigny basa su teoría en las siguientes críticas:

1.- Como mencioné anteriormente, la escuela Francesa clasificaba las leyes en dos categorías: los estatutos personales y los estatutos reales. Savigny combatió y destruyó este dogma, estableciendo la existencia de estatutos personales, que son los que tienen por objeto a las personas, y hay también estatutos reales, los que tienen por objeto a las cosas. Pero agrego la categoría de los restantes estatutos, cuyo objeto no se refiere a las personas ni a las cosas. Estableciendo que no se debe confundir los límites de aplicación de las leyes con el objeto de las mismas, al equiparar las

(26) NIBOYET, Juan Paulino. OP. CIT. P. 233

(27) IDEM

denominaciones de estatutos personales y reales, con estatutos extraterritoriales y territoriales. (28)

2.- La Escuela Holandesa del siglo XVII, por reacción contra la Escuela Francesa, había hecho prevalecer la idea de que, jurídicamente, las leyes extranjeras no son nunca aplicables. No puede hablarse de obligación a este respecto, sin embargo, por cortesía, es preferible consentir, dentro de ciertos límites, la aplicación de leyes extranjeras.

Savigny combate este concepto antijurídico y negativo. Para él la ley extranjera debe aplicarse en Derecho por ser la única ley competente.

Al otorgarle un margen de aplicación, el Juez no se inclina en modo alguno ante una autoridad extranjera, ni le hace tampoco la más pequeña concesión. Toda idea de cortesía queda excluida. Sería verdaderamente lamentable aplicar la propia ley a relaciones a las cuales no puede amoldarse sin tergiversar el sentido de la misma. El Juez no debe aplicar las leyes de su país, más que a las personas y a los casos para los cuales han sido hechas.

Savigny hace una separación entre:

- 1.- El derecho de la persona; y
- 2.- El derecho aplicable en cada relación jurídica en particular.

(28) NIBOYET, Juan Paulino. OP. CIT. P. 233

En lo referente al derecho de la persona, se aplica sin dificultad la ley del domicilio. Pero cuando la persona interviene en las diversas relaciones jurídicas, el derecho de la persona debe ceder ante la ley aplicable a esas relaciones, por lo que se debe determinar cuál es esta ley.

Para Savigny cada relación de Derecho está situada en un cierto lugar, el cual se determina mediante la idea de la sumisión voluntaria. Así, se supone que las personas se han sometido voluntariamente a la ley del lugar donde contraten, o hayan elegido expresa o tácitamente para la ejecución del mismo; y en materia de inmuebles se supone que se han sometido a la ley del lugar donde se ubiquen estos, y de los muebles en el lugar en que se usan. (29)

Savigny en este punto es criticado por su concepto de sumisión voluntaria, ya que determina de forma expresa el derecho que debe aplicarse a cada relación, lo cual ya no es una sumisión.

Como existen situaciones que Savigny no puede ubicar mediante este sistema, dicho autor, trata de solucionar este problema recurriendo al punto de la naturaleza de las cosas, el cual es un concepto vago y subjetivo.

2D. ESCUELA DE PILLET.

Antonio Pillet, su escuela se denomina del Objeto Social de las Leyes.

(29) ORTIZ URQUIDI, Raúl. OP. CIT. P. 210

Por medio de esta teoría se propuso superar las ideas existentes en su época que negaban al Derecho Internacional Privado el carácter de internacional, porque sus normas (llamadas normas de conflictos) son dadas soberanamente en la legislación interna de cada país, por lo que tal derecho no es más que una rama del Derecho interno del país que da esas normas. (30)

Pillet propuso superar esta idea afirmando que el objeto del Derecho Internacional Privado es extender la autoridad de las leyes nacionales a las relaciones internacionales. Con tal finalidad dice Pillet que el efecto internacional de las leyes se debe determinar mediante esta doble idea:

- a) La del respeto de las soberanías, y
- b) La del mantenimiento del objeto social de las leyes.

En cuanto al primer punto, afirma que tal respeto de las soberanías es el fundamento mismo del Derecho Internacional Privado. Se trata ante todo, de respetar las soberanías, no de excluirlas entre sí, debiendo la reciprocidad internacional fomentar esta conducta.

En mi opinión, Pillet se excede un poco en este concepto, ya que no se debe olvidar que el Derecho Internacional Privado, como mencioné anteriormente es interno, hay tantos derechos internacionales privados como países en el mundo, mientras que el Derecho Internacional Público tiene un ámbito de aplicación mundial.

(30) NIBOYET, Juan Paulino. OP. CIT. P. 237

Al igual que Savigny, este autor deja a un lado la doctrina de la cortesía internacional, que considera nefasta, y afirma que la aplicación de leyes extranjeras no es ni puede ser una cuestión de concesiones y revocaciones arbitrarias, sino una cuestión de Derecho, desde el momento que se deriva de un principio de Derecho interno público positivo: el del respeto de las soberanías.

En cuanto al objeto social de las leyes como criterio para determinar su límite de aplicación, Pillet, valiéndose de un símil, dice que el Derecho Internacional Privado se propone proyectar en una gran pantalla, sin deformaciones, la imagen inicial de las leyes nacionales a fin de realizar el fin social que el legislador esperaba de ellas. Para determinar este fin hay que hacer, según Pillet, un análisis de Derecho interno, el carácter de cuyas leyes descansa en estos dos rasgos: la permanencia y la generalidad.

(31)

La permanencia consiste en que la ley se aplica a los individuos incesantemente de una manera constante, y la generalidad en que se aplica a todos los individuos y a todas las relaciones jurídicas en su territorio. (32)

3.- EL CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO Y EL DERECHO MEXICANO.

Los conflictos de leyes en el derecho mexicano podrán ser de dos tipos: (33)

(31) ARELLANO GARCIA, Carlos. OP. CIT. P. 621

(32) ORTIZ URQUIDI, Raúl. OP. CIT. P. 211

(33) SIQUEIROS, José Luis. "SINTESIS DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO", UNAM, Segunda Edición, México, 1971. P. 69

1.- Internos.

2.- Internacionales.

México puede presentar conflictos de leyes en el espacio de forma interna (los llamados interprovinciales), debido a que está constituido en una República representativa, democrática y federal, compuesta de Estados libres y soberanos en todo lo concerniente a su régimen interior, unidos en una Federación de acuerdo a lo establecido en la Constitución Federal.

De acuerdo a lo anterior tenemos una serie de Estados independientes con facultades para tomar sus propias decisiones y legislar de acuerdo a lo establecido en la Constitución Federal.

El artículo 121 de la Constitución establece:

"En cada Estado de la Federación se dará entera fe y crédito de los actos públicos, registros y procedimientos judiciales de todos los otros. El Congreso de la Unión, por medio de leyes generales, prescribirá la manera de probar dichos actos, registros y procedimiento, y el efecto de ellos, sujetándose a las bases siguientes:

I.- Las leyes de un Estado sólo tendrán efecto en su propio territorio y, por consiguiente, no podrán ser obligatorias fuera de él;

II.- Los bienes muebles e inmuebles se registrarán por la ley del lugar de su ubicación;

III.- Las sentencias pronunciadas por los tribunales de un Estado sobre derechos reales o bienes inmuebles ubicados en otro Estado, sólo tendrán fuerza ejecutoria en éste, cuando así lo dispongan sus propias leyes.

Las sentencias sobre derechos personales sólo serán ejecutadas en otro Estado, cuando la persona condenada se haya sometido expresamente o por razón de domicilio, a la justicia que las pronunció, y siempre que haya sido citada personalmente para ocurrir al juicio;

IV.- Los actos del estado civil ajustados a las leyes de un Estado tendrán validez en los otros, y

V.- Los títulos profesionales expedidos por las autoridades de un Estado, con sujeción a sus leyes, serán respetados en los otros."

El artículo 124 de la Constitución establece que todas las facultades que no estén expresamente concedidas a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados.

En el artículo 73 de la Constitución se faculta al Congreso para actuar localmente como cuerpo legislativo del Distrito y Territorios Federales, y en toda la República en materia de hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, juegos y sorteos, instituciones de crédito, energía eléctrica; trabajo, derecho marítimo; nacionalidad, condición jurídica de los extranjeros, ciudadanía, naturalización, colonización, emigración, inmigración y salubridad general; vías generales de comunicación, uso y

aprovechamiento de aguas de jurisdicción federales; Reglamento Interior del Congreso y expedición de la Ley Orgánica de su Contaduría Mayor, y por último y lo que a nuestro trabajo interesa está facultado a legislar en materia de comercio.

Así mismo, dentro del artículo citado en su fracción IX se faculta al Congreso para impedir que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones. Así mismo está facultado para establecer contribuciones relativas al comercio exterior, y para expedir leyes relativas a la planeación nacional de desarrollo económico y social.

En lo relativo a las normas conflictuales a nivel internacional en el Código Civil para el Distrito Federal, se establecen los siguientes artículos:

Art. 12.- " Las leyes mexicanas rigen a todas las personas que se encuentren en la República, así como los actos y hechos ocurridos en su territorio o jurisdicción y aquellos que se sometan a dichas leyes, salvo cuando estas prevean la aplicación de un derecho extranjero y salvo, además, lo previsto en los tratados y convenciones de que México sea parte."

Art. 13.- " La determinación del derecho aplicable se hará conforme a las siguientes reglas:

I.- Las situaciones jurídicas validamente creadas en las entidades de la República o en un Estado extranjero conforme a su derecho, deberán ser reconocidas.

II.- El estado y capacidad de las personas físicas se rige por el derecho del lugar de su domicilio.

III.- La constitución, regimen y extinción de los derechos reales sobre inmuebles, así como los contratos de arrendamiento y de uso temporal de tales bienes, y los bienes muebles, se regirán por el derecho del lugar de su ubicación, aunque sus titulares sean extranjeros,

IV.- La forma de los actos jurídicos se regirán por el derecho del lugar en que se celebren. Sin embargo, podrán sujetarse a las formas prescritas en este Código cuando el acto haya de tener efectos en el Distrito Federal o en la República tratandose de materia federal; y

V.- Salvo lo previsto en las fracciones anteriores, los efectos jurídicos de los actos y contratos se regirán por el derecho del lugar en donde deban ejecutarse, a menos de que las partes hubieran designado validamente la aplicabilidad de otro derecho."

Art. 14.- " En la aplicación del derecho extranjero se observará lo siguiente:

I.- Se aplicará como lo haría el juez extranjero correspondiente, para lo cual el juez podrá allegarse la información necesaria acerca del texto, vigencia, sentido y alcance legal de dicho derecho;

II.- Se aplicará el derecho sustantivo extranjero, salvo cuando dadas las especiales circunstancias del caso, deban tomarse en cuenta, con carácter excepcional, las normas conflictuales de ese derecho, que hagan aplicables las normas sustantivas mexicanas o de un tercer estado,

III.- No será impedimento para la aplicación del derecho extranjero, que el derecho mexicano no prevea instituciones o procedimientos esenciales a la institución extranjera aplicable, si existen instituciones o procedimientos análogos,

IV.- Las cuestiones previas, preliminares o incidentales que puedan surgir con motivo de una cuestión principal, no deberán resolverse necesariamente de acuerdo con el derecho que regule a esta última, y

V.- Cuando diversos aspectos de una misma relación jurídica esten regulados por diversos derechos, estos serán aplicados armónicamente, procurando realizar las finalidades perseguidas por cada uno de tales derechos. Las dificultades causadas por la aplicación simultánea de tales derechos se resolverán tomando en cuenta las exigencias de la equidad en el caso concreto.

Lo dispuesto en el presente artículo se observará cuando resultare aplicable el derecho de otra entidad de la Federación."

Art. 15. " No se aplicará el derecho extranjero,

I.- Cuando artificiosamente se hayan evadido principios fundamentales del derecho mexicano, debiendo el juez determinar la intención fraudulenta de tal evasión;
y

II.- Cuando las disposiciones del derecho extranjero o el resultado de su aplicación sean contrarios a principios o instituciones fundamentales del orden público mexicano."

Art. 20. Cuando haya conflicto de derechos, a falta de ley expresa que sea aplicable, la controversia se decidirá a favor del que trata de evitarse perjuicios y no a favor del que pretenda obtener lucro. Si el conflicto fuere entre derechos iguales o de la misma especie, se decidirá observando la mayor igualdad posible entre los interesados."

4.- EL CONFLICTO DE LEYES EN EL ESPACIO, LOS TRATADOS INTERNACIONALES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Debido a la diversidad de problemas suscitados por el conflicto de leyes en el espacio, por la evolución del comercio internacional con motivo de la agilización de los medios de comunicación, y la necesidad de uniformidad legislativa en materia comercial, ha surgido a nivel mundial la "lex mercatoria" (34), la cual es una reglamentación creada en base a las necesidades del comercio internacional, por agrupaciones o asociaciones de personas interesadas en establecer bases mínimas que regulen sus relaciones, tales como asociaciones o agrupaciones de comerciantes (cámaras nacionales de comercio) o banqueros (federaciones regionales o internacionales) y, en la mayoría de los casos por comisiones especializadas de la Organización de las Naciones Unidas.

La creación de este tipo de reglamentaciones brinda a la comunidad internacional grandes beneficios, ya que se logra por medio del consenso internacional un conjunto de normas basadas en las prácticas y usos comerciales internacionales, las

(34) PEREZNIETO CASTRO, Leonel. OP. CIT. P. 294

cuales uniforman los conceptos e instituciones relativos a dicha materia, proporcionando a los comerciantes de diversos Estados la posibilidad de someterse a dicho ordenamiento, eliminando los problemas de diversidad en la conceptualización de principios y normas pertenecientes a un Estado determinado, y garantizando un mayor grado de certeza y protección en las operaciones.

Las reglamentaciones así elaboradas, en la mayoría de los casos, son sometidas a la consideración de las agrupaciones o asociaciones interesadas, y, cuando se logra un consenso sobre las mismas, son utilizadas con frecuencia para normar las relaciones entre particulares a escala internacional.

Algunos ejemplos de este tipo de reglamentaciones son los llamados INCOTERMS, promovidos por la cámara de Comercio Internacional, con la participación de diferentes cámaras nacionales de comercio; el caso de los "Usos y reglas uniformes relativos a Créditos Documentarios", conforme a los cuales un gran número de bancos, a escala internacional basan sus operaciones; la Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil, la cual ha coadyuvado al desarrollo de estudios y convenciones para uniformar la compra venta internacional de mercaderías, el arbitraje comercial internacional o los aspectos jurídicos de la transportación marítima; así como la comisión de Naciones Unidas para Europa que ha preparado los llamados contratos tipo o las condiciones generales, los cuales explicaré en el Capítulo siguiente. (35)

(35) PEREZNIETO CASTRO, Leoncl. OP. CIT. P. 294

Como se puede observar, se trata de una reglamentación producida de manera paralela a la de los Estados nacionales, pero que, en última instancia, requiere del reconocimiento y, en su caso, la sanción de los órganos internos competentes.

Tal es el caso de México, en el que los tratados y convenciones internacionales antes de ser ley suprema dentro de nuestro régimen jurídico, es necesario que sean celebrados por el poder ejecutivo, y ratificados por el senado, de acuerdo a los siguientes preceptos:

Art. 89.- "Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

X. Dirigir las negociaciones diplomáticas y celebrar tratados con las potencias extranjeras, sometiéndolos a la ratificación del Congreso Federal;"

Art. 76.- "Son facultades exclusivas del Senado:

I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión."

Y el artículo 133 del mismo ordenamiento señala:

"Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de

toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o Leyes de los Estados.

CAPITULO SEGUNDO
EL COMERCIO Y LA UNIFICACION DE LAS LEGISLACIONES EN MATERIA
MERCANTIL

1.- EVOLUCION DEL COMERCIO Y DE LA UNIFICACION DE LAS
LEGISLACIONES EN MATERIA MERCANTIL

El comercio es una de las principales actividades que realiza el ser humano, desde la antigüedad, hasta nuestros días con la finalidad de satisfacer sus necesidades. Como cualquier otra, esta actividad debe ser regulada por el derecho en virtud de involucrar intereses susceptibles de ocasionar conflictos entre los hombres.

Para comprender las causas y origen del derecho que ordena y reglamenta el comercio, es necesario conocer las causas y orígenes del comercio mismo. Dentro de la sociedad las causas, mecánicas y repercusiones del comercio se traducen en un fenómeno económico y jurídico.

Carlos Dávalos establece en su libro *Títulos y Contratos de Crédito, Quiebras, la definición de Milton Friedman de economía, quien la define como "la ciencia que estudia la forma en que una determinada sociedad resuelve sus problemas económicos; éstos se dan cuando los medios para llegar a determinados fines son escasos". (36)*

(36) DAVALOS MEJIA, Carlos L. "TITULOS Y CONTRATOS DE CREDITO, QUIEBRAS" Editorial Harla, S.A. de C.V. México, 1984, P. 8

Un sujeto puede tener muchos objetivos en su vida, algunos derivados de necesidades existenciales o esenciales como son la comida, la habitación, el vestido y la salud, y otros de necesidades artificiales o secundarios que se derivan del entorno social en que dicha persona se desarrolla; otros más de factores familiares, educacionales y por lo tanto diferentes en cada persona, pero los medios que este sujeto necesita para llegar a tales fines, pueden ser escasos o pueden no serlo.

Considerando un fin específico como pueden ser los alimentos por ejemplo, el cual es un satisfactor de necesidades de tipo esencial o existencial, y por otro lado, un medio igualmente específico, el dinero, que es el instrumento de cambio para adquirir tal satisfactor, y considerando que dichos medios son escasos, al individuo en cuestión se le presentan sólo tres posibilidades de solución al problema de escasez:

a) El mismo elaborar o hallarse de la comida (autoproducción y autoconsumo), lo cual se dio en la antigüedad, pero que en la actualidad resulta utópico, debido a la situación cultural, social y económica que se vive en nuestros tiempos, y a la diversificación del trabajo.

b) Obtenerla por medios ilícitos, lo cual es un delito de acuerdo a nuestra legislación penal e iría en detrimento de la sociedad, al aprovechar algunas personas de forma ilícita y ventajosa el trabajo realizado por otras, lo cual rompería con el principio de la justicia, y por lo tanto con el equilibrio social, provocando una ruptura en la armonía social, presupuestos indispensables para la vida pacífica de la misma.

c) Adquirirla ya elaborada, si es que sus posibilidades y las del mercado se lo permiten (compra/comercio), lo cual en el supuesto que presentamos, en el que el dinero es escaso al igual que la comida, sería imposible.

El comercio se ubica dentro de la última de las posibilidades anteriores: la adquisición del satisfactor, cuando ya está terminado y disponible para ello.

El comercio se da en la acción de vender, de acercarle al necesitado el bien escaso que requiere; El comercio aparece como la actividad desarrollada por un sujeto, al llevar el satisfactor correspondiente a las personas que sufren escasez. Dentro de este supuesto, una persona se encarga de producir en cantidades superiores a las que requiere para satisfacer sus necesidades, y el excedente lo pone a disposición de otras personas para que a su vez éstas satisfagan las suyas, obteniendo una ganancia por dicha operación; O bien un sujeto se dedica a adquirir directamente de las personas encargadas de la producción, un bien, para venderlo a un grupo demandante del mismo, sin encargarse directamente de la producción.

En la actualidad, al comerciante le es indiferente que la producción o venta de artículos se efectúe en un momento o en un lugar geográficamente distante o extemporáneo; él se encarga de superar estos obstáculos valiéndose del transporte y del almacenamiento, para poder al instante, satisfacer la demanda existente en un lugar lejano al de la producción de los mismos; es el intermediario y lazo de unión entre las fuentes de producción (oferta), y del consumidor (demanda), prestando los servicios adecuados, contra el beneficio que deberá obtener por su trabajo, y el cual se denomina ganancia o lucro.

El comercio, históricamente se ha manifestado de manera diferente según los tipos u objetos de valor de cambio que en una sociedad haya utilizado el comerciante para vender o intercambiar los satisfactores.

El comercio es la acción que tiene por objeto el comprar, vender o permutar géneros o mercancías, éste puede ser de dos tipos:

Interior.- que es aquel que se lleva a cabo dentro de las fronteras de un país, y

Comercio exterior.- que es aquel que se efectúa entre países diversos.

Las etapas del comercio son las siguientes:

A. TRUEQUE

Esta etapa del comercio se distingue por la necesidad de cambiar bienes excedentes de una producción por bienes que, haciéndole falta a dicho productor, son a su vez excedentes de la producción de otro sujeto que, por su parte, tiene la necesidad de lo que al primero le sobra.

El trueque se produce espontáneamente entre ambas partes, donde las dos adquieren el papel de comerciante y consumidor, sin intervención del factor de lucro, sino el simple interés de satisfacer una necesidad.

El trueque surgió por la diversidad de satisfactores existentes, y por la imposibilidad de autoproducción de los mismos por parte del hombre, ya que es

imposible, que una persona produzca todas aquellas variedades de bienes necesarios para la satisfacción de sus necesidades.

B. INTERCAMBIO POR MEDIO DE BIENES CON VALOR COMUN

La segunda etapa del comercio surge cuando ya no se da la coincidencia necesaria en los artículos excedentes de la producción de dos sujetos como sucedía en el trueque, lo que a uno le sobra ya no le es útil al otro ni viceversa; o bien, se da en el caso de que ninguna de las dos partes tuvieran bienes excedentes y por lo tanto no se puede dar el requisito de reciprocidad entre la salida y la entrada de un bien al patrimonio de los dos sujetos, lo cual es indispensable para que se de el trueque.

Ante tal problema surgen los bienes denominados "con valor común", los cuales representan el mismo valor para todos, por ejemplo, los bienes imperecederos, fáciles de almacenar, pesar y medir, como los metales y algunos otros artículos como plumas, piedras preciosas, el cacao, telas e incluso determinados animales domésticos.

El valor que se otorga a estos bienes, es en función de la escasez de los mismos, de la gran demanda que tienen, o bien de la utilidad o necesidad que los mismos representan para las personas.

C. ETAPA MONETARIA

Esta etapa es consecuencia inmediata de la etapa anterior, aquí algunos elementos, principalmente los metales por sus propiedades de belleza, resistencia, facilidad de almacenamiento, valor general y facilidad para su transportación, se

convierten en mercancías de cambio, en bienes que sólo sirven para comprar otras mercancías. Es decir se convierten en medios utilizados para la adquisición de un fin, perdiendo la cualidad de autoconsumo que poseían los bienes con valor común, ya que si una persona en determinado momento no quería intercambiar sus bienes de valor común por otros, podía utilizarlos para satisfacer sus necesidades propias, situación que no se puede dar en esta etapa, ya que dichos medios fueron creados únicamente con la finalidad de servir como instrumentos de cambio y medición, incluso llegan a servir para fijarle un precio o valor de cambio a las cosas. De esta manera los metales se convierten en:

- Mercancías destinadas exclusivamente al cambio.

- Medidas de este cambio, para determinar el valor de las cosas.

La preponderancia del señor feudal sobre sus feudos, motivó que los metales destinados al cambio que circulaban en cada uno de éstos, se distinguieran de otros con la inscripción de textos y figuras identificables y características de cada uno, que por lo general eran el escudo de la familia feudal o el busto del señor feudal, dando paso a la acuñación de la moneda, lo cual trajo consigo un grave problema, ya que las monedas acuñadas en un feudo eran diferentes a las de los otros, provocando la no aceptación de las mismas de uno a otro feudo.

Posteriormente se da la circulación del papel moneda, representativo de diferentes cantidades de monedas metálicas.

D. ETAPA DE CREDITO

La evolución histórica de las tres etapas anteriores conduce al comercio a una fase superior: el crédito.

A diferencia de las otras en las cuales el cambio se realiza en el espacio, doy y recibo en el mismo momento, en esta etapa el cambio se efectúa en el tiempo. Se entregan las mercancías sin recibir las monedas, las cuales serán entregadas una vez que haya transcurrido el tiempo pactado. En el crédito hay compra, pero no hay simultaneidad en el intercambio de mercancía y moneda.

Los comerciantes que desarrollaban sus actividades en diferentes regiones recibían monedas que no siempre eran aceptadas por no ser útiles en ese lugar por tener la inscripción de otro señor feudal, y las cuales, debían de cambiarse por otras que sí lo fueran. De esta necesidad surge el cambista o banquero, siendo éste el encargado de cambiar las monedas que los comerciantes traían de otras regiones, por monedas que si fueran aceptadas en ese lugar. Posteriormente las actividades del cambista o banquero se ampliaron a la guarda de dinero por razones de seguridad, e incluso al pago del mismo contra una orden escrita dada por el que se lo había confiado. (37)

Esa complicada operación triangular sólo pudo realizarse mediante bases de confianza (crédito) de los participantes. La citada orden escrita es el antecedente histórico de los actuales títulos de crédito. (38)

(37) DAVALOS MEJIA, Carlos L. OP. CIT P. 12

(38) IDEM

Debido a lo general y reiterado de este tipo de operaciones, donde no hay simultaneidad en la entrega de la cosa y la recepción del precio, los ingresos de las personas, y principalmente de los comerciantes no siempre coincidían en tiempo, con la presencia de sus necesidades; es decir, tenían necesidad de adquirir algo pero aún no contaban con dinero para pagarlo, lo cual permitió la proliferación de este tipo de operaciones y la seguridad para aquél que vendía algo sin recibir todavía su precio, de que efectivamente le sería cubierto.

Finalmente, otro factor de importancia fue que el comerciante comprendió, que no todos los grandes compradores pagaban de forma inmediata a la compra propiamente dicha ya, que estos requerían de la venta de las mercancías para efectuar el pago al vendedor originario o proveedor y, que esos grandes comerciantes eran personas dignas de crédito. Situación muy común en nuestros días donde las grandes operaciones no se efectúan en el espacio, sino en el tiempo debido a la gran agilidad que requieren ciertas operaciones y a las grandes distancias que muchas veces existen entre los vendedores y los compradores.

E.- NACIMIENTO DEL DERECHO MERCANTIL, CODIFICACION Y UNIFICACION LEGISLATIVA

"Derecho Mercantil es el sistema de normas jurídicas que determinan su campo de aplicación mediante la calificación de mercantiles dadas a ciertos actos, y regulan éstos y la profesión de quienes se dedican a celebrarlos." (39)

(39) MANTILLA MOLINA, Roberto L. "DERECHO MERCANTIL", Editorial Porrúa, S.A., Vigésimotercera Edición, México, 1984. P. 23

Como antecedente remoto del nacimiento del Derecho Mercantil encontramos a las Leyes Rodías, que eran el derecho de la isla de Rodas, y que contemplaban a la echazón, la cual consistía en el reparto proporcional, entre todos los interesados en la suerte de un buque, del valor de los objetos o mercancías que se echan al mar para salvarlo. Este concepto está incluido en la regulación que la mayoría de las leyes mercantiles hacen de las averías comunes, y conservan los caracteres con que la establecieron las Leyes Rodías en esa época.

En la Ley de Navegación y Comercio Marítimo de nuestro país se contempla dicho presupuesto en el artículo 257 del Título IV de la siguiente manera:

"El importe de las averías gruesas será a cargo de todos los interesados en la travesía marítima, en proporción al monto de sus respectivos intereses."

Las Leyes Rodías, alcanzaron tal perfección, que el emperador romano Antonino declaró que así como a él le correspondía el imperio sobre la tierra, a la ley Rodia incumbía el del mar. La palabra desapareció de la legislación mexicana en el año de 1963, al entrar en vigor la Ley de Navegación y Comercio Marítimos. (40)

En el Derecho Romano se encuentran normas aplicables al comercio, pero no una distinción formal entre derecho civil y derecho mercantil. Se pretende explicar la ausencia de un derecho mercantil autónomo en Roma, así como la escasez de disposiciones referentes al comercio, debido al desprecio con que los romanos veían la

(40) MANTILLA MOLINA, Roberto L. "DERECHO MERCANTIL", Editorial Porrúa, S.A., Vigésimotercera Edición, México, 1984. P. 4

actividad mercantil, así como por la flexibilidad de su derecho pretorio, el cual permitía encontrar la solución adecuada a las necesidades de cada caso (derecho casuístico en esta materia), satisfaciendo así las exigencias del comercio. (41)

En toda sociedad organizada, el derecho siempre sigue al fenómeno social que presenta un problema. Sería inútil crear una ley que no tuviera como intención, regular una conducta, para solucionar un problema social o prever que no suceda. Para que la norma jurídica se presente, es necesario que el problema adquiera rasgos y perfiles tan marcados y frecuentes, como para que este sea realmente conocido y evaluado por la sociedad, debe estereotiparse, es decir, debe alcanzar un adecuado índice de repetición y consolidación en general, como para que el legislador lo conozca, y de esta forma pueda regularlo.

En el caso del comercio esta estereotipación se presenta en la Edad Media, debido a que el comercio había resurgido como consecuencia de las Cruzadas, las cuales abrieron vías de comunicación con el cercano oriente y provocaron un intercambio de productos de los distintos países europeos.

"Este florecimiento del comercio ocurrió en condiciones políticas y jurídicas muy distintas de las que prevalecían en Roma. Subsistía en principio el Derecho Romano, pero ya no era un derecho capaz de adaptarse a las cambiantes necesidades de la sociedad, sino una legislación petrificada." (42)

(41) MANTILLA MOLINA, Roberto L. "DERECHO MERCANTIL", Editorial Porrúa, S.A., Vigésimotercera Edición, México, 1984. P. 4

(42) IBIDEM P.5

También el Derecho germánico sobre todo en el aspecto procesal, integraba el sistema jurídico vigente en dicha época, derecho formalista y primitivo, que era incapaz de satisfacer las necesidades creadas por el desarrollo del comercio. (43)

Posteriormente fue que los elementos persistentes del comercio, como una actividad reiterada permitieron al legislador trazar las líneas generales para su reglamentación, pasando a determinar cual era la autoridad adecuada para la creación de dicha reglamentación.

Como las autoridades existentes en dicha época con facultades para crear y establecer dicha reglamentación carecían de la experiencia y del conocimiento para implantar una reglamentación de tipo comercial con posibilidades de éxito, se dió oportunidad a que fueran los propios comerciantes quienes establecieran para sí mismos, las reglas de conducta que habrían de seguir para desarrollar la actividad comercial, las cuales se convertirían en el primer esbozo del derecho mercantil.

Su exclusividad y especialidad también alcanzó la jurisdicción, o sea, no sólo la ley fue especial por aplicarse únicamente a los comerciantes, sino que también hubo de crearse un tribunal específico en el que sólo serían juzgados los comerciantes de acuerdo con la mencionada legislación.

Las resoluciones de los tribunales comerciales fueron recopiladas y ordenadas sistemáticamente, formando estatutos y ordenanzas que de acuerdo a la manera en que se originaron diferían de una a otra ciudad. Sin embargo, algunas de esas

(43) MANTILLA MOLINA, Roberto L. "DERECHO MERCANTIL", Editorial Porrúa, S.A., Vigésimotercera Edición, México, 1984. P. 5

mucho al lugar de su origen y fueron reconocidos y acatadas como derecho vigente en amplias regiones.

El Derecho Mercantil nace en la Edad Media, en las ciudades italianas, como un sistema clasista, subjetivo y consuetudinario, para los mercaderes en función de los usos del comercio y de los comerciantes, los cuales, por ser semejantes dieron lugar a un derecho uniforme nacional e internacional.

Este derecho regulaba sólo las relaciones entre los comerciantes, y las que ellos establecían con sus clientes estaban regidas por las ordenanzas y los estatutos de los mercaderes. Además, para la protección de sus relaciones con la clientela, y para proteger a sus acreedores, surgieron dos instituciones propias del derecho mercantil: la contabilidad y la quiebra.

Al surgir este derecho como la normatividad de una clase, debe admitirse que tal derecho fuera de carácter subjetivo, ya que regula una actividad en cuanto al sujeto que la realiza.

En esta época la intervención del Estado se limitó a otorgar sanción real a las reglas mercantiles que un cierto gremio de mercaderes había consentido en crear, sin intervenir en su creación, supuesto en el cual no se cumplía con uno de los principios del derecho actual que es la heteronomía de las normas jurídicas, ya que la reglamentación comercial en dicha época era creada por los comerciantes y para los comerciantes, siendo el mismo sujeto el creador de las normas y el regulado por ellas.

En los diversos países, aún cuando la regulación de fondo del comercio era uniforme, el sentido que se le dió a la misma variaba de país a país del enfoque objetivo al subjetivo en la regulación de dicha actividad, y de su inclusión dentro de las normas o códigos civiles o bien su independencia.

"La nueva ciencia que nace, se desarrolla en el seno de corporaciones y gremios de comerciantes, y se extiende en virtud de las célebres ferias y mercados de centros y ciudades europeos (Champagne, Mont Pellier, Lyon y Brujas) y del agrupamiento de estas (como la Liga Hanseática); y acentúa su independencia del derecho civil cuando se inicia su codificación en estatutos gremiales, en ordenanzas urbanas, como las españolas de Barcelona (siglo XIII), Burgos (1494), Sevilla (1554) y Bilbao (1560)".
(44)

La codificación de normas de tipo comercial se encuentra así mismo, en las legislaciones francesas de la época de Luis XIV, cuyo ministro de finanzas M. Colbert, coordinó la creación de los dos primeros códigos mercantiles elaborados por un poder público: Las Ordenanzas del Comercio Marítimo (1669) y las Ordenanzas del Comercio Terrestre (1672), las cuales tienen la virtud de haber sido los primeros ordenamientos que comienzan a regular el comercio desde un punto de vista objetivo, reglamentando el acto de comercio como tal y no en función al sujeto que lo realiza, como había ocurrido anteriormente, ya que da cabida a ciertos actos y a cierta actividad, calificada de comercial independientemente de la intervención de los mercaderes. El carácter subjetivo del derecho mercantil se transforma en objetivo; es ahora el derecho de los actos de comercio. (45)

(44) BARRERA GRAF, Jorge. "TEMAS DE DERECHO MERCANTIL" UNAM, México, 1983, P. 22

(45) DAVALOS, Carlos. OP. CIT. P. 14

Posteriormente dichas ordenanzas y el movimiento de objetividad son elevados a su mejor expresión en uno de los siete códigos creados durante el Imperio Napoleónico, y que en conjunto reciben el nombre de Código de Napoleón, iniciándose la reglamentación del comercio en función de los actos que se realizan, pero presumiendo como mercantiles los actos efectuados por comerciantes.

Los caracteres costumbristas e internacionales del Derecho Mercantil van desapareciendo a partir de la creación de codificaciones internas por funcionarios o empleados de los diversos Estados. El Derecho Mercantil tiende a convertirse en un derecho nacional, y las reglas y soluciones establecidas por los códigos y leyes comerciales se alejan de la uniformidad y plantean sistemas nacionales ajenos unos de otros.

Como mencioné anteriormente, el derecho mercantil surge en torno a las asociaciones profesionales de comerciantes, y se desarrolla en base a las prácticas y usos comerciales, creándose jurisdicciones especiales.

En Latinoamérica se crearon los Consulados (México, Lima, Guatemala, Caracas, Buenos Aires, Guadalajara, Veracruz, Santiago de Chile) que eran organizaciones de comerciantes denominadas Universidades de Mercaderes, las cuales se regían por reglas y ordenanzas creadas por ellas mismas, las cuales necesitaban de la aprobación real. (46)

(46) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 23

En México hacia el año de 1581, los mercaderes de la ciudad constituyeron su Universidad, que fue autorizada por la real cédula de Felipe II, fechada en 1592, y confirmada por otra real cédula del propio monarca, dada en 1594, confirmación que fue necesaria debido a la oposición que la primera suscitó por parte de los escribanos de cámara. (47)

Tanto en España como en la Nueva España, el comercio sentaba sus bases en las Ordenanzas de Barcelona, Burgos, Valencia y principalmente en las de Bilbao. Posteriormente las Ordenanzas de Bilbao resultaron anticuadas y deficientes en muchos aspectos tanto en España como en América.

España resolvió dicho problema mediante la expedición de un Código de Comercio redactado por Don Pedro Sáinz de Andino, el cual fue promulgado por Fernando VII en el año de 1829, y del cual se dice que era mucho más perfecto que todos los existentes, ya que regulaba adecuadamente materias que habían sido omitidas, o defectuosamente tratadas en el Código Napoleónico. El Código de Sáinz de Andino sufre modificaciones hasta que el 22 de agosto de 1885 se promulga un nuevo Código de Comercio, que entró en vigor en todos los territorios del Reino de España el primero de enero de 1886. (48)

En México, en el año de 1822 se creó una comisión encargada de redactar un Código de Comercio, pero tal obra no pudo ser realizada hasta el año de 1854, por Teodosio Lares bajo el encargo de Santa Anna. Dicho Código consta de 1091 artículos y es indudablemente superior a las Ordenanzas de Bilbao. Sin embargo por cuestiones

(47) MANTILLA MOLINA, Roberto. OP. CIT. P. 11

(48) IBID P. 14

políticas la vida de dicho Código terminó al triunfo de la Revolución de Ayutla al caer el régimen santanista. (49)

El Código de Lares sirvió de base a varios Códigos de Comercio locales como los de Puebla, Tabasco y en el Estado de México.

Posteriormente y en razón de las reformas a la fracción X del artículo 72 constitucional hechas en 1883, donde se faculta al Congreso Federal a legislar en materia mercantil, se elabora un Código de Comercio de carácter federal, que comenzó a regir el 29 de julio de 1884, pero se abroga al poco tiempo.

En 1889 se promulgó en la República Mexicana un nuevo Código de Comercio, que entró en vigor el primero de enero de 1890. Este Código está inspirado en gran parte en el español de 1885, aún cuando en ocasiones recurre al Código Italiano de 1882. (50)

En Estados Unidos de Norteamérica, con posterioridad a la emancipación de Inglaterra, se da un movimiento de recepción de las prácticas comerciales internacionales, pero posteriormente, los problemas políticos del país (movimientos de anexión y expansión) y aquellos entre los Estados de la Unión (guerra de secesión), así como el crecimiento económico de la nación condujeron hacia una unificación nacional, primero, dentro de las reglas y del sistema del common law, y en la actualidad siguen una tendencia legislativa semejante a la europea. (51)

(49) MANTILLA MOLINA, Roberto. OP. CIT. P. 15

(50) IBID P. 18

(51) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 23

"La primera escisión del derecho mercantil internacional se planteó entre los países de tradición romanista y de derecho escrito, los del tipo continental europeo y los del common law, es decir la Commonwealth Británica y los Estados Unidos de América. Mientras éstos incorporan las instituciones y negocios comerciales a su sistema peculiar judicial y consuetudinario, aquellos, al principio, se agrupan en torno al derecho francés y con variantes adoptan el Código de Comercio Galo de 1807, y después se agrupan en torno al Código de Comercio alemán de 1900, y del sistema jurídico franco-italiano." (52)

El Código Napoleón fue acogido por todos los países del continente por sus notables méritos y adelantos en relación con la ciencia jus-mercantilista prevaleciente, como se prueba por el hecho de que 40 años después se acoge en países tan evolucionados jurídicamente como Alemania, Italia y Bélgica.

Asimismo, éste fue copiado por el ordenamiento comercial italiano, o sea, el Código de Comercio de las dos Sicilias y acogido en España con el Código de comercio de Sáinz de Andino, en Portugal, Grecia, Países Bajos, Rumanía, Turquía, Alemania. En Latinoamérica el Código Napoleón sirvió para modelar a través del Código español las legislaciones brasileña, costarricense, mexicana, argentina y chilena.

La dispersión del derecho mercantil internacional y uniforme, y su estructuración como un derecho nacional, es consecuencia, de la proliferación legislativa en materia comercial, que es un fenómeno universal, y que consiste no sólo en la elaboración y vigencia de leyes que regulan situaciones e instituciones nuevas, no comprendidas en las materias que integran los viejos Códigos de Comercio (desde un punto de vista

(52) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 23

objetivo o subjetivo), sino también en la abrogación parcial de tales códigos y la elaboración de leyes especiales en aquellas materias más urgidas de una regulación moderna y uniforme, nacional e internacional.

Después de la Primera Guerra Mundial se presenta una tendencia legislativa de características particulares: los movimientos de unificación. Con la fundación de la Sociedad de Naciones y dentro de las responsabilidades que se fijó dicha Sociedad destaca el intento de unificación de ciertos perfiles de derecho internacional, que habían motivado problemas de interpretación, en virtud de recibir un trato diferente en los derechos nacionales de los países firmantes.

Ejemplos importantes lo fueron el Derecho del Mar, la unificación del Derecho Internacional Privado y los intentos de unificación del Derecho Cambiario en Ginebra en 1930.

"Las exigencias y requerimientos del comercio internacional 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 afines, y la constitución por otro lado, de asociaciones y agrupaciones económicas y políticas regionales entre diferentes naciones, que ha cobrado gran fuerza y notable importancia en los últimos años, sobre todo en Europa, donde funcionan la Comunidad Económica Europea (tratado de Roma de 1957); el Consejo para la Ayuda Económica Mutua, entre los países de economía socialista (Varsovia 1957) y la Asociación Europea de Libre Comercio (Convención de Estocolmo de 1959), pero también en América Latina donde podemos encontrar El Tratado Centroamericano de Integración Económica y La Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (Montevideo 1960), se ha

manifestado en multitud de convenciones, tratados, proyectos internacionales sobre diferentes materias del derecho comercial, lo que no sólo ha llevado a una reglamentación uniforme internacional, sino también a vislumbrarse ya con toda claridad un derecho internacional, cuyas bases y principios generales son admitidos en todo el mundo, independientemente de costumbres diferentes, de antagonismos políticos, de oposición de sistemas económicos en boga." (53)

Barrera Graf (54) cita en relación a las diferencias entre el derecho interno y el derecho internacional la teoría de Schmitthoff, el cual señala tres notas que distinguen al derecho comercial internacional del derecho comercial interno, las que al propio tiempo caracterizan esta nueva rama; por una parte el derecho comercial internacional se basa en la existencia de Estados nacionales soberanos y supone el reconocimiento por ellos de convenciones y de los usos mercantiles internacionales; en segundo lugar, y en cuanto no deriva propiamente de una legislación internacional, esta nueva rama del derecho se funda en la autonomía de la voluntad, principio que con mayores o menores limitaciones es aceptado por todas las naciones del mundo; por último, los modernos usos y costumbres comerciales internacionales se expresan en textos y catálogos elaborados por organismos internacionales.

La tendencia legislativa que en Europa y en Latinoamérica alejó al derecho mercantil de la uniformidad, en los países del common law provocó un fenómeno contrario de acercamiento y unificación, interna y externamente. La ley inglesa en materia cambiaria (Bill of Exchange Act, de 1882), acogida por la Negotiable Instruments Law de los Estados Unidos (1895) y en todos los países de tradición

(53) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 25

(54) IDEM

jurídica anglosajona, planteó la uniformidad legislativa de los títulos-valores. Igualmente en dicha materia cambiaría, los Estados Unidos al acoger y dictar la Negotiable Instruments Law, consiguieron la unificación legislativa cambiaría en todos los Estados Unidos de la Unión Norteamericana. (55)

Otro ejemplo de uniformidad legislativa se da en la ley inglesa sobre la venta (Sales of Goods Act de 1893), que influyó en la Uniform Sales Act americana de 1906, y el Uniform Commercial Code (UCC) elaborado en los Estados Unidos, por el American Law Institute y las Comisiones on Uniform State Law, que a la fecha ha sido adoptado por la mayoría de los Estados de la Unión, y el cual regula las siguientes instituciones: ventas, títulos valores, cobros y depósitos bancarios; cartas de crédito (o créditos documentados), transferencias de cosas genéricas y al por mayor, certificados de depósitos; conocimientos de embarque, títulos de inversión (investment securities), contratos de garantía (secured transactions). En estos países la tradición costumbrista, de elaboración legal por casos y precedentes judiciales, la confección y elaboración de leyes semejantes, ha actuado como un fenómeno de unificación, así como de acercamiento a las tendencias de reglamentación internacional que prevalecen entre los juristas europeos continentales y latinoamericanos.

La utilización de la costumbre y los usos comerciales para la formación de preceptos legales, me parece un gran acierto, ya que el derecho debe de sustentar sus bases sobre aquellas conductas que se efectúan de forma reiterada en una sociedad, que llegan a ser conocidas y aceptadas por una mayoría, y cuyos preceptos se dictan para procurar una vida armónica de misma, lo cual en mi opinión es la base y el éxito del comercio internacional, el cual requiere de celeridad y precisión en sus

(55) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 25

operaciones, y la mejor forma de reglamentarlo, es en base al estudio de las costumbres y usos comerciales de acuerdo a los cuales, los comerciantes (empresas) efectúan sus transacciones, y posteriormente proceder a realizar una unificación de conceptos para evitar confusiones en los significados de los mismos de una nación a otra.

El movimiento de codificación y reglamentación de acuerdo a lo establecido por Barrera Graf, tiene cuatro manifestaciones diferentes y cuya finalidad es la de unificación y solución de conflictos de leyes, y estas son: (56)

a) La primera consiste en un movimiento legislativo que siguiendo los modelos del derecho continental prepara proyectos, textos y convenciones a base de normas abstractas, generales, breves y concisas; ejemplos de estas leyes y convenciones son las de Ginebra sobre letra de cambio, pagaré y cheque, las convenciones de La Haya de 1964 o sea, la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías.

A su vez esta primera manifestación del movimiento de codificación puede referirse a una tendencia amplia, que abarque a todos los países del mundo, o aspirar sólo a unificar leyes y normas respecto a ciertos países vecinos geográficamente, de cultura uniforme y de fuertes lazos económicos, o bien, de aquellos otros con tales características comunes que los ha llevado a agruparse en organismos regionales de tipo económico, social y político, como los países de economía socialista, regidos en cuanto a su comercio exterior por las llamadas Condiciones Generales de la COMECON.

(56) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 28

b) La segunda tendencia estriba en la formulación de contratos tipo que se elaboran por agrupaciones y asociaciones de comerciantes bajo la guía de juristas, y en los que se sigue más de cerca la técnica legislativa de los países del common law, a base del planteamiento de situaciones prácticas, concretas y respecto a mercaderías particulares. Sus orígenes están ligados con el desarrollo del comercio marítimo que por mucho tiempo ejerció Inglaterra de manera soberana, por lo que el derecho y las prácticas comerciales inglesas son los que conformaron los primitivos contratos. Ejemplos de estos contratos standard, son los de la London Corn Trade Association (1877), y las General Conditions elaboradas por la CEE de las Naciones Unidas.

Dentro de este punto se encuentra la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra-Venta Internacional de Mercaderías, de Viena (1980), en la cual se establecen las bases para la formación de los contratos comerciales con carácter internacional, señalando su ámbito de aplicación, los tipos de mercaderías que pueden sujetarse a este régimen de compraventa, las obligaciones de las partes (comprador y vendedor), los efectos de su incumplimiento y las reglas de la transmisión de los riesgos.

c) La tercera manifestación se caracteriza por la adopción e implantación de reglas, nomenclatura y terminología uniformes concernientes al material en boga en el comercio internacional. Tiende como es obvio, a aclarar, definir y precisar los términos y el alcance de ellos, a efecto de evitar conflictos derivados de interpretaciones basadas en diversas prácticas comerciales locales e incluso en divergentes decisiones judiciales internas. Las más conocidas de

estas reglas son las llamadas **INCOTERMS** Règles Internationales pour l'Interpretation des termes commerciaux, de la CCI y las Reglas de Viena sobre el crédito documentado.

REGLAS INTERNACIONALES PARA LA INTERPRETACION DE LOS TERMINOS COMERCIALES.

Las Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales fueron formuladas por un "Comité de Términos Comerciales" de la CCI. Las primeras fueron publicadas en 1936, y el comité fue presidido por un juez sueco de apellido Lagergren; posteriormente se hicieron modificaciones y adiciones en 1953, 1967, 1976 y en 1980.

Los INCOTERMS "tienen por objeto establecer una serie de reglas internacionales de carácter facultativo, que precisan la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de venta con el extranjero" (57) y que sirven de base para fijar los términos en que éstas han de llevarse a cabo, tomando íntegramente dichas reglas, o bien haciéndoles modificaciones o adiciones. Con los INCOTERMS se pretende alcanzar la máxima certeza posible en las operaciones comerciales de carácter internacional, por medio de reglas internacionales uniformes, pretendiendo acabar con la incertidumbre que ocasiona la diversidad de interpretaciones que pueden darse, al otorgar significados diferentes a los mismos términos en los diferentes países; la incertidumbre de las leyes nacionales en base a las cuales puede formalizarse el contrato, y las dificultades surgidas a raíz de la falta de información de las partes que

(57) INCOTERMS 1953, CHAMBRE DU COMMERCE INTERNATIONALE, París, 1986

intervienen en la operación, de las disposiciones jurídicas relativas a la materia en legislaciones no propias.

Los INCOTERMS contienen reglas sobre los siguientes términos comerciales:

1.- Ex Works, En Fabrica, significa que la única responsabilidad del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador en su establecimiento, es decir el fabrica. En particular él no es responsable por cargar la mercancía sobre el vehículo suministrado por el comprador salvo acuerdo en contrario. El comprador asume todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía de este punto al lugar de destino. Este término significa la obligación mínima para el vendedor.

2.- For/Fot, Franco vagon, significan libre sobre vagón y libre sobre camión. Estos términos son sinónimos, ya que la palabra camión (truck) se refiere a los vagones del ferrocarril. Estos términos sólo se usan cuando la mercancía debe ser transportada por ferrocarril.

3.- F.A.S., Libre al costado del buque. De acuerdo a este término las obligaciones del vendedor se cumplen cuando la mercancía ha sido entregada al costado del buque, sobre el muelle o en la barcaza. Esto significa que el comprador debe, a partir de ese momento, asumir por su cuenta y riesgo la pérdida o los daños de la mercancía.

4.- F.O.B., Libre a Bordo. El vendedor coloca la mercancía a bordo de un buque en el puerto de embarque convenido en el contrato de venta. El riesgo de pérdida o de

daños, se transfiere del vendedor al comprador, cuando la mercancía pasa la borda del buque.

5.- C&F, Coste y Flete. El vendedor debe asumir todos los gastos necesarios para transportar la mercancía al lugar de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o de daños de la misma o de cualquier incremento en los costes, se transfiere del vendedor al comprador tan pronto la mercancía pasa la borda del buque, en el puerto de embarque.

6.- C.I.F., Coste, Seguro, Flete. Este término es idéntico a C&F, pero el vendedor debe además suministrar un seguro marítimo contra riesgo de pérdida o de daño de la mercancía durante su transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro. El comprador notará que bajo el presente término a diferencia del término "Flete/Porte y Seguro pagado hasta", el vendedor está obligado a cubrir el seguro en condiciones mínimas (llamadas condiciones F.P.A "Libre de Avería salvo...").

7.- EX Ship, Sobre el Buque. Significa que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque, en el lugar de destino convenido en el contrato de venta. El vendedor debe asumir todos los gastos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía hasta este punto.

8.- Ex Quay, Sobre el Muelle. Significa que el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle, en el lugar de destino convenido en el contrato de venta. El vendedor debe asumir todos los costos y riesgos inherentes al transporte de la mercancía hasta es punto.

En este caso, existen dos tipos de contrato "Sobre el Muelle", a saber: Sobre el Muelle "Impuestos de Aduana Pagados o Libre de Derechos" y Sobre el Muelle "Impuestos de Aduana a cargo del Comprador", en el cual la responsabilidad de liberar la mercancía para su importación, corresponde al comprador y no al vendedor.

9.- Delivered at Frontier, Entrega en Frontera. Significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando la mercancía llega a la frontera, pero antes "de la frontera aduanera" del país convenido en el contrato de venta.

Este término está concebido para ser utilizado principalmente cuando la mercancía deba transportarse por ferrocarril o carretera, pero puede utilizarse cualesquiera que sea el medio de transporte.

10.- Delivered Duty Paid, Entregado Libre de Derechos. Este término seguido por una leyenda que indique el establecimiento del comprador, denota la obligación máxima del vendedor. Este término puede utilizarse cualesquiera que sea el medio de transporte.

Si las partes desean que el vendedor libere la mercancía para su importación, pero que algunos de los gastos que se deben pagar por ésta sean excluidos, tales como el Impuesto Sobre el Valor Agregado (IVA) y/o impuestos similares, tal situación debe precisarse agregando una leyenda adecuada (por ejemplo: "Excluido el Impuesto Sobre el Valor Agregado IVA y/o otros impuestos).

11.- F.O.B. Aeropuerto. De acuerdo a este término, el vendedor cumple sus obligaciones entregando al transportista aéreo en el puerto de partida. Conviene anotar que la expresión "FOB" que significa realmente "libre a bordo" no debe tomarse, con relación al transporte aéreo, en el sentido literal, sino como indicando que la palabra siguiente constituye el punto donde termina la responsabilidad del vendedor.

12.- Free Carrier, Libre Transportista. Este término fue diseñado para responder a las necesidades del transporte moderno, particularmente del transporte multimodal, o del transporte por contenedores, el tráfico "Roll On, Roll Off", por remolques y transbordadores. Se basa en el mismo principio fundamental del término FOB, excepto que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega la mercancía bajo custodia del transportista en el punto convenido.

Sí no es posible convenir un punto preciso en el momento de concluir el contrato de venta, las partes deberán referirse al lugar o a la serie de puntos en los que el transportista deberá hacerse cargo de las mercancías. El riesgo de pérdida o de daños de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador en ese momento y no en el momento de pasar la borda del buque.

Cuando el vendedor debe suministrar un conocimiento de embarque, una guía aérea o un recibo del transportista, cumple debidamente esta obligación al presentar tal documento emitido por la persona que caiga dentro de esta definición.

13.- Freight carriage- paid to, Flete/Porte Pagado Hasta... Este término al igual que C&F significa que el vendedor paga el flete por concepto del transporte de la mercancía hasta el punto de destino convenido. Sin embargo, el riesgo de pérdida o de

daños, o de cualquier incremento en los costos, se transfiere del vendedor al comprador, tan pronto la mercancía haya sido puesta bajo la custodia del primer transportista y no cuando pasa la borda del buque.

14.- Freight carriage paid to- and insurance Flete/Porte y Seguro Pagado Hasta... Este término es idéntico a "Flete /Porte Pagado Hasta..." pero con la adición de que el vendedor está obligado a suministrar un seguro de transporte contra riesgo de pérdida o de daños de la mercancía durante el transporte. El vendedor contrata con el asegurador y paga la prima del seguro.

Cada una de las reglas contiene los deberes del vendedor, así como los del comprador, regulando pormenorizada y exhaustivamente las obligaciones de entrega, pago de precio, provisión de transporte, de documentos, de cada parte.

d) La cuarta forma se refiere a la regulación de normas y de principios tendientes a evitar y resolver conflictos, formulada en proyectos y convenciones de leyes internacionales.

ARBITRAJE INTERNACIONAL

En esta materia, la contribución de organismos internacionales ha sido importante. El Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado elaboró un Proyecto de Ley Uniforme sobre Arbitraje (1937). La CCI invitó a varios organismos como la London Court of Arbitrators y a las Asociaciones Americana e Interamericana, y formaron el Comité Permanente Internacional sobre el Arbitraje Comercial, con delegados de aquellos cuerpos.

El Proyecto Preliminar de la Ley Uniforme sobre Arbitraje del Instituto de Roma se comenzó a estudiar en 1933 y se terminó en 1937. El proyecto fue aprobado en el Congreso de Berlín de julio de 1937. En 1947 se volvió a examinar el proyecto por una comisión nombrada por la Cámara y con las observaciones de esta convención y otras agrupaciones internacionales de la CCI se elaboró un nuevo texto en su sesión de Niza en 1953.

En la actualidad, desde la entrada en vigor del Reglamento de Arbitraje de la CCI de 1975, el arbitraje comercial no ha cesado de evolucionar. Se puede observar un incremento sustancial del número de asuntos (la cantidad de diferencias sometidas a la CCI entre 1976 y 1986 es casi equivalente al número de asuntos tratados durante los 53 años precedentes); en su complejidad, en las cuantías en litigio, el número de países de los que provienen, además de una actitud cada vez más legalista de las partes durante el procedimiento arbitral.

Dicha reglamentación consta de:

- Un Reglamento de conciliación facultativa;

- Un Reglamento de Arbitraje, que contiene preceptos relativos a :

- a) La Corte de Arbitraje;
- b) El tribunal Arbitral;
- c) Demanda de Arbitraje;

- d) Contestación a la demanda;
- e) Demanda reconvenzional;
- f) Notificaciones y Comunicaciones;
- g) Ausencia de convenio de arbitraje;
- h) Efectos del convenio de arbitraje;
- i) Provisión para gastos del arbitraje;
- j) Entrega del expediente al árbitro;
- k) Reglas aplicables al procedimiento;
- l) Sede del arbitraje;
- m) Misión del árbitro;
- n) Instrucción de la causa;
- o) Normas relativas al laudo, su expedición y notificación del mismo a las partes.

Este reglamento fue modificado en Enero de 1988 para incrementar la eficacia y la eficiencia del arbitraje CCI. Dentro de esta modificación se encuentran cuestiones relativas a la constitución del tribunal arbitral, tales como el nombramiento, la recusación y la sustitución de árbitros, conceptos que fueron dotados de claridad y transparencia. Las modificaciones relativas a los gastos y al pago de arbitraje CCI vigentes a partir del primero de julio de 1986, fueron integradas en el Reglamento. Las ambigüedades de ciertos artículos, susceptibles de crear divergencias entre los textos inglés y francés fueron eliminadas.

COMISION DE ARBITRAJE INTERNACIONAL

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es una organización no gubernamental al servicio del mundo de los negocios.

Decenas de miles de organizaciones profesionales y de empresas activas en el ámbito internacional, repartidas en más de 100 países, son miembros de la CCI activos en 57 países.

Las funciones de la CCI son:

- 1.- Representar a la comunidad empresarial internacional a nivel nacional e internacional;
- 2.- Promover el comercio internacional y fomentar la inversión;
- 3.- Armonizar los usos comerciales y formular una terminología y directivas destinadas a importadores y exportadores;
- 4.- Proporcionar servicios prácticos a industriales y comerciantes.

Existe en el seno de la CCI una Corte de Arbitraje, un Instituto de Derecho y Prácticas del Comercio Internacional, una Oficina Marítima Internacional, una Oficina de Inteligencia para Falsificaciones, un Centro para la Cooperación Marítima y una Oficina Internacional para el Medio Ambiente.

La Comisión de Arbitraje Internacional es una de las múltiples comisiones de la CCI encargadas de elaborar una política sobre aspectos técnicos generales del comercio internacional, y de las inversiones. Está integrada por especialistas nombrados por los Comités y Consejos Nacionales de la CCI, la Comisión es un ente separado e independiente de la Corte de Arbitraje.

En particular, la Comisión concentra sus esfuerzo en el estudio de cuestiones relativas al arbitraje comercial internacional, para promover el recurso a dicho mecanismo como medio de solución de diferencias comerciales internacionales.

El movimiento legislativo unificador en materia comercial, se remota a la segunda mitad del siglo XIX, con la elaboración de textos de leyes por convenciones internacionales, los cuales son propuestos posteriormente a los diferentes países para su adopción.

Sus más claras manifestaciones se refieren al derecho industrial, al cambiario, de transportes y al derecho sobre el comercio internacional propiamente considerado, o sea, al de las compraventas internacionales de mercaderías.

El maestro Barrera Graf, citando a Schmitthoff (58) señala la tendencia actual de independencia de un derecho del comercio internacional. Esta manifestación existe en el comercio entre los países de economía socialista, los que al regular dicha materia dictan reglas imperativas (jus cogens), que sustituyen a las propias de los derechos internos.

(58) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 35

Esta misma tendencia autonomista la establece Lagergren para los derechos de la Europa occidental y Honnold para Inglaterra y los Estados Unidos, y se manifiesta notablemente en las leyes uniformes de La Haya de 1964 sobre la compraventa internacional de objetos muebles corporales y sobre la formación de estos contratos, así como en los proyectos antecedentes de ellos: el de La Haya de 1956 y 1963, el de Roma de 1939 y el UNIDROIT de Roma de 1930, aún cuando todos éstos son derogables a voluntad de las partes, por prevalecer el principio de la autonomía de la voluntad, a diferencia de las Condiciones de la COMECON, que como se dijo son imperativas.

El texto más claro relativo a la voluntad de las partes es el del Proyecto de 1963, el cual establece en su artículo primero: "La presente ley sustituye a las leyes nacionales de los Estados Firmantes en los casos en los que es aplicable y respecto a las materias que rige; si algunas cuestiones que conciernen a dichas materias no han sido expresamente resueltas por la presente ley, serán reguladas según los principios generales en los que ella se inspira". La convención materia de este trabajo maneja de forma clara el principio de la autonomía de la voluntad al establecer en su artículo 6 que las partes podrán excluir la aplicación de la misma, o bien establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos, lo cual permite a las partes la libertad en su actuación.

"El movimiento legislativo para la regulación uniforme de las compraventas internacionales de mercancías, se inicia en 1926, bajo los auspicios del International Law Institute (ILI), en su reunión de Viena. La importancia y las dificultades de tal regulación hicieron que el Instituto se dirigiera al gobierno holandés pidiéndole que el tema relativo a los conflictos de leyes en materia de compraventas internacionales se

insertara en el orden del día de la siguiente sesión de la Conferencia Permanente de Derecho Internacional Privado. En 1928, se inicia en La Haya la discusión de dichos temas con el estudio del material provisto por el ILI y se designa una comisión especial presidida por Julliot de la Morandière para proponer soluciones a la siguiente sesión de dicha conferencia. A su vez, a partir de 1930, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, de Roma interviene en el estudio de estos problemas." (59)

A partir de este último año un comité de trabajo designado por UNIDROIT, preparó el primer anteproyecto de una ley uniforme sobre ventas internacionales de mercaderías, el cual, con observaciones de diversos gobiernos recibidas por el Instituto a través de la Liga de Naciones, sirvió para la elaboración de la llamada *Deuxième* redacción de 1939.

El proyecto de 1939 fue de nuevo examinado por el Instituto de Roma, en octubre de 1950, y este propuso al gobierno holandés la convocación a una segunda conferencia (la primera fue en octubre de 1955), que se reuniría con la misión de examinar el proyecto de una ley uniforme sobre ventas internacionales preparada por el Instituto. El gobierno holandés aceptó y envió la invitación que fue aceptada por 20 países cuyos representantes se reunieron en La Haya del primero al diez de noviembre de 1951.

El proyecto del Instituto fue aprobado por la conferencia como base de futuros trabajos, en el seno de la primera convención presidida por Julliot de la Morandière, éste había sido encargado de preparar un texto que se discutiría en la Séptima

(59) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. Pp. 36 y 38.

Conferencia y se designó una comisión de trabajo que revisó el proyecto y se terminó en 1957, el cual fue entregado al gobierno holandés, con el encargo de enviarlo a los gobiernos para su examen y comentarios, conforme a la resolución tomada por la VII Conferencia en su primera sesión.

La VII Conferencia, aprobó un segundo proyecto sobre la formación de los contratos internacionales de venta, que también fue sometido a la consideración de los países por el gobierno de Holanda.

Por lo que toca al Proyecto de Ley Uniforme sobre la formación de los contratos de venta Internacional de objetos muebles corporales, data de 1934, fecha en que el Instituto de Roma inició estudios para la unificación de las reglas sobre la formación de los contratos. En 1936 un comité de estudio nombrado por el Consejo de Dirección del Instituto sometió a éste un proyecto de ley uniforme sobre la formación de los contratos internacionales por correspondencia.

En virtud de divergencias jurídicas existentes en las concepciones nacionales en cuanto a la formación de los contratos se vio que era muy difícil proponer una reglamentación satisfactoria que comprendiera toda clase de contratos. No existían, realmente, grandes posibilidades de llegar a una convención internacional general basada en dicho proyecto, por lo que el Instituto no realizó esfuerzo ulterior alguno en ese sentido. Sin embargo la Conferencia Diplomática de 1951 y la decisión de la comisión especial antes mencionada, llevó al Instituto a hacer una nueva tentativa. El Consejo de Dirección nombró en 1956 un nuevo comité de estudios encargado de elaborar un proyecto de ley uniforme sobre la conclusión y validez de los contratos, que es el que se propuso y se aprobó en la VII Conferencia.

Durante los años siguientes se recibieron comentarios de diversos gobiernos respecto a ambos textos. Algunos países como la Gran Bretaña, reservaron su decisión sobre la unificación propuesta; otros sometieron propuestas de modificación, por esto se citó a la segunda sesión de la Conferencia Diplomática para la unificación del derecho sobre las compraventas internacionales, y se designó una nueva comisión que al revisar las observaciones presentadas por las diferentes naciones acogió algunas y sometió finalmente, ambos textos a la consideración definitiva de la Conferencia Diplomática, que se reunió en La Haya a partir del 25 de abril de 1964.

En esta conferencia, participaron veintisiete naciones, cinco organizaciones intergubernamentales y la Cámara de Comercio Internacional, quienes firmaron el Acta final de la Conferencia, que contiene dos convenciones: una que contiene la ley uniforme sobre la venta internacional, y la otra, la ley uniforme sobre la formación de dichas ventas. Estas convenciones son del primero de Julio de 1964 y entraron en vigor seis meses después de que se recibieron cinco ratificaciones o adhesiones.

Las convenciones constituyen el coronamiento de un esfuerzo coordinado, sistemático e ininterrumpido de más de 30 años, y reflejan la labor de famosos juristas de países de tradición legal diferente, como son los ingleses y norteamericanos por una parte, y los europeos-continentales por la otra. Para su elaboración y para la adopción del texto definitivo (que se aprobó en idiomas francés e inglés), se tomaron en cuenta las legislaciones más modernas sobre la venta, como son la Ley Escandinava y el Uniform Commercial Code de los Estados Unidos, así como la Sale of Goods Act inglesa, e inclusive las Condiciones Generales de la CEE.

Por otra parte, en la redacción final participaron comisionados de Inglaterra, los Estados Unidos y de las distintas naciones europeas, y pese a una oposición inicial total de aquellos dos países del common law, para aprobar y adoptar el proyecto sometido a la conferencia, se logró aprobar que los textos de leyes uniformes pudieran ser invocados y acogidos libremente por los importadores y exportadores británicos. En cuanto a los Estados Unidos, por la imposibilidad de adoptar un texto único, dado que la materia de la compraventa corresponde a los Estados miembros de Unión, quedaron sujetos a un proceso más lento de adopción y ratificación por las legislaturas locales.

Este es un avance muy importante en la unificación de conceptos y preceptos legales en materia de comercio internacional, al integrar en una convención el derecho del common law y el derecho continental.

Junto a los intentos de reglamentación internacional, diversos e importantes esfuerzos se han realizado con la finalidad de la reglamentación uniforme entre diversos países, mediante tratados bilaterales y en el seno de los organismos regionales europeos y americanos.

Importantes logros se han obtenido en el comercio exterior entre los países socialistas, o de economía planificada. Con anterioridad al tratado de la COMECON de 1958, los países europeos de economía socialista sólo estaban vinculados entre sí, por lo que en las compraventas internacionales se regían por tratados bilaterales de duración anual. A partir de 1958, todos ellos (Yugoslavia se adhirió en octubre de 1964) adoptaron las llamadas Condiciones generales de entrega de mercancías entre

organizaciones del comercio internacional de los países miembros del consejo para la ayuda económica mutua. (60)

Estas Condiciones generales constituyen un convenio multilateral que sustituye a un gran numero de tratados bilaterales existentes anteriormente entre dichos países de la Europa Oriental; los cuales a pesar de haber sido elaborados siguiendo reglas y directrices comunes y uniformes, contenían grandes divergencias y lagunas y planteaban constantes conflictos; por ello en 1957 una comisión de expertos de los países miembros de la COMECON se reunió en Moscú para redactar una fórmula de Condiciones Generales.

Las disposiciones aprobadas son de carácter obligatorio para aquellas organizaciones comerciales de dichos países que se dedican al tráfico internacional, pero en realidad significan un Código del Comercio Exterior, que debe tomarse como el primer antecedente de una reglamentación técnica y empírica a escala mundial y no sólo regional, como puede ser la que eventualmente se logre con la aplicación de las llamadas Condiciones generales de venta y formas estándar de contratos, formuladas a partir de 1953 por la CEE de las Naciones Unidas (sólo obligan si así se estipula, principio de la autonomía de la voluntad).

Barrera Graf señala (61) que Schmitthoff en su libro *The Unification Of The Law* afirma que es muy significativo el hecho de que países de economía libre y socialista planificada, usen los mismos conceptos jurídicos y la misma técnica legal para la celebración de los negocios internacionales, lo cual hace posible la consecución del

(60) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 40

(61) IBIDEM P. 42

comercio entre el este y el oeste al nivel del derecho privado y sobre los mismos términos que son aplicables por el intercambio de bienes entre los países occidentales; también es de la opinión de que el derecho moderno sobre comercio internacional ha dejado de ser modelado por los principios del derecho nacional. La sorprendente semejanza del derecho del comercio internacional en todos los sistemas legales, aquellos de libre economía y de planificación estatal, los de tradición del common law y de inspiración del civil law, señalan vigorosamente la derivación de tal derecho de una fuente común.

Checoslovaquia elaboró una codificación completa y moderna sobre el comercio internacional, la cual consta de una ley sobre las relaciones jurídicas en las relaciones comerciales internacionales, una ley sobre derecho internacional privado y los conflictos de jurisdicción, y otra ley sobre arbitraje en las relaciones comerciales internacionales y ejecución de sentencias arbitrales, las cuales forman en su conjunto un Código de Comercio Internacional, que regula por primera vez las diferentes materias relativas a esta nueva disciplina.

Al lado de ese importante movimiento de legislación internacional hacia la unificación de las compraventas, debo señalar una tendencia unificadora de usos internacionales, que consiste en la formulación de contratos tipo para ciertas mercaderías. Esta es otra fuente del nuevo derecho del comercio internacional que a diferencia del movimiento legislativo o de codificación, está basado en usos y costumbres del comercio internacional y no en disposiciones de derecho escrito, por medio de las cuales comerciantes y asociaciones profesionales de mercaderes y hombres de negocios dictan normas voluntarias y opcionales, que sean más fáciles de adaptarse a las necesidades de cada caso concreto y de modificarse cuando cambien

esas necesidades; aunque hay que señalar que dichos contratos tipo deben complementarse, primero, con reglas o procedimientos para la solución de conflictos y segundo, con la remisión a normas escritas de sistemas nacionales o de legislaciones uniformes a nivel internacional, en los casos inevitables de lagunas y omisiones en dicha regulación contractual.

El origen de esta tendencia se remonta a la época del nacimiento del derecho mercantil, en la que los gremios y las corporaciones de comerciantes dictaban sus propias ordenanzas y reglas basados en la costumbre y en las prácticas del comercio. Sin embargo, la codificación francesa y las leyes que la siguieron, se apartaron de tal sistema internacional y consuetudinario para plantear sistemas nacionales, más o menos cercanos, más o menos divergentes.

Las más antiguas asociaciones que se formaron para regular el comercio de bienes específicos aparecen en 1782, cuando se organizó la Bremer Braumwollbörse, para el algodón; en 1868, para el comercio del trigo, con la Verein der Getreidehändler des Hamburger Börse; en 1973, para el comercio de la seda en los Estados Unidos con la Silk Association of America; y sobre todo en 1877 y 1886, con la London Corn Trade Association, para el comercio de cereales.

Los fines de estas asociaciones se indicaban en sus estatutos y eran: a) provocar la introducción en el comercio de cereales, la de uniformidad en las transacciones y favorecer la adopción de usos fundados en principios justos y equitativos; b) establecer, provocar y estimular la difusión y adopción de fórmulas tipo y, c) estimular la solución de las diferencias por medio del arbitraje. En mayor o menor medida en la actualidad estos fines subsisten.

En mi opinión por medio de la elaboración de contratos tipo, o del establecimiento de conceptos uniformes para la formulación de los mismos, no sólo se estimula la solución de las diferencias por medio del arbitraje internacional, sino que se puede considerar como un medio de prevención para no llegar a éste, al contar las partes con una guía para la formalización de sus operaciones, evitando los conflictos por confusión en el significado de los conceptos utilizados, o bien, por el alcance y sanción por incumplimiento de las obligaciones que en los contratos se consignan.

Ahora bien, el alcance de esas reglas y de los contratos es necesariamente limitado; no por referirse a una determinada mercadería ya que en ello estriba la naturaleza y esencia de todos los contratos tipo, sino por provenir de asociaciones nacionales, y tratar de regular y salvaguardar sólo los intereses de sus agremiados. Tales limitaciones tienden a superarse por las exigencias mismas del creciente comercio internacional, que exige soluciones justas, reglas preexistentes y normas iguales aplicables internacionalmente, a las que puedan someterse importadores y exportadores para evitar o resolver los problemas que surjan de sus tratos y relaciones mutuas.

Por lo anterior, fue que se experimento la formulación de los contratos estandard en escala superior a la nacional, para ofrecer soluciones al comercio entre naciones vecinas, o bien entre naciones agrupadas en organizaciones regionales, o las que se refieran a comisiones especiales de las Naciones Unidas.

Bajo los auspicios de la CEE, se han formulado a partir de 1953 diversas Condiciones Generales, que constituyen contratos tipo de carácter uniforme sobre

distintos artículos del comercio intereuropeo siendo los más importantes y difundidos los números 188D y 574D, que se refieren a la provisión de plantas y maquinaria para la exportación; y que a través de su amplia reglamentación facilitan el comercio entre países con sistemas económicos diferentes. Así mismo, es importante señalar los contratos estandar números 188D y 574D que se refieren a la erección de plantas y maquinarias en el extranjero; los números 410 y 420 que se refieren a la exportación e importación de maderas blandas y duras acerradas; el número 730 que se refiere al comercio internacional de artículos de consumo duradero y otros artículos de ingeniería, entre otros. (62)

La forma y método de trabajo seguida por la CEE para la formulación y aprobación de los contratos tipo es la siguiente:

A) Los importadores y exportadores de ciertas ramas de la producción o de ciertos artículos de los países del este y del oeste, se reúnen para revisar contratos tipo que se han venido usando para la venta de ciertos productos, analizando de igual forma, los problemas comunes y posibles soluciones jurídicas que puedan proporcionarse para resolverlos.

B) Conjuntamente formulan un anteproyecto que la CEE remite a las diferentes naciones para ser distribuido entre organismos profesionales interesados; posteriormente dichos organismos envían a sus expertos a Ginebra, a participar en las reuniones preliminares de trabajo.

(62) BARRERA GRAF, Jorge. OP. CIT. P. 45

C) Los expertos pueden proponer cambios y modificaciones, e inclusive presentan pruebas y testimonios, por medio de lo cual se llega fácilmente a soluciones aceptables para todos los participantes.

D) Se formulan las condiciones generales de los contratos tipo que la CEE envía y distribuye entre los gobiernos, para que estos los hagan llegar a los círculos y asociaciones profesionales, en la inteligencia de que los formularios de contratos aprobados son de uso completamente voluntario para las partes.

E) Finalmente, se constituyen, cuando el caso lo requiere, comisiones de trabajo especiales para la uniformación de los contratos de venta, como ha sucedido respecto a cereales, las cuales formulan y proponen textos uniformes sobre tipos especiales de convenios en que se utilizan transportes especiales.

Este movimiento de unificación regional de condiciones de venta para un mismo producto, tiende a convertirse en mundial.

F.- LA REGLAMENTACION UNIFORME DE LAS COMPRAVENTAS

El movimiento de unificación nacional e internacional de las compraventas se basa en presupuestos relativos a dicho contrato, que por una parte limitan el alcance de la regulación de las ventas en los textos uniformes y en las condiciones generales de los contratos-tipo; y por último, se apartan de principios tradicionales en la reglamentación interna de la compraventa, ya sea para buscar el acuerdo entre sistemas jurídicos divergentes, ya para esquivar o alejarse de cuestiones tan delicadas

como el de la transmisión de la propiedad como consecuencia del perfeccionamiento del contrato.

Se han regulado algunas de las compraventas internacionales; aquellas cuyos objetos sean ciertos bienes muebles, regulando principalmente las obligaciones y derechos de las dos partes que intervienen, el comprador y el vendedor, sin pretender abarcar la totalidad de las normas y principios en materia de obligaciones que se aplican a ellas, lo cual sería imposible.

Desde el primer Proyecto del Instituto de Roma (UNIDROIT) la Comisión redactora admitía que de la reglamentación se exclufan las ventas de inmuebles, cuya unificación no se considera necesaria, así como la venta de toda clase de créditos y derechos; asimismo se excluyen los títulos valores, las monedas, las embarcaciones y aeronaves, las ventas judiciales y la electricidad, por tener éstos por lo general una regulación especial en cada una de las legislaciones, posteriormente se excluyeron las ventas judiciales, en las que la autoridad pública sustituye a una de las partes, y que por su misma naturaleza están regidas por el derecho interno que las decreta.

Los contratos-tipo de la CEE, por su misma naturaleza se refieren a la venta de objetos muebles corporales (mercaderías), y regulan, cada uno de ellos, tipos específicos de éstas, siendo también como la Convención de La Haya, totalmente optativas para comprador y vendedor, aunque a diferencia de la Convención, las partes contratantes deben hacer constar la aplicación de dichos contratos-tipo.

Una limitación de los textos de unificación en materia de ventas, consiste en que sólo se aplican a las compraventas internacionales, no a las internas o nacionales.

Desde el proyecto de 1930 de la UNIDROIT, la comisión se plateó y analizó el problema de aplicar a los contratos internos el texto que se adoptara en las ventas internacionales; sin embargo se desechó esta postura indicándose que a juicio de la comisión, la introducción de la ley uniforme sería mucho más fácil si se limita a los casos de ventas que tengan un carácter internacional evidente.

En cuanto a las partes, en la esfera internacional se reconoce el principio, tanto para permitir a las mismas el derecho de elegir la ley interna que los gobierne, así como para consentirles que se aparten de cualquier ley nacional y se sometan a una reglamentación ajena que ellas pueden formular (por ejemplo el caso de los contratos-tipo preparados bajo los auspicios de la CEE), o bien a una reglamentación supranacional, o convenida como uniforme por diferentes países (como las Leyes Uniformes de sobre la Compraventa aprobadas por la Convención de La Haya o las de Viena).

En este tipo de legislaciones se reconoce el carácter meramente voluntario u optativo para la aplicación de la ley uniforme, dando a las partes la oportunidad de rechazar la aplicación de las mismas o bien de derogar disposiciones parciales de ella, a diferencia de los textos de la COMECON, los cuales son obligatorios, nulificando el principio de la libre contratación.

En rigor, cualquier tendencia de reglamentación internacional y todos los textos uniformes se basan en las limitaciones más o menos amplias del principio de la autonomía de la voluntad, y en gran medida se apartan de éste para proponer una reglamentación única y distinta a la de los diferentes derechos nacionales. La regulación uniforme acoge las limitaciones de la autonomía de la voluntad con la finalidad, de evitar los conflictos de leyes que surgen por la aplicación de los distintos

derechos internos, o de resolver los conflictos que se plantean acudiendo a reglas preestablecidas y a un solo texto, y no a la multitud de fórmulas de soluciones existentes en los diferentes sistemas nacionales, para aplicarse, algunas de ellas, a todos los contratos, o a cada tipo o clase especial de éstos, y alejarse de tendencias de un nacionalismo exagerado, que siempre declara aplicable el derecho interno, por aplicación de principios falsos de soberanía, o de orden público.

G.- LAS VENTAS INTERNACIONALES DE MERCADERIAS EN LATINOAMERICA.

El movimiento de unificación de leyes sobre diversos aspectos de las ventas internacionales de mercaderías no se ha limitado a Europa, sino que ha trascendido a este Continente, debido a la importancia y frecuencia del intercambio comercial entre los países del viejo continente y América. La OEA, que comprende a la mayoría de los países americanos, así como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) han realizado esfuerzos para la adopción de textos uniformes sobre las ventas internacionales.

En oposición al movimiento unificador legislativo que se está dando en América, los diferentes contratos estandar elaborados por la CEE que comprenden gran cantidad de artículos y mercaderías para el comercio internacional, no sólo europeo sino mundial, no han encontrado aplicación en el tráfico interamericano, ni en el comercio de nuestros países con los europeos, el cual se ha realizado bajo el sistema de la libre contratación.

A diferencia de Latinoamérica en Europa las asociaciones jurídicas profesionales, y los expertos juristas y comerciantes comenzaron por elaborar contratos tipo para ciertos bienes y posteriormente proyectos de leyes uniformes sobre las ventas internacionales de objetos muebles corporales, en Latinoamérica se comenzó por elaborar un texto de Ley Uniforme que a semejanza de sus modelos europeos regulaba básicamente las relaciones entre compradores y vendedores, y se descuidó en cambio, el estudio y adopción de los contratos estandar, los que no parecían ser conocidos en nuestras transacciones a pesar de su gran difusión.

Las razones de esta situación pueden ser: la difusión que han tenido los proyectos de leyes uniformes del UNIDROIT, frente a la nula o escasa circulación de los contratos tipo preparados por la CEE de las Naciones Unidas. Otra razón para la formulación de textos uniformes corresponde a características propias de los países latinoamericanos como son, la uniformidad o semejanza legislativa, que se acentúa en la materia mercantil por proceder de las mismas leyes comerciales europeas, y el hecho de que las naciones sudamericanas tengan una antigua y arraigada tradición de unificación legal, y por último la gran influencia en nuestro continente de los juristas y sistemas legales del viejo mundo.

En el seminario sobre aspectos legales de la ALAC que tuvo lugar en Montevideo, el 26 de Noviembre de 1963, se planteó la urgencia de seguir los estudios sobre las ventas internacionales, su documentación, así como su uniformación terminológica, tomado como base la gran experiencia en este terreno de los países europeos.

Además se hizo referencia a los contratos-tipo, para propugnar su estudio y adopción. Pero se enfrentaron al problema de que en su elaboración por los expertos y en su divulgación por medio de los organismos interesados de cada país europeo, sólo se consideraron problemas legales que atañen al comercio de dichos países; sin embargo se admite que los formularios pueden ser objeto de cambios y adaptaciones cuando se trate del comercio interamericano, o inclusive, del de nuestros países con los de Europa, por lo que éstos pueden servir de base o bien ser adaptados íntegramente a nuestras necesidades en cuanto a transacciones comerciales internacionales se refiere.

Se debe reconocer que existen grandes semejanzas, no sólo entre los sistemas jurídico-mercantiles de los países latinoamericanos, sino también de éstos con los europeos occidentales; igualmente se debe reiterar la semejanza de los problemas del comercio internacional en todas partes, como lo han hecho los autores al comparar la ley de la COMECON con los diferentes contratos estándar formulados por la CEE y con otros contratos formulados por asociaciones profesionales de comerciantes de países europeos occidentales. Esta semejanza entre los sistemas jurídicos y esta similitud de prácticas comerciales, permite confiar en la adopción de los textos uniformes y de los contratos tipo por países que aún no los acogen.

Lo que los países de América deben hacer es analizar, estudiar y finalmente adoptar los textos de unificación legislativa, así como los contratos-tipo elaborados en el continente, y provocar un contacto más estrecho y frecuente entre las asociaciones profesionales y jurídicas de aquellos países con las americanas, en lugar de iniciar con la elaboración de nuevos textos, en base a la similitud en los sistemas jurídico-mercantiles de los países latinoamericanos, entre ellos y los de Europa occidental y la semejanza de los problemas del comercio internacional en todas partes.

Respecto a los proyectos de La Haya, resulta claro que se pueden aplicar en cualquier país latinoamericano, aún cuando ninguno de ellos haya participado en las conferencias que los redactaron.

En mi opinión es sumamente importante que estos proyectos de unificación sean adoptados por todos los países, ya que como su nombre lo indica su principal finalidad es la de unificar los principales aspectos relativos a la compraventa internacional, y no meramente como un convenio entre Estados contratantes. Por lo que, la realización de legislaciones uniformes para América, o para cualquier otro continente aislado de un todo, no cumplen con el objetivo de internacionalidad de las mismas.

CAPITULO TERCERO

ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, ADOPTADA EN VIENA AUSTRIA, EL 11 DE ABRIL DE 1980, EL CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL Y EL CODIGO DE COMERCIO.

Existen diferencias sustanciales entre la regulación del contrato de compraventa en el derecho interno y la presente Convención (63) (como derecho interno denominaré genéricamente al Código Civil para el Distrito Federal, y al Código de Comercio), ya que por una parte y debido a su naturaleza, esta última únicamente regula la formación de los contratos de compraventa de carácter internacional, que versen sobre mercaderías, estableciendo los derechos y obligaciones de las partes sin reparar en ningún momento en la validez de los contratos, ni en los efectos que del mismo pudieran derivarse, tal y como lo establece en su artículo 4 al señalar que "...Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular: a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso; b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas"; en tanto que las normas del derecho Mexicano regulan a la compraventa en general, de toda clase de bienes y respecto a todos los contratos de esa naturaleza, independientemente del lugar de su celebración, dando gran importancia a la existencia y validez de los contratos, al establecer los elementos que éstos debe reunir; Así como la determinación de los efectos que de las estipulaciones consignadas en ellos se deriven y las acciones para el caso de incumplimiento.

(63) El texto de la Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías objeto del presente trabajo, se encuentra transcrito en el Apéndice "A" del presente estudio.

Para efectuar el análisis comparativo entre la Convención y la legislación mexicana relativa al contrato de compraventa (Código Civil para el Distrito Federal y Código de Comercio principalmente) utilizaré como guía la estructura bajo la cual está redactada la Convención, con el objeto de llevar un orden y tratar los aspectos que en mi opinión son relevantes para el presente estudio.

A.- DISPOSICIONES GENERALES

En el artículo 1º inciso 3 de la Convención, se establece claramente que para determinar la aplicación de la misma no se tendrá en cuenta el carácter civil o comercial de las partes o del contrato. Artículo que difiere de la sistematización de la legislación mexicana, ya que en esta última se distingue entre la compraventa de tipo civil y la de tipo mercantil, estando reguladas en legislaciones diferentes, aún cuando la regulación de una (la civil) sirva de base (supletoriedad) y punto de partida a la otra (mercantil), determinándose la aplicación de una u otra a una operación concreta en base a la calidad de los sujetos que intervienen en la misma (comerciante o no), al objeto material del contrato y a la finalidad del mismo.

Esta Convención contiene normas de carácter internacional, cuyo principal objetivo es lograr la uniformidad legislativa, facilitando la fluidez del comercio internacional en base a la buena fe, la igualdad y el beneficio mutuo.

La aplicación de esta Convención de acuerdo al artículo 6, tiene como base el principio de la autonomía de la voluntad, al permitir a las partes el excluir la aplicación de la misma o bien aplicarla estableciendo excepciones a cualquiera de sus preceptos o modificando sus efectos, principio que permite a las partes una libertad necesaria,

basada en mi opinión, en la relevancia que presenta para las actividades comerciales los usos y costumbres de tipo comercial existentes entre comprador y vendedor, y en el mercado internacional aplicable para cada tipo de operación en concreto.

En cuanto a el objeto material del contrato, la Convención establece claramente que versará sobre mercaderías, excluyéndose las compradas para uso personal, familiar o doméstico entre otras. Este aspecto en particular, en mi opinión puede parecer contradictorio con la no distinción de la compraventa mercantil o civil que se hace en el texto de la Convención, ya que si un bien no se adquiere con la finalidad de satisfacer una necesidad, ya sea personal, familiar o doméstica , únicamente puede efectuarse con el ánimo de traficar con ella, de realizar una actividad comercial.

El Código de Comercio de nuestro país contempla un concepto similar al de la Convención, al establecer en su artículo 76 que no serán considerados como actos de comercio la compra de artículos o mercaderías, que fueran hechos para uso o consumo, de los comerciantes o de sus familias, por lo que en sentido contrario, todas aquellas mercaderías que no sean utilizadas para su uso o consumo personal o familiar deberán ser consideradas como actos de comercio, salvo las reventas hechas por obreros, en consecuencia de la práctica de su oficio.

La interpretación de los contratos en el Código Civil (artículos 1851 a 1857) se efectuará en base al sentido literal de sus cláusulas, si los términos del contrato son claros y no dejan lugar a duda sobre la intención de las partes al contratar.

En el caso que al interpretar una cláusula ésta pueda tener diversos sentidos, deberá interpretarse de acuerdo al sentido más adecuado a la naturaleza del acto para

que produzca sus efectos, tomando para tal determinación la totalidad de las cláusulas del mismo.

En cuanto a los usos y prácticas comerciales, el Código Civil establece que se atenderá a los usos o costumbres del país, sin establecer de forma clara y precisa aquellos que las partes hubieran establecido entre ellas, lo cual me parece de suma importancia.

Cuando sea imposible el determinar la verdadera intención de las partes se atenderá a lo siguiente:

a) si recae sobre aspectos accidentales del mismo y este fuere gratuito, se resolverá en favor de la menor transmisión de derechos e intereses; si fuere oneroso, se resolverá en favor de la mayor reciprosidad de derechos y obligaciones.

b) si recae sobre aspectos esenciales del contrato, éste será nulo.

De acuerdo a la Convención (artículo 8) la interpretación se realizará teniendo como fundamento:

a) la intención de las partes, en caso de que ésta no pudiera determinarse,

b) se deberá otorgar el sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable, lo cual me parece sumamente difícil y riesgoso, al dejar al arbitrio de una tercera persona la interpretación de una operación, ya que dicha persona puede no tener todos los antecedentes y conocimientos que requiere para la misma, o bien puede

no darles el mismo sentido por tener una apreciación diferente de los hechos, por lo que yo eliminaría esta posibilidad.

c) utilizar para la interpretación del clausulado de un contrato todas las circunstancias pertinentes del caso, incluyendo las negociaciones, las prácticas y usos que las partes hubieran establecido entre ellas, así como su comportamiento, por medio de lo cual me parece más factible el conocer la verdadera intención de las partes al efectuar la operación.

Sin embargo la Convención no contempla de forma expresa la posibilidad de resolver el sentido o intención de las partes al contratar en base al clausulado de un contrato, a su sentido literal.

La Convención establece claramente que las partes quedarán obligadas por los usos y costumbres que hayan tenido, o bien por los usos y costumbres internacionales, salvo que se pacte lo contrario.

B.- FORMA.

En cuanto a la forma, en la Convención, el contrato de compraventa de mercaderías no requiere ser por escrito, estableciendo una excepción (artículo 12), al contemplar que en el caso de que la legislación de uno de los Estados contratante exija que los contratos de compraventa se celebren por escrito, éste precepto prevalecerá sobre la intención de las partes, inclusive para la realización de ofertas, contestación a las mismas, modificaciones y extinciones de contratos.

El precepto de no formalidad se regula de igual forma en el Código Civil (artículo 1832) y en el Código Mercantil (artículo 78), al establecer que las partes se obligan en los términos en que aparezca que quisieron obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas, fuera de los casos expresamente designados en la ley.

El Código de Comercio en su artículo 79 señala excepciones a la regla anterior:

a) para los contratos que requieren de alguna forma determinada de acuerdo con la ley para su eficacia.

b) "II.- Los contratos celebrados en país extranjero en que la ley exige escrituras, formas o solemnidades determinadas para su validez, aunque no las exija la ley mexicana", para que produzcan acción o excepción en juicio.

Este último inciso contempla el mismo concepto que el artículo 12 de la Convención anteriormente expuesto.

C.- REGLAS SOBRE LA FORMACION DE LOS CONTRATOS

IC.- DE LA OFERTA.

Es importante señalar que en lo relativo a la oferta, nuestra legislación no presenta uniformidad, ya que el Código Civil para el Distrito Federal establece las siguientes reglas, considerando que el contrato de compraventa de carácter civil se forma en el momento en que el proponente recibe la aceptación

a) Cuando la oferta sea hecha a una persona presente, y no se fije un plazo para dar respuesta, esta última deberá ser hecha de forma inmediata, al igual que las ofertas efectuadas por teléfono.

b) Cuando la oferta se haga a personas no presentes, y sin la fijación de un término para contestar, el autor de la misma quedará ligado por tres días, considerando además el tiempo necesario para la ida y vuelta del correo público, las distancias, y las dificultades en la comunicación.

c) Tanto la oferta como la aceptación, se considerarán como no hechas si el destinatario recibe la retracción antes de aquellas, lo cual es sumamente lógico si consideramos que el contrato se va a formar en el momento de la recepción de la oferta, quedando ligado el oferente frente al destinatario.

d) Un artículo que en mi opinión cuenta con una redacción desafortunada, es el artículo 1808 del multicitado Código, en el que se establece que si el autor de una oferta fallece, y el destinatario no es conocedor de este hecho, sus herederos quedarán obligados al cumplimiento del contrato.

Digo que este artículo es muy general, ya que existen varios tipos de contratos de naturaleza tal que es imposible que sean realizados o efectuados por los herederos del autor de la oferta, como podría ser cualquier tipo de prestación de servicios profesionales, en los que se contratan los servicios de una persona debido a sus habilidades o conocimientos, y los cuales no podrán llevarse a cabo por los herederos del mismo.

Por lo anterior, en mi opinión debería adicionarse el dicho artículo y quedar en la forma siguiente:

Si al tiempo de la aceptación hubiere fallecido el proponente, sin que el aceptante fuere sabedor de su muerte, quedarán los herederos de aquél obligados a sostener el contrato, en aquellos casos que pudiere ser efectuado por aquellos.

e) El autor de la oferta quedará libre de su obligación en el caso de que la aceptación no sea lisa y llana, caso en el cual la aceptación será considerada como una nueva oferta, y se regirá por las reglas anteriores.

El Código de Comercio en su artículo 80 señala que los contratos mercantiles que se celebren por correspondencia se perfeccionarán desde el momento en que se conteste aceptando la propuesta, tal y como fue formulada originalmente, o bien con modificaciones, sin considerar a ésta última como una nueva oferta.

Los telegramas son aceptados tanto por el Código de Comercio como por el Código Civil, siempre y cuando, este medio de comunicación haya sido admitido por las partes, y deberá efectuarse de acuerdo a las especificaciones pactadas por las mismas.

Dentro de la Convención podemos encontrar que ésta señala que una oferta debe ser precisa al indicar la clase de mercaderías sobre las que versa, la cantidad y el precio, o bien contener un medio para determinarlos, reflejando la intención del oferente de quedar obligado.

Para la Convención, la oferta surtirá plenos efectos en el momento en que llegue al destinatario; Tanto la oferta como la aceptación podrán ser retiradas si dicho retiro llega al destinatario o al autor de la oferta respectivamente, antes o al mismo tiempo de la recepción, aún cuando la oferta sea irrevocable.

La oferta podrá ser revocada antes de que el destinatario envíe su aceptación al oferente, salvo en los casos que dicha oferta señale un plazo determinado para la aceptación, sea irrevocable, o bien el destinatario la considere de esta forma por ciertas circunstancias de la operación, lo cual no se ajusta al principio de igualdad de las partes, al permitir que sólo una de ellas (destinatario), de forma unilateral considere irrevocable la oferta.

La oferta quedará extinguida en el momento de que el oferente reciba el rechazo de la misma, desligándose desde este momento de cualquier obligación frente al destinatario.

La Convención establece la siguientes reglas para la aceptación;

a) Constituirán aceptación todos aquellos actos o declaraciones que indiquen un asentimiento, y surtirán plenos efectos en el momento en que dicho asentimiento llegue al oferente.

Para los efectos de la Convención se considerará que tanto la oferta, y la aceptación llegan al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se le entrega

por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento, dirección postal, o en su residencia habitual.

b) El silencio por parte del destinatario nunca será considerado como aceptación.

c) La aceptación de las ofertas verbales deberá ser inmediata, salvo que de las circunstancias resulte otra cosa.

d) En el caso de que exista un plazo para efectuar la aceptación, esta deberá llegar al autor de la oferta dentro del mismo, o si bien, no se ha fijado un plazo determinado dentro de un plazo razonable, de acuerdo a los medios de comunicación empleados por el oferente.

e) La Convención prevee la aceptación tácita, la cual deberá efectuarse dentro del plazo establecido en la oferta, o a falta de éste, dentro de un plazo razonable, y consistirá en la ejecución de un acto, que vaya de acuerdo a los usos o prácticas existentes entre las partes sin comunicación al oferente, momento en el cual la aceptación surtirá efectos.

f) En el caso de que la aceptación contenga modificaciones que alteren sustancialmente el contenido de la oferta, ésta será considerada como una contraoferta. En el caso de que dichas modificaciones no sean sustanciales, y el oferente no objete, sin demora injustificada dicha situación, los términos del contrato serán los de la aceptación con sus modificaciones.

En cuanto al plazo fijado para la aceptación la Convención prevee lo siguiente:

a) El plazo fijado en un telegrama o carta, comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta; En caso de que no se hubiere establecido ninguna, desde la fecha que figure en el sobre.

b) El plazo de aceptación fijado por teléfono, télex o cualquier otro medio de comunicación instantánea correrán a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario.

En lo relativo a las aceptaciones tardías, estas surtirán efecto si el oferente comunica sin demora al destinatario dicho supuesto. En el caso de que la aceptación sea tardía debido a dificultades en los medios de comunicación, esta surtirá plenos efectos, salvo en los casos que el oferente comunique al destinatario que considera su aceptación caducada.

D.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

De los artículos 2248 y 2283 del Código Civil, se desprenden, tres obligaciones fundamentales en este tipo de contratos al vendedor:

1.- Transferir la propiedad de una cosa o de un derecho,

2.- Entregar la cosa,

3.- Garantizar su calidad,

4.- A prestar la evicción.

La Convención en su artículo 30, establece tre. obligaciones a cargo del vendedor:

1.- Entregar las mercaderías,

2.- Trasmistir su propiedad, y

3.- Entregar los documentos relacionados con ella, de acuerdo a las condiciones pactadas.

Al analizar el artículo 2283 del Código Civil me parece que debería agregarse a la lista de obligaciones que impone al vendedor como punto número uno la transmisión de la propiedad de los bienes objeto de la compraventa, que aún cuando se desprende de otros artículos debería ser un punto esencial, ya que como sabemos la compraventa es uno de los contratos traslativos de dominio por excelencia, y su objeto principal es la trasmisión de la propiedad del bien motivo de la operación, del vendedor al comprador, constituyendo a este último en legítimo propietario, a cambio del pago de su precio. Siendo esta la razón de ser del contrato de compraventa me parece indispensable que se considere como la obligación principal del vendedor junto con la entrega de la cosa, la garantía de calidad y el responder por la evicción.

Otro aspecto que tampoco se contempla en dicho ordenamiento de una forma clara es la entrega de los documentos relacionados con las mercaderías vendidas, lo cual me parece indispensable y lógico en este tipo de contratos, ya que la forma más

fehaciente de poder probar la propiedad sobre algún bien es por medio de los documentos que acrediten dicha calidad, tales como facturas, títulos de propiedad, entre otros.

Por otro lado, la entrega de dichos documentos es necesaria para que el comprador pueda acreditar su calidad de propietario sobre los bienes, para poder internarlos dentro de otro país, o bien efectuar todos los trámites fiscales y legales correspondientes para la transformación de los mismos (en caso de materias primas) o bien para su posible venta al público en general o a una persona en particular.

Por lo anteriormente expuesto, en mi opinión el artículo 2283 del Código Civil para el Distrito Federal debería establecer lo siguiente:

El vendedor está obligado:

- I.- A transmitir la propiedad del bien o del derecho objeto de la compraventa,
- II.- Entregar al vendedor la cosa vendida, así como todos los documentos relativos a esta.
- III.- A garantizar las calidades de las cosas.
- IV.- A prestar la evicción.

De esta misma forma, considero que el artículo 30 de la Convención debería contemplar dentro de su texto la obligación del vendedor de garantizar la calidad de las mercaderías objeto del contrato y sobre todo a prestar la expedición.

1D.- LUGAR DE ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS Y DOCUMENTOS

La Convención establece que el lugar de entrega deberá ser aquel que se estableció en el contrato; en el caso de que el vendedor no esté obligado a entregar las mercaderías en un lugar determinado se atenderá a lo siguiente:

- El vendedor deberá poner las mercaderías en poder del primer porteador o transportista para que éste las entregue al comprador, en aquellos casos en que el vendedor esté obligado a disponer el transporte, y deberá celebrar todos los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado, por los medios y en las condiciones adecuadas y usuales para realizarlo, teniendo la obligación el vendedor en éste caso de identificar claramente las mercaderías y enviar al comprador los documentos relativos a la expedición de la mismas.

En caso de que el vendedor no tenga la obligación de contratar un seguro de transporte, tiene la obligación de proporcionar al comprador, previa petición de éste, toda la información necesaria para la contratación del mismo.

- En los casos de que el contrato no contemple el transporte, el vendedor deberá poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar en que las mismas se encuentren, hayan de ser producidas o manufacturadas, siempre y cuando dicho lugar fuese del conocimiento del comprador al momento de la celebración del contrato.

- Poner las mercaderías a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor.

En el primer supuesto se efectúa una entrega real de los bienes al existir una entrega material de los mismos, en los dos últimos incisos se contempla claramente lo que en nuestra legislación se conoce como entrega virtual, la cual se efectúa en el momento en que el comprador acepta que la cosa vendida quede a su disposición, constituyéndose el vendedor desde ese momento como un simple depositario de la misma.

El artículo 34 de la Convención establece al vendedor la obligación de entregar los documentos relacionados con las mercaderías, dicha entrega se deberá efectuar en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato.

En base al artículo 2291 del Código Civil para el Distrito Federal la entrega de la cosa debe efectuarse en el lugar pactado por las partes; En el caso que no exista dicho acuerdo, la entrega deberá efectuarse en el lugar en el que se encontraba la cosa en la época en que se vendió, regla que en mi opinión es semejante a la establecida en la Convención, en el inciso segundo anterior, al poner las cosas vendidas a disposición del comprador en el lugar en que las mismas se encuentren, siempre y cuando dicho lugar sea del conocimiento de las partes.

En cuanto al transporte de los bienes, el Código Civil establece que los gastos de entrega de las cosas vendidas serán por cuenta del vendedor, y los de su transporte o traslación por cuenta del comprador, salvo pacto en contrario entre las partes.

Ni en el Código de Comercio, ni en el Código Civil se establecen obligaciones para ninguna de las partes respecto del seguro de transporte de mercaderías, sin embargo, el comprador no queda desprotegido toda vez que dicha obligación se encuentra contemplada en el artículo 349 de la Ley de Vías Generales de Comunicación, en el que se establece la obligación por parte del transportista, de contratar un seguro con Institución debidamente autorizada, para cubrir las responsabilidades derivadas de pérdidas o averías y retraso en la entrega.

El Código de Comercio señala en su artículo 86 que las obligaciones mercantiles deberán de cumplimentarse en el lugar determinado en el contrato, en caso contrario, en aquel que según la naturaleza del negocio o la intención de las partes deba considerarse adecuado al efecto.

Así mismo dicho ordenamiento contempla en su artículo 378 la entrega virtual de las mercancías vendidas, al poner a disposición del comprador las mismas, quedando el vendedor como un simple depositario.

2D.- FECHA DE ENTREGA

La Convención establece en su artículo 33 las reglas para la fecha de entrega:

1.- La entrega de las mercaderías deberá efectuarse en la fecha determinada en el contrato, o bien en la que pueda determinarse en base a el contenido de sus cláusulas; prevaleciendo la intención de las partes.

2.- "cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o"

El inciso anterior esta un poco confuso, ya que deja de una forma unilateral la resolución de la fecha de entrega de las mercaderías al comprador, al facultarlo para elegir la fecha de la misma, precepto que en nuestra legislación está prohibido en el artículo 1797 del Código Civil para el Distrito Federal que establece:

"La validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes".

Como se puede observar el permitir al comprador el elegir la fecha de entrega de las mercaderías es violatorio al artículo anterior.

3.- Dentro de un plazo razonable a partir de la fecha de celebración del contrato.

Este precepto me parece incompleto, ya que debería establecerse que dicho plazo "razonable" deberá determinarse en base a la naturaleza de la operación, a la clase o tipo de mercaderías y a los usos y costumbres existentes entre las partes y a falta de éstas, de acuerdo a los usos y costumbres internacionales existentes para la celebración de operaciones de tal naturaleza.

Hago esta aclaración ya que aún cuando la presente Convención presupone la buena fe de las partes es sumamente peligroso dejar al criterio de una sola de estas el determinar el plazo de entrega de las mercaderías, ya que lo que para una parte puede

ser un plazo razonable, para la otra parte puede no serlo, de acuerdo a la naturaleza del negocio u operación que se está realizando.

El artículo 37 de la Convención establece lo siguiente ::

"En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

En este artículo se presenta de nuevo la unilateralidad en el cumplimiento de las obligaciones del contrato. Por una parte el comprador no está obligado a recibir las mercaderías antes de la fecha acordada en el contrato, y sin embargo, por medio de este artículo se está facultando al vendedor a entregar la totalidad de las mercaderías objeto de la compraventa antes de la fecha pactada y a sustituir las mismas por otras que reúnan los requisitos establecidos por las partes, otorgándole al comprador el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios que esto le ocasione; Me parece muy poco práctico, otorgar facultades que el vendedor no debe tener sin el previo consentimiento del comprador, y un poco absurdo conservar a éste último los derechos a exigir daños y perjuicios.

En cuanto a la determinación del tiempo para la entrega de la cosa el Código Civil no contempla ninguna regla dentro del apartado de la compraventa, pudiéndose

aplicar el artículo 2080 relativo a las obligaciones de dar, donde se establece que en caso de que no se haya pactado nada entre las partes, el pago (en este caso entrega de la cosa) deberá efectuarse después de los treinta días siguientes a la interpelación que se haya efectuado para la obtención del mismo.

En mi opinión se debe incluir un artículo especial en el que se establezca que la fecha de entrega del objeto materia de la compraventa, deberá ser aquella que de común acuerdo hayan pactado las partes en el contrato respectivo, y a falta de ésta dentro de las veinticuatro horas siguientes a la celebración del contrato, pudiendo aumentar o disminuir dicho número en base a la naturaleza de las mercancías, a la intención de las partes al celebrar la operación, y a los usos y costumbres existentes en relación a dichas mercaderías.

El Código de Comercio es mucho más claro al establecer en su artículo 379 que si no se hubiera fijado plazo para la entrega de las mercancías vendidas, el vendedor tendrá la obligación de tenerlas a la disposición del comprador, dentro de las veinticuatro horas siguientes a la celebración del contrato.

En el artículo 52 de la Convención se establece que si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción. Q bien si le entrega un cantidad mayor a la acordada entre las partes, el comprador podrá aceptar el excedente pagándola al precio del contrato.

El Código Civil prevee la situación en que el vendedor entregue en la fecha pactada y el comprador incurra en mora de recibir, caso en el cual el comprador abonará al vendedor los gastos de alquiler de las bodegas, graneros o vasijas en que se

contenga lo vendido, quedando el vendedor sin obligación del cuidado ordinario de conservar la cosa.

3D.- COSA QUE DEBE ENTREGARSE

De acuerdo a el artículo 35 de la Convención, el vendedor deberá entregar al comprador mercaderías que sean de igual calidad, cantidad y tipo a lo establecido en el contrato, las cuales deberán estar embaladas o envasadas de acuerdo a lo pactado por las partes.

Serán consideradas como mercancías entregadas de acuerdo a lo pactado:

1.- Aquellas que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo,

2.- Cuando sean aptas para cualquier uso especial que se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato,

3.- Que tenga las calidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador,

4.- Que esté empacada conforme a la manera acostumbrada para la mercancía de que se trate.

Dentro de la Convención, se responsabiliza al vendedor de la conformidad o falta de ésta, por parte del comprador, relativa a la calidad, tipo y cantidad de las

mercaderías entregadas, así como del cumplimiento de cualquier garantía otorgada por el vendedor respecto de la aptitud de las mercaderías para su uso ordinario o especial, o bien a las cualidades y características especificadas.

Para los efectos de determinar la conformidad o no por parte del comprador respecto de la calidad de las mercaderías, la Convención le otorga el derecho a examinarlas a la brevedad posible, imponiéndole a su vez la obligación de dar a conocer al vendedor su falta de conformidad, especificando la naturaleza de ésta, dentro de un plazo razonable a partir de su descubrimiento, el cual no podrá exceder de dos años contados a partir de la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en su poder, salvo en el caso de que dicho plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

En este precepto nos encontramos de nuevo con el concepto de plazo "razonable" que, como ya dije antes me parece un poco vago, porque lo que para una parte es lo razonable, para la otra puede no serlo.

A este plazo "razonable" le ponen un límite de dos años, el cual en mi opinión es excesivo, salvo en los casos que debido a la naturaleza del objeto materia del contrato, éste cuente con una garantía mayor o igual a dicho plazo, por lo que se debería establecer que el comprador deberá revisar las mercaderías en el momento de su recepción, y avisar al vendedor de cualquier falta de conformidad de las mercaderías en forma inmediata, para que éste último pueda proceder a ejercitar las acciones correspondientes en contra de sus proveedores o llegar a un acuerdo con el comprador.

Al efectuar el aviso a que se refiere el párrafo anterior, el comprador tendrá la posibilidad de solicitar del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las que ocasionaron la inconformidad, o bien la reparación de las mismas en el caso de que sea posible.

El vendedor no podrá alegar la falta de acción de inconformidad del comprador en los casos en que ésta se refiera a hechos que el primero conocía o no podía ignorar, y que no reveló al comprador; es el caso de existencia de vicios ocultos o defectos conocidos por el vendedor antes de la realización del contrato y que no comunicó de forma oportuna al comprador.

En el caso de inconformidad por parte del comprador derivada de la calidad o características propias de la mercancía, el comprador podrá optar por rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido, en ese momento, mercaderías conformes al contrato, o bien exigir la indemnización por daños y perjuicios, salvo en los casos en que el vendedor subsane cualquier incumplimiento en sus obligaciones.

En nuestro derecho se regulan estos principios en el Código Civil en su artículo 2283 Fracción. II que señala como obligación del vendedor el garantizar las calidades de la cosa, y en el artículo 2012 dentro de las obligaciones de dar, establece que el acreedor (en este caso el comprador) de cosa cierta, no está obligado a recibir otra cosa diferente a la que se había pactado entre la partes, aún y cuando ésta sea de mayor valor; Así mismo, señala dicho ordenamiento que en el caso de que no se haya señalado la calidad de las mismas, el vendedor cumple al entregar una de mediana

calidad, caso en el que el comprador no podrá efectuar reclamación alguna por inconformidad en la misma.

En la legislación mercantil, al igual que en el Código Civil se establece que si en el contrato no se determinó con toda precisión la especie y calidad de las mercaderías, el deudor no podrá exigir otra cosa que la entrega de mercancías de especie y calidad medias.

En el artículo 65 de la Convención, se contempla un precepto similar al anterior, en el cual se faculta al vendedor para efectuar las especificaciones en el supuesto de que no sean éstas hechas por el comprador:

"1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciera tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.

2) El vendedor, si hiciera la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciera uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

El Código de Comercio establece en el artículo 373, que las compraventas efectuadas sobre muestras o calidades determinadas y conocidas en el comercio, se perfeccionarán por el consentimiento entre las partes, y posteriormente establece, que en caso de desavenencia entre los contratantes por inconformidad en la calidad de los productos, se nombrará un tercero en discordia para la resolución del problema.

El artículo 383 del mismo ordenamiento, señala el derecho del comprador de reclamar la calidad o cantidad de las mercaderías entregadas dentro de los cinco días siguientes al día en que las recibió, o bien dentro de los treinta días siguientes al de recepción en caso de vicios internos de las mismas.

Adicionalmente a las reglas contenidas en el Código Civil y el Código de Comercio, en el año de 1975 fue publicada la Ley Federal de Protección al Consumidor, la cual regula de forma específica la relación proveedor y consumidor, derivada de una compraventa, así como sus efectos.

En razón del tema objeto del presente estudio incluiré algunos preceptos establecidos en dicha legislación, que considero importantes para comprender el alcance que esta materia tiene en el derecho mexicano, y la importancia que a ésta se le da a través de los diferentes ordenamientos legales nuestras autoridades.

La Ley de Protección al Consumidor en lo relativo a la calidad del objeto vendido, así como en lo referente a los vicios ocultos establece lo siguiente:

"Art. 31. El consumidor puede optar por pedir la rescisión o la reducción del precio y, en cualquier caso, la indemnización por daños y perjuicios, cuando la cosa

objeto del contrato tenga defectos o vicios ocultos que la hagan impropios para los usos que habitualmente se destine o que disminuyan de tal modo su calidad o la posibilidad de su uso, que de haberlos conocido el consumidor no la habría adquirido o habría dado menos precio por ella."

"Art. 33. Los consumidores tendrán derecho, además a la indemnización por los daños y perjuicios ocasionados, a la reparación gratuita del bien, y cuando ello no sea posible, a su reposición; o de no ser posible la una ni la otra a la devolución de la cantidad pagada, en los siguientes casos:

I. Cuando los productos sujetos a normas de calidad de cumplimiento obligatorio, o que ostenten la contraseña oficial de conformidad con ella, no cumplan las especificaciones correspondientes;

II.- Cuando los materiales, elementos, substancias o ingredientes que constituyan o integren los productos no correspondan a las especificaciones que ostenten;

III.- Cuando la ley de los metales de los artículos de joyería u orfebrería sea inferior a la que en ellos se indique;

IV. Cuando el producto se hubiere adquirido con determinada garantía y, dentro del lapso de ella, se pusiera de manifiesto la deficiencia de la cualidad o propiedad garantizada, siempre que se hubiere utilizado en condiciones normales;

V. Cuando cualquier producto, por sus deficiencias de fabricación, elaboración, estructura, calidad o condiciones sanitarias, en su caso, no sea apto para el uso al cual está destinado; y

VI. Cuando el proveedor y consumidor hubiesen convenido que los productos objeto de la operación debieran reunir determinadas especificaciones que no se cumplieren.

En cuanto a los vicios ocultos, el Código Civil en su artículo 2142 y subsecuentes establece que el enajenante está obligado a responder por los vicios ocultos que hagan que la cosa enajenada sea impropia para los usos que le sean propios, o que disminuyan de tal modo dichos usos, que de haberlo conocido el adquirente no lo hubiere adquirido o habría pagado menos precio, siempre y cuando dichos vicios no hubieran sido manifiestos o que el comprador en razón de su oficio o profesión debía percatarse de los mismos.

En el caso de que existan vicios ocultos el adquirente podrá exigir la rescisión del contrato y el pago de los gastos que por él hubiere hecho, o que se le rebaje una cantidad proporcionada del precio, a juicio de peritos, además del pago de daños y perjuicios si el vendedor tuviere conocimiento de dichos vicios.

En el caso de que el enajenante no tuviere conocimiento de los vicios, deberá únicamente restituir el precio y abonar los gastos del contrato.

Por otra parte, la Convención establece en su artículo 41 que la cosa que debe entregar el vendedor debe estar libre de cualquier derecho o pretensión de tercero, a

menos que el comprador acepte las mercaderías sujetas a tales derechos o pretensiones.

Lo anterior es lo que en nuestro Código Civil artículo 2119 se conoce como la evicción, la cual prevee la obligación del vendedor de responder frente al comprador, de cualquier privación que sufra éste último por sentencia que cause ejecutoria sobre los bienes objeto de la compraventa, por la existencia de algún derecho anterior a la adquisición, salvo en los casos que el comprador haya tenido conocimiento de dicho hecho.

Para los casos de evicción en nuestro derecho el comprador deberá denunciar el juicio de evicción al vendedor de forma inmediata, para que éste último proceda en su defensa.

En los casos de evicción, el Código Civil obliga al enajenante a entregar al que sufrió la evicción, el precio íntegro recibido por la cosa; a pagarle los gastos efectuados para la celebración del contrato; a restituir los gastos causados por el pleito de evicción y el de saneamiento; todo esto siempre que el enajenante haya actuado de buena fe.

En el caso de que el vendedor haya actuado de mala fe, deberá restituir el precio que tenga en ese momento el bien en el mercado, además de los daños y perjuicios causados.

Un avance muy importante en la Convención motivo del presente trabajo, es la regulación de los derechos o pretensiones relativas a la propiedad industrial e

intelectual, el cual es un tema de actualidad y que había permanecido olvidado en materia de compraventa. La Convención establece en su artículo 42 los siguiente:

*1) El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:

a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían en ese Estado; o

b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.

2) La obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:

a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho de la pretensión; o

b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador

Debido a la evolución del comercio internacional por los medio de comunicación, en mi opinión, es de gran importancia la regulación en forma específica de los derechos relativos a la propiedad industrial e intelectual a través de los cuales, no sólo se protege al titular de dichos derechos, sino los derechos del comprador final al poder ser engañado con la calidad, origen y composición de las mercaderías, y de la posible reclamación extrajudicial o judicial que el titular de dichos derechos pudiera ejercitar en contra del comprador.

Dentro de la Convención se prevee, para los supuestos en que el objeto materia del contrato no esté libre de derecho o pretensión de tercero, en cuanto a la propiedad, y en cuanto a derechos de propiedad industrial o intelectual, el comprador deberá comunicar al vendedor la existencia del derecho o la pretensión de tercero, especificando su naturaleza y dentro de un "plazo razonable" a partir del momento en que tuvo conocimiento de dicho hecho.

Para estos casos, el vendedor siempre tendrá la obligación de responder al comprador, salvo que éste último haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ello.

En la Ley de Invenciones y Marcas en su Capítulo de Infracciones establece lo siguiente:

Art. 210 " Son infracciones administrativas:

V.- Poner en venta o en circulación productos u ofrecer servicios, indicando que estan protegidos por una marca registrada sin que lo estén."

Art. 211 "Son delitos:

V.- Ofrecer en venta o poner en circulación los productos a que se refieren las fracciones I,II y IV del presente artículo..."

Art. 212. "Se impondrán de 2 a 6 años de prisión y multa por el importe de cien a diez mil veces el salario mínimo diario general del Distrito Federal, a quien cometa cualquiera de los delitos que se señalan en las fracciones I a VI del artículo anterior."

En la Legislación Sobre Derechos de Autor se establece lo siguiente:

Art. 135. " Se impondrá prisión de treinta días a seis años y multa de \$100.00 a \$10,000.00 en los casos siguientes:

I.- Al que sin consentimiento del titular del derecho de autor explote con fines de lucro una obra protegida."

Art. 136. "Se impondrá de 2 meses a 3 años de prisión y multa de \$50.00 a \$5,000.00 en los casos siguientes:

I.- Al que a sabiendas comercie con obras publicadas con violación de los derechos de autor.

III.- Al que publique obras comprendidas, adaptadas, traducidas o modificadas de alguna otra manera, sin la autorización del titular del derecho de autor sobre la obra original."

Art. 137. "Se aplicará la pena de prisión de 30 días a un año o multa de \$50.00 a \$5,000.00 o ambas sanciones a juicio del juez, al que sin consentimiento del intérprete o del titular de sus derechos explote con fines de lucro una interpretación."

Como se puede observar las sanciones establecidas en la Legislación sobre Derechos de Autor son completamente ridículas en su monto y en la penalidad, ya que de ninguna manera son representativas del daño causado en el patrimonio de las personas físicas o morales afectadas.

Por otro lado carecemos de un artículo en el Código Civil para el Distrito Federal, que proteja los derechos de propiedad industrial e intelectual, de forma específica por lo cual propondría la inclusión del siguiente texto dentro de las obligaciones del vendedor:

"El vendedor deberá responder frente al comprador, y frente a terceros adquirentes de buena fe, de todos aquellos derechos o pretensiones de terceros, en relación a la propiedad industrial o intelectual sobre el bien objeto de la compraventa."

Este concepto es muy importante en este tipo de operaciones, ya que se pretende proteger tanto al comprador como a los adquirentes de buena fe, figura muy usual en el comercio nacional como internacional, en el que muchas veces el comprador adquiere los objetos para venderlos a otras personas.

La obligación de la garantía en nuestro derecho, protege al comprador contra defectos de calidad, cantidad y tipo, por vicios ocultos; por transmisión de una cosa distinta; por falta de adecuación de la cosa en los casos de venta de géneros, así como el deber de saneamiento en los casos de evicción.

En nuestro derecho, la obligación de garantía a cargo del vendedor abarca las distintas hipótesis, que en la Convención se cubren a través de la obligación general de que la cosa sea conforme a lo pactado o a la finalidad a que se desee destinar.

En nuestro derecho existen deficiencias y omisiones en materias que la Convención tiene debidamente reguladas, como son los casos en que la conformidad se refiera a que la cosa deba estar envasada o embalada en la forma que sea la habitual para la mercancía de que se trate, hecho de gran importancia en el comercio tanto internacional como nacional, y lo cual debería establecerse como una de las obligaciones del vendedor, al entregar las mercaderías o bien cuando sea responsable del transporte de las mismas.

Este precepto se contempla únicamente en el artículo 2658 del Código Civil relativo a la responsabilidad civil en el transporte, ocasionado por que una cosa no estuviere debidamente empacada o envasada, pero en mi opinión se debería incluir en dicho ordenamiento de la siguiente manera:

El vendedor será el responsable de entregar los bienes objeto de la compraventa envasados o embalados de acuerdo a las especificaciones del comprador, en caso de

que no existieren en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

El principio que establece la Convención, respecto que las mercancías sólo serán conforme al contrato si son aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo, a menos de que estas se presten a cualquier uso especial que en el momento del contrato haya sido del conocimiento del vendedor, en nuestro derecho, en mi opinión, se comprende al hablar sobre la calidad de la cosa, que puede ser entendida como la calidad constitutiva de la misma, en la materia prima y los procedimientos empleados para su creación; y como la calidad funcional del objeto, el considerarlo como un objeto creado con una finalidad funcional para la cual es adquirido por el comprador. En el caso de que el comprador desee adquirir un objeto, pero no para emplearlo con su calidad funcional normal, sino que quiere que éste tenga un funcionamiento especial, únicamente bastará un acuerdo entre las partes debidamente establecido en el contrato de compraventa al establecer la calidad y características de las mercaderías.

El artículo 2142 del Código Civil establece que "En los contratos conmutativos, el enajenante está obligado al saneamiento por los defectos ocultos de la cosa enajenada que la haga impropia para los usos a que se la destina, o que disminuyan de tal modo este uso, que al haberlo conocido el adquirente no hubiera hecho la adquisición o habría dando menos precio por la cosa." En este artículo se contempla de forma muy similar a la Convención el concepto de la aptitud de las mercaderías para el uso al que ordinariamente se destinen, estableciendo al igual que ésta, que el vendedor no será responsable de la falta de conformidad en el caso de que el comprador hubiera conocido o no hubiera podido ignorar dicho hecho.

En la Ley de Protección al Consumidor citada anteriormente, se extiende la garantía por cuanto a que no está limitada a vicios ocultos, pero sobre todo, en cuanto a que impone responsabilidad, no sólo al vendedor, sino también al fabricante (artículo 34 responsabilidad del producto) por deficiencias de fabricación, elaboración, estructura, calidad o condiciones sanitarias, que hagan que la cosa no sea apta para el uso al cual está destinada.

En las leyes nacionales que se analizan (Codigo Civil para el Distrito Federal y Código de Comercio y Ley Federal de Protección al Consumidor), se concede al comprador el derecho de reclamar por vicios, defectos, o falta de adecuación de la cosa, dentro de distintos plazos, a saber:

1.- Para las ventas mercantiles reguladas en el Código de Comercio se fija un plazo de cinco días a partir de la fecha en que se recibieron las mercancías por el comprador, para reclamar por faltas de calidad o cantidad (artículo 383).

2.- Se fija un plazo de treinta días contados a partir de la recepción del objeto enajenado, para reclamar "vicios internos" de las mercancías.

3.- En la Ley de Protección al Consumidor, el plazo que se concede al comprador es sólo de dos meses (artículo 34).

5.- Finalmente, el Código Civil en el artículo 2149 se fija un plazo de seis meses contados desde la entrega de la cosa enajenada.

En relación con la obligación del vendedor de entregar documentos, la Convención se refiere a ella en dos artículos, el 30 en el que se establece que el vendedor deberá entregar la mercadería y cualesquiera documentos relacionados con ella; y el 34, que dispone que si el vendedor está obligado a entregar documentos relativos a la mercadería, deberá hacerlo en el momento, lugar y forma acordados entre las partes, dando la alternativa al vendedor de subsanar cualquier falta de conformidad en los documentos por parte del comprador si la entrega de los mismos fuese de forma anticipada.

En nuestro derecho en el artículo 2289 del Código Civil se establece la obligación del vendedor de entregar las acciones y títulos de la cosa enajenada.

Así mismo el artículo 38 de la Ley Federal de Protección al Consumidor otorga al consumidor el derecho a exigir las facturas y comprobantes al vendedor, los cuales deberán contener los datos específicos de la compraventa, del servicio recibido, o en general de la operación efectuada, los cuales deberán reunir todos los requisitos fiscales establecidos por las Leyes correspondientes.

Debido a la importancia de la entrega del vendedor al comprador de todos los documentos relacionados con la cosa, sean títulos, acciones o documentos en general, se debe incluir tanto en el Código Civil como en el de Comercio un artículo expreso en donde se establezca la obligación del vendedor de hacer entrega de todos los documentos relacionados con las mercaderías enajenadas, estableciendo reglas generales para el lugar y tiempo de la misma, así como el pago de daños y perjuicios al comprador en caso de que dichos documentos se encuentren incompletos, incorrectos o bien no le sean entregados, lo cual para una persona dedicada al tráfico de

mercaderías puede representar pérdidas muy fuertes al no poder revender dichas mercaderías, o bien no poder enviarlas a ningún otro lugar para su venta, por lo que es indispensable la entrega de, por lo menos, la carta de porte o el conocimiento de embarque, los documentos que acrediten la propiedad, así como de la póliza de seguro en su caso.

E.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

Una de las obligaciones que en forma expresa impone el Código Civil al comprador es "pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos" (artículo 2293), y en general el cumplimiento de todo aquello a que se haya obligado.

La Convención establece en su artículo 53 como obligaciones del comprador, el pago del precio y el recibir las mercaderías, consistente esta última en la realización por parte del comprador, de todos los actos necesarios para que el vendedor pueda efectuar la entrega y en hacerse cargo de las mismas.

De acuerdo al artículo 2293 del Código Civil se desprende la obligación de recibir las mercancías por parte del comprador, si en el contrato se establece una fecha de entrega, en dicha fecha el vendedor tiene la obligación de entregar las cosas y el comprador de recibirlas, ya que se está acordando la misma entre las partes.

El artículo 2292 del Código Civil señala, que si el comprador se constituye en mora de recibir, el vendedor puede depositar la cosa con cargo de aquel, como es obvio; Si se incurre en mora por no recibir, es que se tiene la obligación de recibir.

El artículo 85 del Código de Comercio dispone que: "los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles consistirán: I.- En los contratos que tuvieren señalado plazo para su cumplimiento por voluntad de las partes o por la Ley, al día siguiente de su vencimiento..."

Así mismo dicho ordenamiento en su artículo 375 establece que:

"Si se ha pactado la entrega de las mercancías en cantidad y plazo determinados, el comprador no estará obligado a recibir las fuera de ellas; pero si aceptare entregas parciales, quedará consumada la venta en lo que a éstas se refiere."

De lo anterior se desprende claramente la obligación del comprador de recibir las mercancías en el plazo pactado por las partes.

El Código Civil en el artículo 2098 establece:

" Si el acreedor rehusare sin justa causa recibir la prestación debida, o dar el documento justificativo de pago, o si fuere persona incierta o incapaz de recibir, podrá el deudor librarse de la obligación haciendo consignación de la cosa".

De los artículos anteriores, se desprende que el comprador tiene la obligación de recibir los bienes objeto de la compraventa dentro del plazo pactado por las partes; A falta de éste, de acuerdo a las reglas que mencioné en la parte relativa a las obligaciones del vendedor en lo tocante a la entrega de la cosa. O bien, cuando el comprador se niegue a la recepción de las mercaderías, el vendedor cumple con la

obligación de entrega efectuando la consignación de la cosa de acuerdo al artículo anterior.

Por lo que se refiere a la obligación del pago del precio, la Convención regula en distintos preceptos el modo de hacerlo, su determinación, el lugar y el tiempo de realizarlo.

Procederé a continuación a explicar brevemente cada supuesto y compararé las reglas con las de nuestro derecho positivo.

La Convención en su artículo 54, establece que la obligación de efectuar el pago comprende la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formalidades para que se pueda efectuar el mismo, bien sea que se hayan pactado en el contrato o por disposición de las leyes o reglamentos aplicables.

En nuestro sistema, el Código Civil en su artículo 2078 sienta el siguiente principio:

"El pago deberá hacerse del modo que se hubiere pactado, y nunca podrá hacerse parcialmente sino en virtud de convenio expreso o de disposición de ley."

El artículo 380 del Código de Comercio señala:

"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 pagar de contado.

El artículo 2255 del Código Civil se encuentra redactado en los mismos términos del artículo anterior.

De acuerdo a lo anteriormente expuesto, el precio deberá ser pagado de acuerdo a la forma que las partes hayan acordado, y a falta de convenio, deberá efectuarse al contado.

En cuanto a la determinación del precio, en aquellos casos en que no se haya pactado por las partes, la Convención prevee en el artículo 55, que si el contrato se ha celebrado válidamente sin fijar el precio, ni estipular expresa o tácitamente un medio para determinarlo, se considerará salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícita al precio que al momento de la celebración del mismo se cobraría habitualmente por mercaderías semejantes, vendidas en circunstancias similares en la rama comercial de que se trate.

El artículo 2252 del Código Civil contempla una hipótesis en cierto aspecto similar a la del artículo 55 de la Convención, al otorgar la facultad a las partes de acordar que el precio a pagar sea el que corra en un día o lugar determinado o bien aquel que fije un tercero, sin que pueda dejarse éste al arbitrio de uno de los contratantes.

La diferencia esencial entre los dos conceptos establecidos en los párrafos anteriores es que en el artículo de la Convención se prevee la posibilidad de que no se haya acordado o determinado un precio, y que no exista forma de determinarlo, caso en el cual se tomará el precio en el mercado de mercaderías similares, mientras que en

el Código Civil se faculta a las partes para que de común acuerdo establezcan una fórmula para determinarlo.

Por lo demás, si no está determinado, el precio debe ser determinable en cuanto a su especie (artículo 1825 del Código Civil), so pena de incurrir en la inexistencia del contrato por falta de objeto (artículo 2224 del Código Civil), o cuando menos en su nulidad (artículo 2225 del mismo ordenamiento).

Otro aspecto que es interesante mencionar es que en el Código Civil en el artículo 2249, se establece que la compraventa es perfecta y obligatoria para las partes cuando estas hayan convenido sobre la cosa y su precio, aún cuando la primera no haya sido entregada ni el segundo cubierto.

De acuerdo a nuestra legislación y a nuestra corriente doctrinal, me parece sumamente acertado el establecer como un requisito indispensable para el perfeccionamiento y obligatoriedad de un contrato de compraventa, el previo acuerdo entre las partes del precio y la cosa motivo del mismo, ya que son los elementos esenciales de la compraventa, y si alguno de estos faltare se daría la inexistencia, la cual no es susceptible de valer por confirmación, ni por prescripción.

De lo anterior se desprende que el artículo 55 de la multicitada Convención es contradictorio con nuestra doctrina, ya que el contrato no se perfecciona en ningún momento si las partes no fijan un precio o establecen un medio o fórmula para determinarlo, por ser éste uno de los elementos esenciales del contrato de compraventa, situación sumamente criticable en la Convención.

En cuanto al lugar en que debe efectuarse el pago del precio, la Convención dispone en su artículo 57 que a falta de estipulación con ractual, debe hacerse en el establecimiento del vendedor, o en el lugar en que se efectúe la entrega de las mercancías o documentos.

Como regla general, en nuestro Código Civil en el artículo 2082 se establece que en el caso de que las partes no hayan estipulado nada en el contrato, el pago deberá efectuarse en el domicilio del deudor, salvo que otra cosa se desprenda de las circunstancias, de la naturaleza de la obligación o de la ley.

Así mismo, contempla el caso en que se hayan fijado varios domicilios para efectuar el pago, en el cual el acreedor (vendedor) podrá elegir cualquiera de ellos.

En el artículo 2084 del mismo ordenamiento, se establece que en el caso de que el pago consista en una suma de dinero como precio de alguna cosa enajenada, el mismo deberá ser efectuado en el lugar en que se entregue el bien, lo cual se contempla de igual forma en el artículo 2294 relativo a las obligaciones del comprador.

En el Código de Comercio se establece que las obligaciones de naturaleza mercantil, deberán de cumplimentarse en el lugar determinado en el contrato, o, en caso contrario, en aquel que la naturaleza del negocio o la intención de los contratantes deba considerarse adecuado al efecto por consentimiento de aquéllas o arbitrio judicial.

Por lo que se refiere al tiempo en que debe efectuarse el pago, la Convención señala que salvo lo que se disponga contractualmente, el pago deberá hacerse cuando el

vendedor ponga la cosa o los documentos representativos de ella a disposición del comprador; facultando al vendedor a no entregar las mercaderías (retener) o los documentos hasta que no se haya cubierto el precio.

Dicho precepto se contempla en nuestra legislación, al establecer que "El vendedor no está obligado a entregar la cosa vendida, si el comprador no ha pagado el precio, salvo que en el contrato se haya señalado un plazo para el pago".

En el mismo artículo 58 de la Convención se da el derecho al comprador de no pagar el precio hasta haber examinado las mercancías que le hayan sido entregadas.

En el caso de que la compraventa se efectúe a la vista o por acervo dicho precepto debe de modificarse, tal y como lo establecen los artículos 2259 y 2260 de nuestro Código Civil, que a la letra dicen:

Art. 2259. " Si la venta se hizo sólo a la vista y por acervo, aún cuando sea de cosas que se suelen contar, pesar o medir, se entenderá realizada luego que los contratantes se avengan en el precio, y el comprador no podrá pedir la rescisión del contrato alegando no haber encontrado en el acervo la cantidad, peso o medida que él calculaba:"

Este precepto difiere notablemente de lo dispuesto en el punto 3 del artículo 58 de la Convención que se comenta, toda vez que no exime al comprador de la obligación de pagar el precio convenido y no le otorga tampoco el derecho a pedir la rescisión del contrato alegando no haber encontrado en el acervo la cantidad, peso o medida que el calculaba.

El Código Civil establece que en los casos en que no se haya fijado el tiempo y el lugar para efectuar el pago, éste se hará en el tiempo y lugar en que se entregue la cosa.

En las compraventas civiles para el supuesto de silencio del contrato, el pago será exigible dentro de los 30 días siguientes a una interpelación judicial o extrajudicial que se le haga al comprador (artículo 2080 del Código Civil).

La Convención, por el contrario, tratándose de ventas entre ausentes y de carácter internacional, por razones obvias, dispone que la obligación del pago no está sujeta a "ninguna clase de requerimientos, ni a ninguna formalidad por parte del vendedor" (artículo 59 de la citada Convención)

En el Derecho Mexicano, para contratos mercantiles, si no se fija término en el contrato, a falta de convenio, deberá pagar al contado (art. 380 Código de Comercio).

En el artículo 83 del mismo ordenamiento legal, se establece que a falta de término fijado por las partes, las obligaciones (en este caso el pago) serán exigibles dentro de los diez días después de contraídas, si en caso de incumplimiento sólo produjesen acción ordinaria, y el día inmediato si llevaren aparejada ejecución.

F.- INCUMPLIMIENTO Y ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

Por lo general, será presupuesto del incumplimiento por una de las partes a las obligaciones derivadas de un contrato, tanto para la Convención, como para nuestro

derecho, la provocación de un perjuicio, entendiéndose por tal, la privación sustancial de lo que una persona tenía derecho a obtener (ganancia lícita) de otra, en virtud del cumplimiento del contrato (obligación).

En el caso de México, existe artículo expreso tanto en el Código Civil para el Distrito Federal como en el Código de Comercio, en el que se faculta a la parte afectada por el incumplimiento de una obligación, a poder exigir de la otra parte el cumplimiento forzoso de la misma, o bien la rescisión del contrato, y el pago de daños y perjuicios en ambos casos.

De los artículos citados anteriormente se desprende una diferencia importante, ya que aún cuando los dos ordenamientos contemplan la resolución del contrato para el caso de incumplimiento de las obligaciones derivadas del mismo, dicho precepto para la Convención únicamente podrá hacerse valer en los casos de que el incumplimiento se refiera a obligaciones esenciales del contrato, mientras que en nuestro derecho se refiere a cualquier tipo de obligación contenida en el mismo.

Dos aspectos interesantes dentro de la Convención son los señalados en los puntos 2 y 3 del artículo 45, donde se faculta al comprador a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por parte del vendedor, independientemente de las acciones que ejercite conforme a su derecho.

En el punto siguiente se establece a la letra:

"Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia".

Debo aclarar que la Convención faculta al comprador para fijar un plazo suplementario para que el vendedor cumpla con sus obligaciones, quedándole prohibido al comprador ejercitar ninguna acción por incumplimiento, salvo en el caso de que el vendedor le comunique que no cumplirá dentro de dicho plazo.

En la Convención, tanto para el incumplimiento por parte del comprador como del vendedor, se otorga a la parte afectada la facultad de exigir el cumplimiento forzoso del contrato, salvo en el caso que la contraparte haya ejercitado un derecho o acción incompatible con dicha pretensión, (arts. 46 y 62); y la acción de rescisión del mismo, si el incumplimiento es esencial (art. 49 y 64), y en ambos casos el pago de los daños y perjuicios que le ocasione dicho incumplimiento; permitiendo en el artículo 72, la rescisión del contrato antes de la fecha de su ejecución, si resulta que una de las partes va a incurrir en un incumplimiento esencial de éste. Caso en el cual, la parte que desee dar por terminado deberá comunicárselo a su contraparte con anticipación a la fecha en que desee declarar resuelto el contrato, para que ésta última efectúe todos los actos necesarios para el aseguramiento suficiente del cumplimiento de las obligaciones a su cargo.

De acuerdo a dicho ordenamiento, en cualquiera de los casos, rescisión o cumplimiento forzoso del contrato, procede la acción de reparación por daños y perjuicios (arts. 45 y 61), aún cuando se haya ejercitado alguna otra acción conforme a otro derecho.

Como dije anteriormente, de acuerdo al texto de la Convención se concede a las partes la facultad de otorgarse entre sí, antes de ejercitar acción alguna, un plazo

adicional de duración razonable (plazo de gracia), para el cumplimiento de las obligaciones; plazo durante cual, el otorgante no podrá ejercitar acción alguna por incumplimiento, a menos que haya recibido comunicación en la que su contraparte manifieste que no cumplirá con su obligación en el plazo fijado.

En este supuesto, el otorgante no perderá en ningún caso la facultad de exigir el pago de los daños y perjuicios que la demora en el cumplimiento de las obligaciones le causare. (art. 47)

El artículo 84 del Código de Comercio establece que en los contratos de naturaleza mercantil no se reconocerán términos de gracia o cortesía

El comprador, de acuerdo con la Convención podrá declarar resuelto el contrato:

a) por el incumplimiento del vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban, y dicho incumplimiento sea esencial.

b) en caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable a partir de la fecha en que tenga conocimiento de dicha entrega.

c) aún cuando las mercaderías hayan sido entregadas podrá dar por resuelto el contrato:

- en caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:

1.- Después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento.

2.- Después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el comprador, después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

En el caso específico del vendedor, éste puede declarar resuelto el contrato en los siguientes casos:

a) Incumplimiento por parte del comprador de una obligación considerada como esencial del contrato.

b) En el caso de que el comprador no cumpla con sus obligaciones de pagar el precio o recibir las mercancías dentro del plazo de gracia otorgado por el vendedor, o si declara que no lo hará dentro de dicho plazo.

c) Aún cuando el comprador haya pagado el precio, el vendedor podrá declarar resuelto el contrato si lo hace:

1.- Antes de que tenga conocimiento del cumplimiento de la obligación por parte del comprador, en caso de cumplimiento tardío.

2.- Dentro de un plazo razonable posterior a la fecha en que el vendedor tuvo conocimiento del incumplimiento; y después del plazo suplementario de gracia, o de la fecha en que el comprador manifestó que no cumpliría con sus obligaciones.

Una vez que una de las partes ejercite una acción por incumplimiento, el juez o el árbitro no podrán conceder al actor ningún plazo de gracia.

Esta regla de la Convención en la que se establece que un juez o un árbitro no pueden conceder a la parte que no cumple, plazos de gracia (artículos 45, párrafo 3, y 61 párrafo 3), si está recogida en nuestro Código de Comercio, en su artículo 84, aunque sólo para los contratos mercantiles.

Tanto para las compraventas civiles como para las de naturaleza mercantil, se dispone que la parte afectada por el incumplimiento, tendrá la acción de rescisión o de cumplimiento forzoso del contrato, y la del pago de daños y perjuicios, en contra de quien incurra en dicho incumplimiento, estableciendo el Código Civil, que la parte afectada podrá demandar la resolución del contrato de forma posterior a la elección de la opción del cumplimiento forzoso del mismo, cuando éste último resultare imposible. (artículo 1949 del Código Civil, y 376 del Código de Comercio).

En mi opinión, este precepto es muy general en relación con la fracción a) del artículo 64 de la Convención el cual faculta únicamente al vendedor para declarar resuelto el contrato, en el supuesto de que el incumplimiento se refiera a obligaciones esenciales, mientras que en el Código Civil y el Código de Comercio se refiere a obligaciones en general.

Los artículos antes citados se refieren a las obligaciones en general, mientras que en el Código Civil se establece una salvedad en el artículo 1951 respecto al pago, que a la letra dice:

"Respecto de bienes muebles no tendrá lugar la rescisión, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos".

En el artículo 2310 del mismo ordenamiento se contemplan las reglas de las ventas en abonos, estableciendo en su fracción II y III relativas a las ventas de bienes muebles que son las que nos interesan, que:

"II.- Si se trata de bienes muebles que sean susceptibles de identificarse de manera indubitable podrá también pactarse la cláusula rescisoria, de que habla contra terceros si se inscribió en el Registro Público"

"III.- Si se tratara de bienes muebles que no sean susceptibles de identificarse los contratantes podrán pactar la rescisión de la venta por falta de pago del precio, pero esa cláusula no producirá efectos contra tercero de buena fe que hubiere adquirido los bienes a que esta fracción se refiere".

Este mismo ordenamiento en su artículo 2300, expresamente otorga al vendedor la acción de rescisión por la falta de pago del precio.

"La falta de pago del precio da derecho para pedir la rescisión del contrato, aunque la venta se haya hecho a plazo; pero si la cosa ha sido enajenada a un tercero, se observará lo dispuesto en los artículos 1950 y 1951".

Como se puede observar, podría ser objeto de confusión lo establecido en el artículo anterior y el 1951, ya que este último, con la redacción que tiene, hace suponer

que tratándose de bienes muebles la rescisión del contrato no tendría lugar, salvo lo establecido para la ventas en abonos.

Partiendo de la base que la compraventa cuenta con dos elementos indispensables y esenciales para que se pueda conformar como tal, y que son:

- 1.- El acuerdo entre las partes en la cosa que se va a enajenar, y
- 2.- El precio que se va a pagar por ella,

Resulta asombroso y decepcionante que en un artículo de nuestro Código Civil, que es en el que se establecen las bases y lineamientos de las obligaciones, y en consecuencia de los contratos, se determine en un artículo que respecto a las compraventas de bienes muebles no procede la rescisión del contrato, sin especificar a que tipo de incumplimiento se refiere.

Este artículo es imperfecto, por estar en contra de la equidad y la justicia por su falta de claridad, y por estar incompleto, ya que en primer lugar se colige que se refiere a la resolución del contrato fundada en la falta de pago por lo que se establece en el artículo inmediato anterior, que se refiere a la rescisión de los contratos motivada por:

- 1.- La falta de pago por parte del adquirente, relacionada con la adquisición de bienes inmuebles u otros derechos reales sobre los mismos.
- 2.- La no afectación de derechos de terceros de buena fe por medio de la rescisión del mismo.

3.- La inscripción de la cláusula rescisoria en el Registro Público en la forma prevenida por la Ley.

El artículo 1951 está incompleto, ya que la rescisión por falta de pago debe proceder en cualquier caso en una compraventa, ya que nos estamos refiriendo, como mencioné anteriormente, al incumplimiento de una obligación esencial de esta figura.

En el artículo 1951, lo que se pretende proteger son los intereses de los terceros de buena fe, por lo que debería decir:

"Respecto de bienes muebles no tendrá lugar la rescisión contra terceros de buena fe, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos."

Una interpretación literal del artículo 1951 debe desecharse, porque iría en contra de los artículos 2300 y 1949, ya que en estos dos artículos se establece de forma expresa la facultad de rescindir un contrato por incumplimiento de cualquiera de las partes, y se crearía oposición entre estos preceptos y el artículo 1951, ya que éste último no establece, que su objeto es la protección de los derechos de los terceros adquirentes de buena fe.

En la sección I del Capítulo V de la Convención, relativa al incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas, se otorga la facultad a cualquiera de las partes para diferir el cumplimiento de sus obligaciones, si con posterioridad a la

celebración del contrato, resultare manifiesto para una de las partes, que la otra no cumplirá con una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

- 1.- Un grave menoscabo en su capacidad para cumplir o de su solvencia, o
- 2.- Su comportamiento al cumplir o disponerse a cumplir con las obligaciones a su cargo.

En el caso de que el vendedor hubiere enviado las mercaderías al comprador, antes que pudiesen resultar evidentes las circunstancias a que se refiere el párrafo anterior, podrá oponerse a que estas sean entregadas al comprador, aún y cuando éste último cuente con los documentos necesarios para su obtención.

La Convención, concede al vendedor el derecho de oponerse a la entrega de la cosa al comprador, incluso si éste es tenedor de un documento que le permita obtenerla.

De acuerdo a lo establecido en el párrafo anterior, ¿cómo se podría el evitar daños a terceros de buena fe, a quienes se les transmitiera el derecho a la entrega por medio de la tradición o del endoso del documento?, ya que la norma de la Convención en el mismo artículo 71, párrafo 2º, agrega que "este párrafo sólo concierne a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías"; o sea que no se protegen en ningún caso los derechos que pudieran tener los terceros adquirentes de buena fe.

En este aspecto, en mi opinión la Convención no prevee un presupuesto indispensable para las operaciones mercantiles de carácter internacional, ya que en un gran número de operaciones la parte que opera como comprador, vende a su vez a un tercero adquirente de buena fe, y de acuerdo con lo anteriormente expuesto, este no cuenta con ningún tipo de protección aún cuando esté en posesión de los documentos relativos a las mercaderías.

La parte que difiera el cumplimiento de sus obligaciones, deberá comunicarlo a la otra parte de forma inmediata, para que ésta última pueda otorgar las garantías suficientes para asegurar su cumplimiento, caso en el cual la parte que difirió deberá cumplir con sus obligaciones.

En lo relativo a los contratos en los que se estipulen entregas sucesivas (suministro), el cual se encuentra comprendido dentro de la presente Convención en el artículo 3º, en el cual se establece que se considerarán como compraventa los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción (caso en el cual se hablaría de un contrato de maquila), se regirán por las mismas reglas que los contratos de compraventa en lo relativo al incumplimiento.

Cabe hacerse notar, que la Convención, para los casos de incumplimiento de las obligaciones, rescisión y cumplimiento forzoso del contrato, otorga a la parte incumplida, la facultad de asegurarle a la parte afectada, por medio de las garantías suficientes, el cumplimiento de sus obligaciones, caso en el cual el afectado deberá cumplir con las que tenga a su cargo.

La citada Convención en su artículo 79 contempla la figura de la exoneración, por medio de la cual se determina la responsabilidad en los casos de incumplimiento, y que se puede dividir en:

a) Incumplimiento por parte del obligado directo, del cual no será responsable en los casos en que exista un impedimento ajeno a su voluntad, y el cual no pudo preveer al momento de la celebración del contrato, o antes de su nacimiento.

b) Incumplimiento por parte de un tercero encargado de la realización parcial o total del contrato.

En este supuesto el obligado directo quedará exonerado si proceden los supuestos del párrafo anterior, tanto en su actuación como en la del tercero involucrado.

En mi opinión el determinar la exoneración en este presupuesto es sumamente delicada, ya que se debe establecer si se estipuló entre las partes cláusula de no cesión de derechos u obligaciones, ya que en el caso de que una persona firme un contrato de compraventa con otra, y el vendedor incumpla por una causa no imputable a él, sino a una tercera persona obligada únicamente con él al cumplimiento de un acto, el incumplimiento de éste último, no tiene relación alguna con la obligación existente entre el comprador y el vendedor, caso en el cual, en mi opinión, cabe ejercitar por parte del comprador las acciones procedentes contra dicho incumplimiento.

c) Ninguna de las partes podrá ejercitar acción alguna en contra de la otra parte, por incumplimiento, siempre que dicho incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquella.

La exoneración procederá en los casos en que la parte que incumpla con sus obligaciones, comunique a la otra parte dentro de un plazo razonable, a aquel en que haya tenido conocimiento del impedimento u obstáculo existente y sus efectos, que le hicieron o harán posible el cumplimiento de su obligación. En caso contrario, la parte afectada tendrá derecho de ejercitar la acción correspondiente.

En nuestra legislación se exonera de cualquier tipo de responsabilidad en caso de incumplimiento, cuando éste sea causado por el caso fortuito o la fuerza mayor, siempre y cuando la parte que incumpla no haya contribuido a él.

Otro supuesto es el que se contempla en el artículo 2287 del Código Civil, en el que se libera al vendedor de la obligación de entregar la cosa vendida, si después de efectuada ésta, descubre que el comprador se halla en estado de insolvencia, de tal modo que corra inminente riesgo de perder el precio.

Así mismo, el artículo 2299, faculta al comprador a no efectuar o bien a suspender el pago, en el caso de que fuese perturbado en su posesión o derecho, o tuviere justo temor de serlo.

En los dos supuestos anteriores, la Ley hace exigible el cumplimiento de la obligación, en el caso de que el supuesto incumplido garantice el cumplimiento por medio de una fianza.

Es de notarse, que mientras la Convención utiliza el criterio de lo razonable para juzgar tanto las causas del diferimiento en su artículo 71, párrafo 1º), como las de exoneración de responsabilidad (artículo 79, párrafo 1º), el Código Civil, que no cubre este caso de exoneración, sino sólo el de diferimiento, recurre al criterio de justicia.

En ambos casos -lo razonable y lo justo- no se trata de conceptos meramente subjetivos, sino que deben basarse en parámetros o estándares reales y objetivos.

Por otra parte, la Convención es sencilla y muy amplia, porque aplica a las dos partes los mismos motivos para el diferimiento y la exoneración, porque ellos no se limitan a la insolvencia del comprador en un caso y la perturbación por el vendedor de la posesión del comprador, en el otro, sino que también comprenden el mero deterioro de la capacidad de cumplir, es decir, la imposibilidad real de la parte para cumplir el contrato (artículo 71).

Por lo que se refiere a la exoneración, la imposibilidad de cumplir no la prevee nuestro Código de manera especial: sería consecuencia de un principio general, ad impossibilia nemo obligatur, (nadie está obligado a lo imposible), el cual sí tiene varias aplicaciones.

El derecho a la resolución del contrato se pierde para el comprador, según el artículo 82 de la Convención, cuando le sea imposible restituir las mercaderías "en un estado sustancialmente idéntico, a aquel en que las hubiera recibido" salvo que la imposibilidad sea debida a un acto o a una omisión del propio comprador, que la

mercancía haya perecido al ser examinada por el comprador, que se haya vendido, o en fin, que el comprador la haya consumido o transformado.

En cambio, tiene derecho a reducir el precio, si la mercancía no es conforme al contrato, a no ser que el vendedor subsane cualquier incumplimiento de sus obligaciones (artículo 50).

En caso de incumplimiento, el derecho mexicano no distingue si éste es esencial o no; cualquiera que sea, e independientemente del daño o perjuicio que cause, daría lugar a la acción rescisoria, y por supuesto, a la de cumplimiento forzoso, y en ambos casos al pago de daños y perjuicios.

En nuestro derecho, sólo para el caso de ciertos vicios ocultos de la cosa, el Código Civil concede al comprador el derecho de rescisión del contrato y pago de los gastos que hubiera hecho, o bien, el de rebajar una cantidad proporcional al precio a juicio de peritos (artículo 2144); y fija un breve plazo de prescripción de esas acciones, de seis meses, a partir de la entrega de la cosa (artículo 2149).

Por lo que se refiere a la restitución de la mercancía, se aplicaría el artículo 465 del Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal; y tal vez de su interpretación se llegaron a admitir los temperamentos que para el ejercicio de la acción rescisoria preve el artículo 82, párrafo 2º de la Convención.

El artículo 34 de nuestra Ley de Protección al Consumidor, dispone que las acciones del consumidor (de daños y perjuicios, reparación gratuita del bien y cuando ello no sea posible, de su reposición; o de no ser posible ni la una ni la otra, la

devolución de la cantidad pagada), no proceden "si el producto ha sufrido un deterioro esencial, irreparable y grave por causas atribuibles al consumidor".

G.- EFECTOS DE LA RESCISIÓN Y DEL CUMPLIMIENTO FORZOSO DEL CONTRATO.

Según el artículo 81 de la Convención la resolución del contrato libera a las partes de sus obligaciones, salvo las que se deriven del pago de daños y perjuicios que se deban las partes.

En el párrafo 2º del mismo artículo se establece que, en los contratos total o parcialmente cumplidos, la parte que haya cumplido podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado, y si las dos partes están obligadas a la restitución, ésta deberá realizarse simultáneamente.

Según la Convención, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato, pero conservando las demás acciones legales a que haya lugar, cuando le sea imposible restituir las mercancías recibidas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las recibió, salvo en el caso de que éste hecho no fuese imputable a él, o bien en el que el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido la totalidad o una parte de las mercaderías, o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal; situación que es muy común en el comercio internacional, donde la rapidez en la circulación de las mercaderías, es el elemento clave de una operación exitosa, ya que los grandes inventarios acarrearán pérdidas.

El vendedor, obligado a restituir el precio deberá, además, pagar intereses desde la fecha de pago del precio (artículo 84, párrafo 1º de la Convención), pero el comprador deberá acreditarle el monto de los beneficios que haya obtenido por el uso o disposición de las mercancías (párrafo 2º).

Por virtud de la acción de cumplimiento forzoso que se ejercite en contra del vendedor (artículo 46, párrafo 1º), cuando éste no entregue la cosa objeto del contrato, puede el comprador exigir el cumplimiento específico, pero ello siempre que la ley del tribunal que actúe permita la ejecución en especie.

La obligación de restitución en el derecho patrio la establece el artículo 2107 del Código Civil, cuando indica que la responsabilidad por incumplimiento, "además de importar la devolución de la cosa o su precio, o la que se deben recíprocamente (en el caso que establece la Convención de que las dos partes están obligadas a restituir), importará la reparación de los daños y la indemnización de los perjuicios.

H.- INDEMNIZACION DE DAÑOS Y PERJUICIOS

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato, en que haya incurrido una de las partes, comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por su contraparte como consecuencia del incumplimiento.

Dicha indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o

debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato. (art. 74 de la Convención)

La Convención da lugar a la acción de daños y perjuicios por incumplimiento, cuando éste se deba a una imposibilidad de cumplir, que razonablemente no se hubiera podido prever, evitar o subsanar al celebrarse el contrato; en el supuesto de que al desaparecer el impedimento desaparecería también esa causa de exoneración. (artículo 79)

Si una vez resuelto el contrato, y dentro de un plazo razonable, el comprador o el vendedor efectúan una operación de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como de cualquiera otros daños y perjuicios.

En el caso en que no se proceda a una compra o venta de reemplazo, se podrá obtener, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, (se entiende como precio corriente el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías); Así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles.

Si la parte que exige la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas, en vez del precio corriente en el momento de la resolución.

En el artículo 2107 del Código Civil para el Distrito Federal, se establece que la responsabilidad por incumplimiento importa tanto la devolución de la cosa o de su precio, y la reparación de los daños y la indemnización de los perjuicios.

Entendiéndose por daños la pérdida o menoscabo sufrido en el patrimonio de una persona, por la falta de cumplimiento de una obligación por parte de otra, y como perjuicio, la privación de cualquier ganancia lícita que debiera haberse obtenido como consecuencia del cumplimiento de una obligación.

En cuanto al monto de los daños y perjuicios, dispone la Convención que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se deje de obtener (que es el concepto de perjuicio entre nosotros, artículo 2109 del Código Civil) como consecuencia del incumplimiento; pero en forma muy importante, establece que los daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida que la parte que incumpla, en el momento de la celebración del contrato, hubiera o debiera haber previsto que causaría su incumplimiento "tomado en consideración los hechos de que tuvo o debió tener conocimiento en dicho momento (artículo 74); o sea que la indemnización cubre los daños realmente sufridos, siempre que no excedan de los previstos o previsibles por el reo, no por la víctima.

Esta fórmula, que como otras de la Convención resulta difícil de entender e inclusive de interpretar, es insuficiente, porque no resuelve el problema de la cuantificación de los daños y perjuicios, cuando la parte que no cumple no haya previsto ni pueda determinarse que ésta sea la situación normal en contratos internacionales en que cada una de las partes desconoce las características del mercado

extranjero, y los costos y los gastos en que ésta incurriría en el supuesto de incumplimiento.

Respecto a este problema de la cuantía de los daños y perjuicios, el Código Civil para el Distrito Federal dispone, que para el caso de pérdidas y graves deterioros, el dueño debe ser indemnizado "de todo el valor legítimo de la cosa" (artículo 2112); que no es decir mucho, como tampoco lo que indica el artículo 2113: "si el deterioro es menos grave, sólo el importe de éste se abonará al dueño al restituirse la cosa"; Pero el artículo 2114 sí da una regla, de carácter objetivo, que está sujeta a la prueba que rinda quien sufrió el daño, así como quien lo ocasionó, "el precio de la cosa será el que tendría al tiempo de ser devuelta al dueño", y en cuanto al pago del precio, la regla es perfectamente clara: "...los daños y perjuicios que resulten de la falta de cumplimiento no podrán exceder del interés legal, salvo convenio en contrario" (artículo 2117, párrafo 2º); y la ley civil establece un interés que en la actualidad resulta muy reducido del 9% anual (artículo 2394 del Código Civil), si se trata de obligaciones civiles, y del 6% anual (artículo 362, del Código de Comercio), si son mercantiles.

Los artículos 75 y 76 de la Convención establecen otras dos reglas que no conoce nuestro derecho y a cuya solución sólo podríamos llegar a base del concepto legal de daño (artículo 2108 del Código Civil) y de perjuicios (artículo 2109 del mismo ordenamiento), pero siempre que unos y otros "sean consecuencia inmediata y directa del incumplimiento (como por hipótesis lo serían en el caso de los artículos 75 y 76 que citamos).

Dichas reglas son las siguientes:

1.- Si después de la resolución del contrato el comprador adquiere una mercancía sustitutiva o de remplazo, o el vendedor revende la que se le restituyó, la parte que reclame los daños y perjuicios, además de la limitación prevista en el artículo 74 antes referido, podrá obtener la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el estipulado en la operación sustitutiva, o de remplazo;

2.- Si al resolverse el contrato existe un precio corriente de la mercancía, la parte que reclame daños y perjuicios, si no ha hecho aquella operación sustitutiva, podrá exigir la diferencia entre el precio contractual y el precio corriente en el momento de la resolución.

I.- TRASMISION DEL RIESGO

La Convención en su artículo 66, establece que el deterioro que lleguen a sufrir las mercancías, una vez efectuada la transmisión del riesgo, no liberará al comprador de su obligación de pagar el precio, salvo en los casos en que dicha pérdida o deterioro de las mercancías haya sido ocasionada por actos u omisiones del vendedor.

La Convención en su articulado regula la transmisión del riesgo para diferentes supuestos, estableciendo como requisito indispensable para lograr esto, la identificación plena de las mercaderías de acuerdo a lo estipulado en el contrato, mediante señales en ellas, documentos de expedición, comunicaciones enviadas al comprador o de cualquier otra forma, ya que en caso contrario no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador.

Por regla general en la Convención (Art. 69), el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías, o bien desde el momento en que las mismas se pusieron a su disposición para efectuar la entrega de las mismas.

Tratándose de compraventas que impliquen el transporte de las mercaderías, sin que el deudor tenga la obligación de entregar las mismas en un lugar determinado, la transmisión del riesgo se llevará a cabo en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador de acuerdo a lo pactado por las partes.

En el caso de que el vendedor tenga la obligación de poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá en el momento en que se lleve a cabo dicho hecho, aún cuando el vendedor esté facultado para retener los documentos representativos de las mercaderías.

Respecto de mercaderías vendidas en tránsito, el riesgo se transmitirá del vendedor al comprador desde el momento de la celebración del contrato.

En el caso de que a la celebración del contrato, el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdidas o deterioros, y no lo hubiera comunicado al comprador, la responsabilidad será del vendedor.

Nuestro Código de Comercio en su artículo 377 reglamenta la transmisión del riesgo para las compraventas mercantiles en forma semejante al artículo 69 de la Convención, al establecer:

"Una vez perfeccionado el contrato de compraventa, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevinieren a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; y si no le hubieran sido entregadas de ninguna de estas maneras, serán por cuenta del vendedor."

En el artículo 2017 del Código Civil se establecen las reglas de la transmisión del riesgo, y las cuales van ligadas a la transmisión de la propiedad:

1.- En caso de que la cosa se pierda por culpa del vendedor, éste responderá al comprador por el valor de la cosa y por los daños y perjuicios.

2.- En caso de que la cosa sólo se deteriore, el comprador puede optar por la rescisión del contrato y el pago de daños y perjuicios, o bien por recibir la cosa en el estado en que se encuentre, exigiendo la reducción del precio y el pago de los daños y perjuicios ocasionados.

3.- Si la cosa se deteriora por culpa del comprador, éste tiene la obligación de recibir la cosa en el estado en que se encuentre.

4.- Si la cosa se perdiera por culpa del comprador, el vendedor quedará liberado de cualquier obligación.

En mi opinión, tanto en la Convención, como en nuestra legislación se debería incluir un artículo en el que se estableciera de forma clara, y no limitativa, qué se entiende como pérdida y qué como deterioro de la cosa vendida.

Nuestro Código Civil en su artículo 2021 establece lo siguiente:

"La pérdida de la cosa puede verificarse:

I. Pereciendo la cosa o quedando fuera del comercio;

II. Desapareciendo de modo que no se tengan noticias de ella o que, aunque se tenga alguna, la cosa no se pueda recobrar."

En mi opinión, estos términos no son muy claros, ya que el que un artículo perezca es fácil de entender, si se habla de casos de destrucción total o parcial del bien, pero ¿cuándo queda un bien fuera del comercio?

El artículo 2248, establece que la compraventa se da cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa y la otra parte a pagar un precio cierto y en dinero. De este artículo se deriva que los elementos esenciales de esta figura son: el objeto y el precio.

El artículo 1825 del Código Civil, establece que el bien objeto de un contrato debe reunir los siguientes requisitos: ser determinado o determinable en cuanto a su especie, lo cual es indispensable para la determinación de la transmisión del riesgo, existir en la naturaleza, y estar dentro del comercio.

En el artículo 749 del Código Civil se diferencian las cosas que están fuera del comercio debido a su naturaleza, que son aquellas que no pueden ser poseídas por algún individuo en forma exclusiva; y aquellas que lo están por disposición de la ley, que son aquellas que no son susceptibles de formar parte de la propiedad particular

En mi opinión y de acuerdo a los artículos antes citados, el que el bien objeto de un contrato de compraventa quede fuera del comercio, no debe considerarse como pérdida del mismo en ningún caso, ya que si consideramos el bien como uno de los elementos esenciales de la compraventa, y que de acuerdo a la ley dicho bien debe reunir ciertas características, una de las cuales es que debe estar dentro del comercio, el acto jurídico realizado sería inexistente.

En el caso de detrimento de las mercaderías se establece de forma vaga, al establecer que cuando no pueda emplearse el objeto en el uso a que naturalmente está destinado (artículo 2112 del Código Civil), el dueño deberá ser indemnizado con el valor total y legítimo del bien; en caso de que el deterioro sea menos grave, se abonará al dueño el importe de éste al restituir el bien, pero en mi opinión debería incluirse la posibilidad de que el bien, debido al deterioro, no pueda ser susceptible a ser usado de acuerdo a lo pactado entre las partes.

J.- CONSERVACION DE LAS MERCADERIAS

La Convención en sus artículos 85 a 88, regula la obligación de las partes a efectuar todos los actos necesarios para la conservación de la cosa, tanto en el caso de que el comprador se retarde en recibirla, como en el caso de que después de recibida tenga la intención de rechazarla por un supuesto incumplimiento del vendedor, facultando en ambos casos al sujeto activo, a retener las mercaderías hasta que haya obtenido de la otra parte el reembolso de los gastos que haya realizado, siempre que estos sean razonables.

La Convención permite la opción de depositar las mercaderías para su conservación en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, o bien de vender el objeto previa comunicación a la otra parte de dicha intención, en caso de demora excesiva para tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución, en pagar el precio o los gastos de su conservación, en caso de que las mercaderías estén expuestas al deterioro rápido o si su conservación engendra gastos excesivos.

La parte que efectúe la venta de las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos de conservación y venta.

En nuestro derecho, tanto en el Código Civil artículo 2284, como en el Código de Comercio artículo 378 se establece que desde el momento en que el comprador acepte que el bien objeto de la compraventa quede a su disposición y se tenga como virtualmente recibido de ella, si el vendedor la conserva en su poder tendrá únicamente los derechos y obligaciones de un depositario.

En el caso de mora de recibir por parte del comprador, éste deberá abonar al vendedor el alquiler de las bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido, quedando el vendedor descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa, respondiendo únicamente del dolo o de la culpa grave.

En el caso de que el comprador rehusare sin causa justa recibir la prestación debida en los plazos pactados, el vendedor podrá consignar la cosa liberándose de toda obligación, corriendo en el caso de que la consignación sea legal todos los gastos por cuenta del primero.

En nuestra legislación no se regula la obligación del comprador de conservar las mercaderías en el estado en que las recibió cuando desee ejercitar el derecho de rechazo de las mismas, precepto que en mi opinión es importante establecer tanto en el Código de Comercio como en el Código Civil de la siguiente forma:

El comprador tendrá el derecho de examinar al momento de la entrega la cosa vendida, para verificar que cumpla con las condiciones de calidad pactadas; debiendo comunicar al vendedor su inconformidad en un plazo que no excederá de 15 días, para que éste último proceda a la reposición de las mismas, o a la disminución de su precio. Quedando obligado el comprador a efectuar todos los actos necesarios para la conservación de los objetos, por cuenta del vendedor, hasta el momento en que le sean entregados a este último.

La facultad que la Convención otorga a la parte obligada a la conservación de las mercaderías a venderlas, nuestra legislación la contempla en el artículo 282 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, en la sección relativa a el depósito de mercancías en almacenes generales, en el caso en que las mercaderías por causas no imputables al almacén se descompusieren en condiciones que puedan afectar la seguridad o la salubridad de estos previa autorización de las oficinas de salubridad pública respectivas o de corredor.

CAPITULO CUARTO

CONCLUSIONES

PRIMERA: Uno de los principales problemas que se sucitó con motivo de la evolución del comercio a nivel internacional fue el conflicto de leyes en el espacio, al pertenecer los contratantes a Estados diversos con legislaciones diferentes, caso en el cual se presentaban problemas para la determinación de la ley aplicable para la formalización, ejecución y resolución de conflictos; problemas por desconocimiento de las legislaciones extranjeras, y por último graves confusiones al otorgar significados diversos en cada país a un mismo concepto.

Una de las soluciones a dicho problema es la celebración de tratados internacionales que tengan por objeto la uniformidad de las legislaciones en una materia específica entre los países signatarios del mismo, con lo que se logra crear una serie de normas de conducta a seguir por las partes que se adhieren, las cuales tienen conocimiento de sus significados y alcances, lo que procura para los mismos un mayor margen de certeza y seguridad en sus operaciones.

SEGUNDA: La Convención regula de forma acertada la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, estableciendo de forma clara y precisa las obligaciones del comprador, del vendedor, los casos de incumplimiento y las acciones que tienen las partes en dichos casos.

Sin perjuicio de lo anterior, existen aspectos que en mi opinión deberían ser aclarados como serían:

a) La Convención, dentro de su texto utiliza frecuentemente términos ambiguos y vagos como "persona razonable" y "término razonable", los cuales pueden ser causa de múltiples confusiones y en ciertos casos de injusticias, al permitir una interpretación tan amplia de los conceptos que podría llegarse al subjetivismo.

b) Yo pienso que existe una contradicción en la Convención, en cuanto a la naturaleza de las operaciones que contempla, ya que establece que para la aplicación de ésta, no se considerará la naturaleza civil o mercantil de las sujetos que intervienen, ni de la operación a celebrarse, y posteriormente establece que si un bien se adquiere con la finalidad de satisfacer una necesidad personal, familiar o doméstica, dicha operación no podrá ser objeto de la Convención; En mi opinión, si un bien no se adquiere con el objeto de satisfacer una necesidad ya sea esta personal, familiar o doméstica, únicamente podrá adquirirse con la finalidad de venderlo, o de utilizarse en algun proceso industrial.

c) Otro aspecto interesante dentro de la Convención, es que en algunos artículos se faculta a una de las partes para determinar de manera unilateral la forma, lugar o fecha del cumplimiento de una de las obligaciones que se derivan del contrato, lo cual es contrario al artículo 1797 del Código Civil para el Distrito Federal, en el cual se establece que ni la validez ni el cumplimiento de los contratos podrán dejarse al arbitrio de una de las partes, lo cual me parece lógico si partimos de la base de que un contrato se va a perfeccionar por el acuerdo de voluntades entre las partes.

d) Un aspecto que la Convención no regula de manera clara es la protección de los derechos de terceros adquirentes de buena fe, concepto importante hablando de

compraventa, y más a nivel internacional, ya que en la mayoría de los casos los bienes son adquiridos por personas dedicadas a adquirir un bien para después venderlo, y me parece importante el proteger los derechos de dichos terceros.

e) En el artículo 37 de la Convención se presenta de nuevo la unilateralidad en el cumplimiento de las obligaciones del contrato. Por una parte, el comprador no está obligado a recibir las mercaderías antes de la fecha acordada en el contrato, y sin embargo, por medio de este artículo se está facultando al vendedor a entregar la totalidad de las mercaderías objeto de la compraventa antes de la fecha pactada, y a sustituir las mismas por otras que reúnan los requisitos establecidos por las partes, otorgándole al comprador el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios que esto le ocasione; Me parece muy poco práctico, otorgar facultades que el vendedor no debe tener sin el previo consentimiento del comprador, y un poco absurdo conservarle a éste último los derechos a exigir daños y perjuicios.

f) Para los efectos de determinar la conformidad o no por parte del comprador respecto de la calidad de las mercaderías, la Convención otorga el derecho a examinarlas a la brevedad posible, imponiéndole a su vez la obligación de dar a conocer al vendedor su falta de conformidad, dentro de un plazo razonable a partir de su descubrimiento, el cual no podrá exceder de dos años, salvo en el caso de que dicho plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

Como se puede observar, se utiliza de nuevo el término "razonable", que como dije antes me parece un poco vago, pero a este plazo le ponen un límite de dos años, el cual en mi opinión es excesivo, salvo en los casos que debido a la naturaleza del objeto materia del contrato éste cuente con una garantía mayor o igual a dicho plazo; Por lo

que se debería establecer que el comprador deberá revisar las mercaderías en el momento de su recepción, y avisar al vendedor de cualquier falta de conformidad de las mercaderías en forma inmediata, para que éste último pueda proceder a ejercitar las acciones correspondientes en contra de sus proveedores o llegar a un acuerdo con el comprador.

g) Otro aspecto que se contempla en la Convención, y que resultaría contrario a lo dispuesto por nuestra legislación, es lo relativo a la determinación del precio. En la Convención se contempla la posibilidad de que la compraventa se perfeccione sin haberse fijado el precio, y sin haberse establecido una forma o fórmula para determinarlo.

Para nuestro derecho, el contrato de compraventa se perfecciona en el momento en que existe acuerdo entre precio y cosa, aún cuando el primero no haya sido satisfecho ni la segunda entregada, pero es indispensable que, o bien exista un precio acordado entre las partes, o que éste pueda ser determinado, ya que en el caso contrario el contrato sería inexistente, por ser el precio uno de los elementos esenciales del mismo.

TERCERA: En lo relativo a la legislación interna (Código Civil para el Distrito Federal y Código de Comercio, encuentro las siguientes observaciones:

a) Aún cuando el Código de Comercio regula expresamente actos jurídicos internos, me parece necesario darle un giro internacional, modernizarlo, y un ejemplo de esto sería contemplar la obligación de las partes en cuanto a los usos y costumbres

existentes entre ellas, tanto como a los que prevalezcan en el país, como en el ámbito internacional con relación a operaciones de igual naturaleza.

b) Un artículo que en mi opinión es muy general, es el artículo 1808 del Código Civil, en el que se establece que si el autor de una oferta fallece, y el destinatario no es conocedor de este hecho, sus herederos quedarán obligados al cumplimiento del contrato.

Me parece general, ya que existen varios tipos de contratos de naturaleza tal que es imposible que sean realizados o efectuados por los herederos del autor de la oferta, como podría ser cualquier tipo de prestación de servicios profesionales, en lo que se contratan los servicios de una persona debido a sus habilidades o conocimientos, y los cuales no podrían llevarse a cabo por sus herederos.

Por lo anterior, el texto de dicho artículo debería decir:

Si al tiempo de aceptación hubiere fallecido el proponente, sin que el aceptante fuere sabedor de su muerte, quedarán los herederos de aquél obligados a sostener el contrato, en los casos que pudiere ser efectuado por aquellos.

c) Al analizar el artículo 2283 del Código Civil, me parece que debería agregarse a la lista de obligaciones que impone al vendedor como punto número uno, la transmisión de la propiedad de los bienes objeto de la compraventa, que aún cuando se desprende de otros artículos debería ser un punto esencial, ya que como sabemos, la compraventa es uno de los contratos traslativos de dominio por excelencia, y su objeto principal es la transmisión de la propiedad del bien motivo de la operación del vendedor

al comprador, constituyendo a este último en legítimo propietario, a cambio del pago de su precio.

d) Una adición al Código Civil, que en mi opinión sería sumamente importante, y que la Convención establece de forma clara, es un artículo relativo a la protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual en materia de compraventa, el cual tendría por objeto la protección de los derechos del titular de los mismos, los del comprador y los de los terceros adquirentes de buena fe.

Dicho artículo debería decir:

El vendedor deberá responder frente al comprador, y frente a terceros adquirentes de buen fe, de todos aquellos derechos o pretensiones de terceros, en relación a la propiedad industrial o intelectual sobre el bien objeto de la compraventa.

e) Para el caso de incumplimiento del pago por parte del comprador, el artículo 1951, resulta incompleto, ya que dice:

"Respecto de bienes muebles no tendrá lugar la rescisión, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos".

De una interpretación literal del artículo citado, se desprendería que la rescisión en caso de incumplimiento de la obligación de pago del precio en compraventa de bienes inmuebles no procedería, lo cual además de ser contradictorio con otros artículos que establecen la rescisión del contrato, resultaría injusto, al proceder ésta únicamente en el caso de venta en abonos.

La intención de este artículo, de acuerdo a lo que se desprende de los artículos anteriores al mismo, es la protección de derechos de terceros adquirentes de buena fe, por lo que considero que el artículo debería decir:

Respecto de bienes muebles, no surtirá efecto la rescisión del contrato en caso de incumplimiento de la obligación de pago contra terceros de buena fe, salvo lo previsto para las ventas en que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos.

f) En nuestro derecho, existen deficiencias y omisiones en materias que la Convención tiene debidamente reguladas, como es el caso de en que la conformidad se refiera a que la cosa esté envasada o embalada en la forma acordada entre las partes, o bien la habitual para la mercancía de que se trate.

Este precepto se contempla en el artículo 2658 del Código Civil, al hablar sobre la responsabilidad civil en el transporte, pero en mi opinión se debería establecer dentro de las obligaciones del vendedor un artículo que diga:

El vendedor, será el responsable de entregar los bienes objeto de la compraventa envasados o embalados de acuerdo a las especificaciones del comprador, y en caso de que no existieren, en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

g) En cuanto a la determinación del tiempo para la entrega de la cosa, el Código Civil no contempla ninguna regla dentro del apartado de la compraventa, pudiéndose aplicar el artículo 2080 relativo a las obligaciones de dar, donde se establece que en

caso de que no se haya pactado nada entre las partes, el pago (en este caso la entrega de la cosa) deberá efectuarse después de los treinta días siguientes a la interpelación que se haya efectuado para la obtención del mismo.

En mi opinión, debería incluirse un artículo que establezca que la fecha de entrega del objeto materia de la compraventa, deberá ser aquella que de común acuerdo hayan pactado las partes en el contrato respectivo, y a falta de ésta dentro de las veinticuatro horas siguientes a la celebración del contrato (regla que se contiene en el Código de Comercio en el artículo 379), pudiendo aumentar o disminuir dicho número en base a la naturaleza de las mercancías, a la intención de las partes al celebrar la operación, y a los usos y costumbres existentes en relación a dichas mercaderías.

h) En nuestra legislación, no se regula de forma expresa la obligación del comprador de conservar las mercaderías en el estado en que las recibió cuando desee ejercitar el derecho de rechazo de las mismas, precepto que en mi opinión es importante establecer tanto en el Código de Comercio, como en el Civil de la siguiente forma:

El comprador tendrá el derecho de examinar al momento de la entrega, la cosa vendida, para verificar que cumpla con las condiciones de calidad pactadas; Debiendo comunicar al vendedor su inconformidad en un plazo que no excederá de 15 días, para que éste último proceda a la reposición de las mismas, o a la disminución de su precio; Quedando obligado el comprador a efectuar todos los actos necesarios para la conservación de los objetos por cuenta del vendedor, hasta el momento en que le sean entregados a éste último.

CUARTA: La Convención establece que los contratos no deberán ser por escrito, ni revestir formalidad alguna, salvo en los casos en que la legislación de uno de los Estados contratantes lo exija.

En el caso de México, para la compraventa no se contempla formalidad alguna, el contrato se perfecciona al momento en que exista acuerdo entre precio y cosa, aún cuando el bien no haya sido entregado, ni el precio satisfecho.

Aún cuando la ley no exija formalidad alguna, en mi opinión se deben documentar en forma debida las operaciones de compraventa tanto nacionales como internacionales, en instrumentos que de forma breve y concisa contemplen las condiciones esenciales de la operación, lo cual brindará a los contratantes una mayor protección.

Lo ideal sería el manejo de un contrato de compraventa en forma, que contuviera todas aquellas condiciones tanto esenciales, naturales como accidentales de la operación, pero debido a la agilidad y rapidez necesaria en una operación de compraventa a nivel internacional, muchas veces no es factible la utilización de dicho instrumento. Para tal efecto agregó al cuerpo del presente trabajo un formato de compraventa internacional de mercaderías como Apéndice "B".

Se puede lograr una protección semejante a la que brinda un contrato por medio de órdenes de compra u ofertas que contengan las obligaciones y condiciones esenciales de la operación, las cuales permiten la agilidad, y otorguen a las partes la protección necesaria.

Las órdenes de compra se pueden manejar de forma independiente, cada vez que se desee adquirir un bien específico se enviará al vendedor, y deberá contener la totalidad de las condiciones de la operación; O bien, se pueden manejar de forma suplementaria a un contrato, en el cual se especificarán todas aquellas condiciones generales acordadas entre las partes, limitándose las órdenes de compra a contener condiciones específicas como pueden ser el bien objeto de la compraventa, la calidad, cantidad, forma de pago, o entrega, entre otras.

APENDICE "A"

TEXTO DE LA CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, ADOPTADA EN VIENA, AUSTRIA, EL 11 DE ABRIL DE 1980.

**PARTE I
AMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES
CAPITULO I
AMBITO DE APLICACION**

ARTICULO 1

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

ARTICULO 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

- a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;
- b) en subastas;
- c) judiciales;
- d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;
- e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;
- f) de electricidad.

ARTICULO 3

- 1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.
- 2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

ARTICULO 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

- a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

ARTICULO 5

La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

ARTICULO 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

CAPITULO II DISPOSICIONES GENERALES

ARTICULO 7

- 1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
- 2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

ARTICULO 8

1) A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención.

2) Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

ARTICULO 9

1) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

ARTICULO 10

A los efectos de la presente Convención:

a) si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las

circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración:

b) si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

ARTICULO 11

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

ARTICULO 12

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

ARTICULO 13

A los efectos de la presente Convención, la expresión "por escrito" comprende el telegrama y el télex.

PARTE II FORMACION DEL CONTRATO

ARTICULO 14

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

ARTICULO 15

1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.

2) La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

ARTICULO 16

1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o

b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

ARTICULO 17

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

ARTICULO 18

1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.

2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

ARTICULO 19

1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

3) Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

ARTICULO 20

1) El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, télex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.

2) Los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente.

ARTICULO 21

1) La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

2) Si la carta u otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario de que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido.

ARTICULO 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

ARTICULO 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

ARTICULO 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención "llega" al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal, en su residencia habitual.

**PARTE III
COMPRAVENTA DE MERCADERIAS
CAPITULO I
DISPOSICIONES GENERALES**

ARTICULO 25

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

ARTICULO 26

La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.

ARTICULO 27

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

ARTICULO 28

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el

cumplimiento específico a menos que lo hiciere, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

ARTICULO 29

- 1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.
- 2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

CAPITULO II OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

ARTICULO 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCION I. ENTREGA DE LAS MERCADERIAS Y DE LOS DOCUMENTOS

ARTICULO 31

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

- a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;
- b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse

de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;

c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

ARTICULO 32

1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

ARTICULO 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o

- b) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o puede determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir la fecha; o
- c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

ARTICULO 34

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

SECCION II. CONFORMIDAD DE LAS MERCADERIAS Y PRETENSIONES DE TERCEROS.

ARTICULO 35

- 1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.
- 2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:
 - a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;
 - b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las

circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

3) El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

ARTICULO 36

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aún cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2) El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

ARTICULO 37

En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre

que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

ARTICULO 38

- 1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.
- 2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.
- 3) Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

ARTICULO 39

- 1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.
- 2) En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

ARTICULO 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

ARTICULO 41

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales derechos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42.

ARTICULO 42

1) El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:

- a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o
- b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.

2) La obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:

- a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho de la pretensión; o
- b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

ARTICULO 43

- 1) El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.
- 2) El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.

ARTICULO 44

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

SECCION III. DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL VENDEDOR.

ARTICULO 45

- 1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:
 - a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;
 - b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77;

- 2) El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
- 3) Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

ARTICULO 46

- 1) El comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.
- 2) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.
- 3) Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

ARTICULO 47

- 1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumben.
- 2) El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin

embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

ARTICULO 48

1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

2) Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

3) Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.

4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2) o al párrafo 3) de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

ARTICULO 49

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.

2) No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) en caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega;

b) en caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:

i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento;

ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o

iii) después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2) del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

ARTICULO 50

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al

contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

ARTICULO 51

- 1) Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.
- 2) El comprador podrá declarar resuelto el contrato en su totalidad sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

ARTICULO 52

- 1) Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.
- 2) Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

CAPITULO III OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

ARTICULO 53

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCION I. PAGO DEL PRECIO

ARTICULO 54

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

ARTICULO 55

Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.

ARTICULO 56

Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

ARTICULO 57

1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:

- a) en el establecimiento del vendedor; o
- b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.

2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

ARTICULO 58

1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.

2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio.

3) El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

ARTICULO 59

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

SECCION II. RECEPCION

ARTICULO 60

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- b) en hacerse cargo de las mercaderías.

SECCION III. DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL COMPRADOR.

ARTICULO 61

1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumbe conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá:

- a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65;
 - b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
- 2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
- 3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

ARTICULO 62

El vendedor podrá exigir al comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

ARTICULO 63

- 1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.
- 2) El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin

embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

ARTICULO 64

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

a) si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63 o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.

2) No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) en caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o

b) en caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable:

i) después de que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o

ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63, o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

ARTICULO 65

1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal

especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.

2) El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

CAPITULO IV TRANSMISION DEL RIESGO

ARTICULO 66

La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

ARTICULO 67

1) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

ARTICULO 68

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

ARTICULO 69

- 1) En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción
- 2) No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

3) Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

ARTICULO 70

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

CAPITULO V DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR SECCION I. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE Y CONTRATOS CON ENTREGAS SUCEсивAS

ARTICULO 71

1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

- a) un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o
- b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

2) El vendedor, si ya hubiera expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

3) La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y

deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

ARTICULO 72

- 1) Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.
- 2) Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.
- 3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

ARTICULO 73

- 1) En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.
- 2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.
- 3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras

entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

SECCION II. INDEMNIZACION DE DAÑOS Y PERJUICIOS

ARTICULO 74

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

ARTICULO 75

Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación del reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

ARTICULO 76

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o a una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así

como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante, si la parte que exija la indemnización ha resultado el contrato después de haberse hecho cargo de ellas en vez del precio corriente en el momento de la resolución.

2) A los efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.

ARTICULO 77

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que se debía haberse reducido la pérdida.

SECCION III. INTERESES

ARTICULO 78

Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derechos a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

SECCION IV. EXONERACION

ARTICULO 79

1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno

a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.

2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:

a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y

b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.

3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.

4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra parte ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

ARTICULO 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquélla.

SECCION V. EFECTOS DE LA RESOLUCION

ARTICULO 81

1) La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.

2) La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar a la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

ARTICULO 82

1) El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido.

2) El párrafo precedente no se aplicará:

a) si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;

b) si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o

c) si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

ARTICULO 83

El comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, conforme al artículo 82, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la presente Convención.

ARTICULO 84

1) El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

2) El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:

a) cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas;

b) cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

SECCION VI. CONSERVACION DE LAS MERCADERIAS**ARTICULO 85**

Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las

mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya utilizado.

ARTICULO 86

1) El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

2) Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar de destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente.

ARTICULO 87

La parte que esté obligada a adoptar medidas para la conservación de las mercaderías podrá depositarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos.

ARTICULO 88

- 1) La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 y 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.
- 2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.
- 3) La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte.

**PARTE IV
DISPOSICIONES FINALES****ARTICULO 89**

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario de la presente Convención.

ARTICULO 90

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo intencional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

ARTICULO 91

- 1) La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981.
- 2) La presente convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.
- 3) La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.
- 4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

ARTICULO 92

- 1) Todo Estado Contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la parte III de la presente Convención.
- 2) Todo Estado Contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado Contratante a los efectos del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

ARTICULO 93

- 1) Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la

firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.

2) Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.

3) Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.

4) Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1) de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

ARTICULO 94

1) Dos o más Estados Contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.

2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

3) Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado Contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1) desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado Contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

ARTICULO 95

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención.

ARTICULO 96

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tengan su establecimiento en ese Estado.

ARTICULO 97

1) Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.

- 2) Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.
- 3) Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.
- 4) Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última notificación.
- 5) El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecha por el otro Estado conforme a ese artículo.

ARTICULO 98

No se podrán hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

ARTICULO 99

- 1) La presente Convención entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6 de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de 12 meses

contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92.

2) Cuando un Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención salvo la Parte excluida entrará en vigor respecto de ese Estado, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

3) Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1 de Julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías hecha en La Haya el 1º de Julio de 1964 (Convención de La Haya, sobre la venta, de 1964), o en ambas Convenciones, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de la Haya sobre la venta de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Convenciones mediante notificación al efectos al Gobierno de los Países Bajos.

4) Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964 mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

5) Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la formación de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964 mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

6) A los efectos de este artículo, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas respecto de la presente Convención por Estados partes en la Convención de la Haya sobre la formación, de 1964, o en la Convención de la Haya sobre la venta, de 1964, no surtirán efecto hasta que las denuncias de esos Estados deban hacer, en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones hayan surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964 a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

ARTICULO 100

1) La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

2) La presente Convención se aplicará a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la presente Convención respecto de los Estados contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1) del artículo 1 o respecto del Estado contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1, o después de esa fecha.

ARTICULO 101

- 1) Todo Estado contratante podrá denunciar la presente Convención o su Parte II o su Parte III, mediante notificación formal hecha por escrito al depositario.
- 2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

APENDICE "B"

FORMATO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA

CONTRATO DE COMPRAVENTA QUE CELEBRAN POR UNA PARTE
 _____, REPRESENTADA POR
 A QUIEN EN LO SUCESIVO SE
 DENOMINARA "EL VENDEDOR", Y POR LA OTRA PARTE
 _____, REPRESENTADA POR
 A QUIEN EN
 LO SUCESIVO SE DENOMINARA "EL COMPRADOR", AL TENOR DE LAS
 SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

1.- DECLARA "EL VENDEDOR" POR MEDIO DE SU REPRESENTANTE

LEGAL:

1.1. Que es una empresa legalmente constituida de conformidad con las leyes de
 _____ y que para el desarrollo de su objeto requiere enajenar los
 bienes que son objeto del presente instrumento.

1.2. Que es legítimo propietario de los bienes que se describen en la Cláusula
 primera del presente instrumento.

1.3. Que los bienes objeto de la presente compraventa, se encuentran libres de
 todo gravamen o limitación de dominio alguno.

1.4. Que es su deseo celebrar el presente contrato con "EL COMPRADOR".

2.- DECLARA "EL COMPRADOR" POR MEDIO DE SU REPRESENTANTE LEGAL:

2.1. Que es una empresa legalmente constituida de conformidad con las leyes de _____ y que para el desarrollo de su objeto requiere adquirir para si los bienes que son objeto del presente instrumento.

2.2. Que tiene interés en celebrar el presente instrumento con "EL VENDEDOR".

CLAUSULAS

PRIMERA: "EL VENDEDOR" vende y transmite la propiedad libre de todo gravamen o limitación de dominio a "EL COMPRADOR", quien adquiere de ella los bienes que a continuación se describen:

Los bienes objeto de la presente operación de compraventa deberán ser de la siguiente calidad _____

SEGUNDA: "EL COMPRADOR" se obliga a pagar a "EL VENDEDOR" por los bienes objeto del presente contrato, la cantidad de _____, contra la entrega de la factura correspondiente.

Ambas partes convienen en que el pago por las mercancías objeto de este contrato se efectuará de la siguiente forma:

TERCERA: "EL VENDEDOR" se obliga a entregar los bienes objeto del presente contrato en la ciudad de _____, el día ____ de _____ de 19__.

Las mercaderías, al momento de ser entregadas deberán estar empacadas y embaladas de acuerdo a las siguientes especificaciones:

CUARTA: El transporte deberá ser contratado por _____ corriendo los gastos del mismo por cuenta de _____.

_____ se obliga a asegurar el monto total de las mercaderías estableciendo como beneficiario a _____. Dicho seguro deberá estar vigente durante el trayecto del transporte.

CUARTA: Al momento en que "EL COMPRADOR" reciba las mercaderías, tendrá la obligación de verificar que éstas reúnan las condiciones de calidad y cantidad especificadas en la Cláusula Primera anterior.

En caso de que existiere falta de conformidad por parte de "EL COMPRADOR", se lo comunicará por escrito a "EL VENDEDOR" dentro de los ____ días siguientes a la fecha de recepción, y especificando la naturaleza de la misma, para que "EL VENDEDOR" proceda a la sustitución de los bienes, o a un ajuste en el precio, de acuerdo al motivo que dió origen a dicha inconformidad, debiendo las partes acordar previamente al respecto.

En caso de que exista inconformidad respecto de las mercancías objeto de este contrato por parte de "EL COMPRADOR" en los términos del párrafo que antecede, éste último tendrá la obligación de conservar las mercaderías en buen estado, en cuyo caso, todos los gastos que se erogan por tal circunstancia, serán por exclusiva cuenta de "EL VENDEDOR", hasta que éste no proceda a efectuar la sustitución de las mismas.

QUINTA: "EL VENDEDOR" se obliga a responder frente a "EL COMPRADOR" por los vicios ocultos de las mercancías así como por cualquier perturbación o limitación tanto en la posesión como en los derechos de propiedad derivados de la presente operación.

Así mismo, "EL VENDEDOR" responderá a "EL COMPRADOR", y a terceros adquirentes de buena fe, de todos aquellos derechos o pretensiones de terceros, en relación a la propiedad industrial o intelectual, que recaigan sobre los bienes objeto de la compraventa. "EL VENDEDOR" garantiza que los bienes objeto de la presente operación de compraventa, no violan ninguna patente, marca o derecho de propiedad industrial o intelectual de terceros ajenos a la presente relación contractual. De igual forma, las partes convienen en que los productos objeto de este contrato, son de la(s)

marca(s) _____, la(s) cual(es) son propiedad exclusiva de _____, por lo que los acuerdos aquí contenidos no podrán ser interpretados como cesión de derechos o traspaso de las marcas antes referidas.

SEXTA: Las partes no podrán ceder, gravar o traspasar en todo o en parte los derechos y las obligaciones que se derivan del presente contrato, sin la previa autorización por escrito de la otra parte.

SEPTIMA: Todos los impuestos que se generen con motivo del presente contrato, serán por cuenta de la parte que conforme a las Leyes Fiscales respectivas corresponda.

De igual forma, las partes convienen en que en la presente operación de compraventa, deberán ser observadas las normas contenidas para exportación e importación de mercancías de sus respectivos países, en cuyo caso las erogaciones que se tengan que efectuar derivadas de pagos por impuestos o derechos de importación y exportación de mercancías correrán por cuenta de _____.

OCTAVA: Las partes señalan como sus domicilios para todos los efectos legales a que haya lugar los siguientes:

"EL COMPRADOR":

"EL VENDEDOR":

→Ambas partes convienen en notificarse en forma indubitable cualquier cambio que hubiere en los domicilios antes mencionados.

NOVENA: En caso de incumplimiento de cualesquiera de las partes a las obligaciones consignadas en este instrumento, facultará a la parte afectada a optar por demandar el cumplimiento forzoso del contrato, o bien la resolución del mismo, y en ambos casos el pago de daños y perjuicios.

DECIMA: Toda disputa derivada de o en relación con el presente contrato se resolverá definitivamente por lo que hace al procedimiento, de acuerdo con las normas contenidas el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).

Habrán tres árbitros: uno designado por cada una de las partes y el tercero será designado por los dos árbitros seleccionados por dichas partes. Si una de las partes no designa su árbitro dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha en que se le haga la notificación de la solicitud de arbitrar de la otra parte, o si los dos árbitros, dentro de los treinta (30) días siguientes a su designación no llegan a un acuerdo acerca del tercer árbitro, entonces la Corte de Arbitraje de la CCI designará al árbitro que no fue seleccionado por la parte que incurrió en dicha falla, o designará al tercer árbitro, según sea el caso, de acuerdo con dicho Reglamento.

La sede del arbitraje será _____, conviniendo las partes en que el procedimiento arbitral se llevará a cabo en idioma _____.

En cuanto al fondo dentro del presente procedimiento arbitral, serán aplicables las leyes de _____.

En caso de que una vez resuelto el procedimiento arbitral surja alguna controversia entre las partes, las mismas convienen desde ahora en que esta se resolverá de conformidad con las Leyes y en la jurisdicción de los Tribunales o Cortes competentes que sean de la elección de la parte que obtenga la resolución favorable en el procedimiento arbitral antes mencionado.

Ambas partes manifiestan que su voluntad transcrita en el presente contrato no se vió influenciada por ningún vicio que pudiera nulificarlo en todo o en parte, por lo que enteradas de su contenido, alcance y fuerza legal lo suscriben en _____ el día _____ de 19_____.

"EL COMPRADOR"

"EL VENDEDOR"

BIBLIOGRAFIA

- 1.- ARELLANO GARCIA, Carlos.- "DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO"
Editorial Porrúa, S.A
Octava Edición
México, 1986
Pp. 827
- 2.- AKEHURST, Michael.- "INTRODUCCION AL DERECHO INTERNACIONAL"
Alianza Editorial, S.A.
Segunda Edición
Madrid, España 1971
Pp.434
- 3.- BARRERA GRAF, Jorge.- "TEMAS DE DERECHO MERCANTIL"
Universidad Nacional Autónoma de México.
México, 1983
Pp. 195
- 4.- DAVALOS MEJIA, Carlos L.- "TITULOS Y CONTRATOS DE CREDITO
QUIEBRAS"
Editorial Harla, S.A. de C.V.
México, 1986
Pp. 640
- 5.- J.P. NIBOYET.- "PRINCIPIOS DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO"
Editora Nacional
México, 1951
- 6.- MANTILLA MOLINA, Roberto L.- "DERECHO MERCANTIL"
Editorial Porrúa, S.A.
Vigésimoprimer Edición
México, 1981
Pp. 486
- 7.- ORTIZ URQUIDI, Raúl.- "DERECHO CIVIL"
Editorial Porrúa, S.A.
Segunda Edición
México, 1982
- 8.- PEREZNIETO CASTRO, Leonel.- "DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO"
Editorial Harla, S.A. de C.V
Tercera Edición
México, 1984
Pp. 415

9.- ROJINA VILLEGAS, Rafael.- "COMPENDIO DE DERECHO CIVIL"

Editorial Porrúa, S.A.
Décimacuarta Edición
Tomo IV
México, 1982

10.- SEPULVEDA, Cesar.- "DERECHO INTERNACIONAL"

Editorial Porrúa, S.A.
Décimoquinta Edición.
México, 1986
Pp. 713

11.- SIQUEIROS, José Luis.- "SINTESIS DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO"

Universidad Nacional Autónoma de México
Segunda Edición
México, 1971
Pp. 98

LEGISLACIONES

12.- CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

Editorial Trillas
Sexta Edición
México, 1988
Pp. 168

13.- CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL

Editorial Porrúa, S.A.
57a. Edición
México, 1989
Pp. 659

14.- CODIGO DE COMERCIO

Editorial Porrúa, S.A.
52a. Edición
México, 1989
Pp. 665

15.- LEGISLACION SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL, TRANSFERENCIA DE
TECNOLOGIA E INVERSIONES EXTRANJERAS.

Editorial Porrúa, S.A.

13a. Edición
México, 1988
Pp. 568

16.- LEY FEDERAL DE PROTECCION AL CONSUMIDOR

Editorial Porrúa, S.A.

52a. Edición
México, 1989
Pp. 665

17.- LEY DE VIAS GENERALES DE COMUNICACION

Editorial Porrúa, S.A.

17a. Edición
México, 1987
Pp.274

18.- LEGISLACION SOBRE DERECHOS DE AUTOR

Editorial Porrúa, S.A.

9a. Edición
México, 1989
Pp. 261

19.- CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE
COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS, ADOPTADA EN VIENA,
AUSTRIA, EL 11 DE ABRIL DE 1980.

Diario Oficial de la Federación

Jueves 17 de Marzo de 1988

Tomo CDXIV

Nº 13

Pp. 3-17