

5  
23



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ARAGON"**

**NECESIDAD DE ACTUALIZAR LAS COMPRAVENTAS  
COMBINADAS EN EL CODIGO DE COMERCIO**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

LAURA AGUILAR VILLANUEVA

San Juan de Aragón, Edo. de México 1993

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



## **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.

**NECESIDAD DE ACTUALIZAR LAS COMPRAVENTAS COMBINADAS  
EN EL CODIGO DE COMERCIO.**

<i>Introducción.....</i>	<i>IX.</i>
<i>Capítulo Primero.- LOS CONTRATOS MERCANTILES.</i>	
1.1. <i>Concepto de Contrato.....</i>	11.
1.2. <i>El Contrato Civil.....</i>	13.
1.3. <i>Elementos y Características.....</i>	13.
1.4. <i>Los Contratos Mercantiles.....</i>	29.
1.5. <i>Elementos y Características.....</i>	31.
1.6. <i>Clasificación.....</i>	35.
1.7. <i>Diferencias entre los contratos         Civiles y Mercantiles.....</i>	37.
<i>Capítulo Segundo.- EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA MERCANTIL.</i>	
2.1. <i>Concepto.....</i>	39.
2.2. <i>El Contrato de Compra-venta Civil.....</i>	42.
2.3. <i>El Contrato de Compra-venta Mercantil.....</i>	46.
2.3.1. <i>Concepto.....</i>	46.
2.3.2. <i>Elementos.....</i>	50.
2.3.3. <i>Características.....</i>	58.
2.3.4. <i>Regulación Jurídica.....</i>	66.
2.3.5. <i>Modalidades.....</i>	68.

**Capítulo Tercero; NECESIDAD DE ACTUALIZAR LAS COMPRAVENTAS  
COMBINADAS EN EL CODIGO DE COMERCIO.**

3.1. Concepto.....	72.
3.2. Clases.....	82.
3.2.1. La CIF. (costo, seguro y flete).....	82.
3.2.2. La CF. (costo y flete).....	91.
3.2.3. La FAS (a un costado de buque).....	95.
3.2.4. La LAB. (libre a bordo). ....	100.
3.2.5. La LABE. (libre a bordo estibado).....	104.
3.3. Necesidad de Actualizar las Compras-ventas Combinadas en el Código de Comercio.....	106.
Conclusiones.....	110.
Bibliografía.....	114.

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

La actividad económica ha sido indispensable para el hombre y la sociedad en general; es tan importante que ha generado guerra por el poder, ligado a lo económico siempre.

Tomando en cuenta esta influencia de la situación económica en las relaciones de los seres humanos, hemos querido -- hacer el estudio de uno de los más importantes actos jurídicos, que generan consecuencias de derecho, que es la compra-venta, - que por regla general siempre es mercantil y que por el contrario casi todos la consideran civil.

La compra-venta presenta grandes e importantes factores, aspectos o modalidades, y que a pesar de su carácter o abo lengo mercantil, no cuenta con una adecuada regulación jurídica en nuestro Código de Comercio, al grado de tener que acudir a - la norma supletoria que es el Código Civil del Distrito Federal que es de aplicación en toda la República por su carácter federal, distinta a nuestra materia comercial.

Forma parte importante de las compra-ventas, las llamadas combinadas, internacionales o Especiales, que representan un gran apoyo al desarrollo y actividad económica, que sin temor a equivocarnos podemos decir que es la que más se realiza.

En el presente trabajo hicimos el análisis de la compra-venta, partiendo de aspectos generales, como son el conve-

nio y el contrato hasta llegar a lo particular, que que son las compra-ventas combinadas; estudio que nos propoeciono elementos de juicio para proponer soluciones al problema que se expone.

## CAPITULO PRIMERO

### LOS CONTRATOS MERCANTILES

- 1.1. *Concepto de Contrato.*
- 1.2. *El Contrato Civil.*
- 1.3. *Elementos y características.*
- 1.4. *Los Contratos Mercantiles.*
- 1.5. *Elementos y Características.*
- 1.6. *Clasificación.*
- 1.7. *Diferencias entre ambos.*

Existe una gran influencia, en nuestro Derecho, de --  
otras legislaciones que se dieron en la antigüedad ( ejemplo: -  
el Derecho Romano ), motivo por el cual tenemos una gran dupli-  
cidad figuras civiles y mercantiles.

En el presente capítulo haremos el análisis de los -  
fundamentos jurídicos para poder determinar cuándo estamos en -  
presencia de uno u otro contrato.



### 1.1. Concepto de Contrato.

Para dar inicio al punto que nos corresponde analizar el término contrato, proviene del latín *contratus*, derivado a su vez del verbo *contranere*, que significa reunir, lograr, concentrar.

Asimismo el vocablo convenio proviene de *convenire*, y éste, del latín *conveniere*, que significa ser de uno mismo, pa-  
reser, ajuste o concierto entre dos o más personas.

El Código Civil para el Distrito Federal no especifica lo que debe entenderse por convenio en sentido estricto. Así mismo al contrato se le deja una función positiva, es decir, -- crear o transmitir derechos y obligaciones; y al convenio le -- corresponde modificar o extinguirlos. En lato sensu, el convenio comprende un todo, crea, transmite, modifica y extingue -- derechos y obligaciones.

Para el maestro *Rojina Villegas* el contrato es: " un acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones; es una especie dentro del género de los convenios. El convenio es un acuerdo de voluntades para crear, transmitir, modificar o extinguir obligaciones. " (1)

Por su parte *Colin y Capitant* establecen; " contrato y convenio son lo mismo, pues ambos son acuerdo de voluntad pa-

---

1. *Rojina Villegas, Rafael, Compendio de Derecho Civil, t.IV, 13a. Ed. Porrúa, México 1982, pág. 7.*

ra producir efectos jurídicos que crean una relación de derecho crean o transmiten un derecho real o dan nacimiento a obligaciones, para modificar la relación o extinguirla." (2)

Por su parte el Código Civil para el Distrito Federal conceptua al convenio lato sensu, de la siguiente manera:

Artículo 1792.- " Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transmitir, modificar o extinguir obligaciones."

Y el contrato lo define así:

Artículo 1793.- " Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos."

Como todos los autores siguen el orden jurídico es repetitivo enunciar otras opiniones, por lo tanto, el convenio es un todo y el contrato es una parte del convenio; para nosotros el contrato es: **EL ACTO JURIDICO QUE REALIZAN DOS PARTES CON EL FIN DE DAR NACIMIENTO O TRANSMITIR DERECHOS Y OBLIGACIONES.**

### 1.3. Elementos y Características.

Todo contrato se integra de elementos de existencia y requisitos de validez. Los primeros son aquellos que deben estar presentes siempre pues sino no nace el acto; mientras los segundos se presentan para que surta sus efectos plenos y si no se dan afectan la aplicación del mismo y en su caso suspende sus

---

2. Cit. en Zamora y Valencia, Miguel, *Contratos Civiles*, Trillas, 1981, pag. 7.

efectos.

Constituyen los elementos de existencia: a) el Consentimiento y b) el Objeto, como lo señala el Artículo 1794 de la Ley Civil, a la letra establece:

" Para la existencia del contrato se requiere:

- I.- Consentimiento;
- II.- Objeto que pueda ser materia del contrato."

El Lic. José Antonio Márquez González, señala al respecto; " El consentimiento, según lo advertimos, es una figura dual, en principio polarizada y finalmente concordante; se inicia con una policitación u oferta que reclama una aceptación. En tales términos, la figura del consentimiento puede definirse como el concurso de voluntades coincidente en un mismo objeto." (3)

El maestro Gutiérrez y González define este elemento - de la siguiente forma: " El consentimiento: es el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o trasmisión de obligaciones y derechos." (4)

Asimismo señala, que este, se compone a su vez de dos elementos que son, la policitación y la aceptación. " Policitación, es una declaración unilateral de voluntad, recepticia, expresa o tácita, hecha a persona presente o no presente, determinada o indeterminada. " (5)

- 
3. Márquez González, José A., CODIGO CIVIL comentado, t.IV, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 1987, pág.2.
  4. Gutiérrez y González, Ernesto, Derecho de las Obligaciones, 5a, ed. Cajica, Puebla, 1980, pág. 207.
  5. Idem. pág. 209.

En cuanto a la aceptación, " es una declaración unilateral de voluntad, expresa o tácita, hecha a parsona determinada, presente o no presente, seria, lisa y llana, mediante la -- cual se expresa la adhesión a la propuesta y se reduce a un -- \*SI\*. " (6)

Por su parte el maestro Rafael de Pina Vara, lo define de la siguiente manera: " La manifestación de voluntad, debenã ser libre, esto es, sin vicios (error, violencia, dolo, mala fe), por lo que una persona da su aprobación para celebrar un -- contrato. " (7)

Asímismo Borja Soriano cometa que el este es, " el -- acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, siendo necesario que esta voluntades tengan una manifestación exterior. " (8)

Por último el maestro Rafael Rojina Villegas define al consentimiento de esta manera: " El acuerdo o concurso de voluntades que tienen por objeto la creación o transmisión de derechos y obligaciones. " (9)

Como se puede apreciar la voluntad es el elemento indispensable en el consentimiento, con el fin de dar origen a derechos y obligaciones y que se exterioriza en la oferta o poli-

---

6. Gutiérrez y González, Ernesto, ob. cit. pág.214.

7. De Pina Vara, Rafael, Elementos de Derecho Civil, 10a. Ed. Porrúa, México 1978, pág. 10.

8. Borja Soriano, Manuel, Teoría General de Las Obligaciones, t.I. México, 1953. pág. 41.

9. Rojina Villegas, Rafael, ob. cit. pág. 14.

citación y la aceptación como respuesta de ésta.

En cuanto al Objeto del contrato, el Artículo 1824 del del Código Civil, establece:

" Son objeto de los contratos:

I. La cosa que el obligado debe dar.

II. El hecho que el obligado debe hacer o de no hacer. "

El maestro Gutiérrez y González al estudiar este elemento señala, el vocablo objeto tiene tres significados:

1. Objeto directo del contrato, que es el crear y el transmitir derechos y obligaciones.

2. Objeto indirecto es la conducta que debe cumplir el deudor, conducta que puede ser de tres maneras: a). de dar; b). de hacer y c). de no hacer.

3. Se considera objeto del contrato por el Código, la cosa material que la persona debe entregar.

El objeto deberá cumplir con los siguientes requisitos;

a). Existir en la naturaleza;

b). Estar determinado o determinable en cuanto a su especie;

c). Estar dentro del comercio.

En términos generales el objeto debe ser física y jurídicamente posible, no ir en contra del derecho, la moral ni las buenas costumbres y por último estar dentro del comercio, esto es, tener un valor en dinero.

Por último, debemos señalar que se considera a la Solemnidad como elemento de los contratos, pero sólo se da en un

contrato, en el Matrimonio, ya que si este no se realiza ante la autoridad correspondiente no nace, por la trascendencia del mismo en la sociedad.

En cuanto a los requisitos de validez del contrato, el Artículo 1795 del Código Civil, que interpretado a contrario sensu, los enuncia:

" El contrato puede ser invalidado:

- I. Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas;
- II. Por vicios del consentimiento;
- III. Porque su objeto; o su motivo o fin sea ilícito;
- IV. Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley establece. "

Interpretándolo, tenemos:

- I. Capacidad legal de los contratantes;
- II. Ausencia de vicios en el consentimiento;
- III. Objeto, motivo o fin lícito;
- IV. La forma que la Ley establece.

En cuanto al primer requisito, tenemos: " La capacidad es la aptitud jurídica para ser sujeto de derechos y de deberes, y hacerlos valer. " (10) Esta se divide en dos, capacidad de goce y de ejercicio, la primera es " La aptitud jurídica para ser sujeto de derechos y deberes. " (11) La ley da esa aptitud a seres que inclusive aún no nacen, sino que solo están concebidos; y la de ejercicio, " es la aptitud jurídica de ejer-

---

10. Gutiérrez y González, Ernesto, ob. cit. pág. 327.

11. Idem. ob. cit. pág. 327.

citar o para hacer valer los derechos que tengan, y para asumir deberes jurídicos. " [12] en caso de que se de la incapacidad, - dos figuras que cubren este requisito, estas son, la representación y el mandato.

En relación al segundo requisito, la Ausencia de Vicios en el Consentimiento, podemos entender como los medios que alteran la voluntad del sujeto al contratar, estos son; 1. Error, 2. Dolo, 3. Violencia y 4. Lesión.

Se entiende por error, " es una creencia sobre algo -- del mundo exterior, que está en discrepancia con la realidad, o bien es una falsa o incompleta consideración de la realidad." [13]

Por su parte Cabanellas, lo define de la siguiente manera: " es un vicio del consentimiento originado por un falso - juicio de buena fe, que en principio anula el acto cuando versa sobre el objeto o la esencia del mismo." [14]

Podemos decir que el error, es una falsa concepción de la realidad, que tiene uno de las partes al contratar. El -- Artículo 1813, establece que podrá darse el error de derecho o de hecho y cualquiera de los dos invalida el contrato.

En cuanto al Dolo el Artículo 1815 del Código Civil, - lo define:

" Se entiende por dolo en los contratos, cualquier sugestión o

12. Gutiérrez y González, Ernesto, ob. cit. pág.328.

13. Idem, pág. 273.

14. Cabanellas, Guillermo, Diccionario de Derecho Usual, 8a. t. I-III, Buenos Aires, Ed. Heliasa 1974.

artificio que se emplee para inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes;..."

La doctrina al estudiar este elemento señala que existe dolo bueno y malo, entendiendolos como; el primero, "son -- las consideraciones o artificios más o menos hábiles de que se vale una persona para llevar a otra a la celebración del contrato." (15) y el segundo, como aquel encaminado a causar en el -- contratante el error o mantenerlo en el y obtener un beneficio -- económico.

El dolo malo se subdivide en; dolo penal y civil, con ceptuandolos: El penal, "Dolo es la producción de un resultado típico antijurídico (o la omisión de una acción esperada), con conocimiento de las circunstancias de hecho que se ajustan al -- tipo y del curso esencial de la relación de causalidad existente entre la manifestación de voluntad y el cambio en el mundo -- exterior (o de su no mutación), con consciencia de que se quebranta un deber, con voluntad de realizar el acto (u omitir la acción debida), y con representación del resultado (o de la consecuencia del no hacer), que se quiere o consiente." (16) El -- dolo civil es, "Es el conjunto de maquinaciones empleadas para inducir al error, y que determinan a la persona para dar su voluntad o para darla en situación desventajosa, en la celebración de un acto jurídico." (17)

---

15. Gutiérrez y González, Ernesto, ob. cit. pág. 296.

16. Idem. pág. 299.

17. Idem. pág. 300.



Aunque en nuestro estudio, no incluimos a la Mala Fe, - el Artículo 1815, parte final, del Código Civil, establece:

" ... se debe entender por mala fe, la disimilación del error de uno de los contratantes, una vez conocido."

Por su parte Garrone afirma: " Mala Fe, se dice del conocimiento que una persona tiene de la falata de fundamento de su pretensión, del carácter delictivo o cuasi-delictuoso de su acto, o de los vicios de su título." (18)

Para Cabanellas, La mala fe es, " la malicia o temeridad con que se hace una cosa o se posee o detenta algún bien. - Posición atribuible a quien formula una pretensión que sabe carente de fundamento." (19)

Es muy claro la Ley, al establece que existe Mala Fe, cuando uno de los contratantes se percata que su contraria, se encuentra en un error y con toda intención hace como si no se hubiera dado cuenta, manteniendolo en el.

En cuanto a la Lesión, la doctrina señala: " Es el vicio de la voluntad de una de las partes, originado por su inexperiencia, extrema necesidad o suma miseria, en un contrato con mutativo." (20)

Por su parte la Ley Civil en el Artículo 17, establece:

---

18. Garrone, José Alberto, *Diccionario Jurídico*, t. II. Buenos Aires, 1986.

19. Cabanellas, Guillermo, *ob. cit.* t. II. 1974.

20. Gutiérrez y González, Ernesto, *ob. cit.* pág. 310.

" Cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro, obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a elegir entre pedir la nulidad del contrato o la reducción equitativa de su obligación, más el pago de los daños y perjuicios."

De lo que resulta que la lesión es un vicio del consentimiento, que consiste en la desproporcionada exageración de -- las prestaciones que las partes se deben recíprocamente del contrato celebrado, en cuanto a lo que da por lo que recibe.

Por último analizaremos la Violencia, que la Ley aceptadamente contempla, en el Artículo 1819 de Código Sustantivo Civil, que a la letra dice:

" Hay violencia cuando se emplea fuerza física o amenazas que importen peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud o una parte considerable de los bienes del contratante, de su cónyuge, de sus ascendientes, de sus descendientes o de sus parientes colaterales dentro del segundo grado."

Por su parte la doctrina le conceptúa, como: " Es el -- miedo originado por la amenaza de sufrir un daño personal o que lo sufran personas o cosas que se tienen en alta estima y que -- lleva a dar la voluntad de realizar un acto jurídico." {21}

En términos generales, los vicios en el consentimiento atacan a la voluntad que se encuentra en éste, al realizar el -- contrato.

Continuando con los requisitos de validez de los contratos, corresponde el análisis del tercero que es la licitud en -- el objeto, motivo o fin, acudiendo a el Artículo 1795, fracción

### III. del Código Civil.

El Artículo 1830 del mismo ordenamiento legal, señala:

" Es ilícito el hecho que es contrario a las leyes de orden p<sub>u</sub>blico o a las buenas costumbres."

Debe entenderse que al hablarse de este punto, se refiere sólo al consistente en prestar hechos o realizar abstenciones, pues respecto de las cosas materiales no cabe hablar -- que ellas sean lícitas o ilícitas; a lo que se refiere en sí, es al hecho que la intención de los contratantes, sea física y jurídica posible o permitido por la Ley, ya que lo que no es ta prohibido esta permitido.

El último requisito de validez de los contratos, lo re presenta la Forma, que se entiende como, " la manera en que de be externarse y/o plasmarse la voluntad de los que contratan, - conforme lo disponga o permita la Ley." [22]

La forma de expresar el consentimiento en un contrato\_ podrá ser de tres formas; Expresa, Tácita y el Silencio:

Forma expresa, es cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos.

Forma tácita, es cuando la voluntad resulta de hechos o de actos que la presupongan o autoricen a presuponerla.

El Silencio, surte efectos de forma, cuando la Ley confiere a la abstención total de manifestación de voluntad.

---

22. Borja Soriano, Manuel, ob. cit. pág. 44.

Tradicionalmente la forma en los contratos es, verbal es o escrito y a consecuencia de ello, aparece el Consensualismo y el Formalismo.

El consensualismo, sostiene que el acto jurídico existe y se perfecciona por el mero acuerdo de voluntades, sin necesitar que éstas se palmen en documento alguno; basta el solo consentimiento para que el contrato surta efectos jurídicos plenos.

El formalismo, busca siempre que la voluntad de las partes se fije en un documento, de tal manera que el acto no exista, no se perfeccione o surta efectos plenos, hasta en tanto no se cumpla con una forma precisa de externar la voluntad que debe ser marcada por la Ley.

De acuerdo al desarrollo de nuestro trabajo, corresponde el análisis de la clasificación de los contratos; existen varias opiniones al respecto, pero son dos las que prevalecen por su importancia, estas son:

La primera señala que el contrato civil, es: a). Bilateral y Unilateral; b). Oneroso y Gratuito; c). Comutativo y Alcatorios; d). Reales y Consensuales; e). Formales y Consensuales; f). Principales y Accesorios; y g). Instantáneos y de Tracto Sucesivo.

a). Bilateral y Unilateral, " El contrato Unilateral es un acuerdo de voluntades que engendra sólo obligaciones para una -

parte y derechos para la otra. El contrato bilateral es el acuerdo de voluntades que da nacimiento a derechos y obligaciones en ambas partes." [23]

Estos tiene su fundamento en los Artículos 1835 y 1836 del Código Civil, que a la letra dicen:

" El contrato es unilateral cuando una sola de las partes se -- obliga hacia la otra sin que ésta le quede obligada."

" El contrato es bilateral cuando las partes se obligan recíprocamente."

b). Oneroso y Gratuito, " Oneroso es aquel que impone provechos y gravámenes recíprocos, y gratuito, en donde los provechos corresponden a una de las partes y los gravámenes a la otra. " [24]

Preceptos que tienen su fundamento en el Artículo 1837, del mismo ordenamiento:

" Es contrato oneroso aquel en que se estipulan provechos y -- gravámenes recíprocos; y gratuito aquel en que el provecho -- es solamente de una de las partes."

c). Conmutativo y Aleatorios, derivados de los contratos onerosos: " Conmutativos, cuando los provechos y gravámenes son ciertos y conocidos desde la celebración del contrato; es decir, cuando la cuantía de las prestaciones puede determinarse desde la celebración del contrato. Aleatorios, cuando los provechos y gravámenes dependen de una condición o término, de tal manera --

23. *Rojina Villegas, Rafael ob. cit. pág. 9.*

24. *Soto Álvarez, Clemente, ob. cit. pág. 148.*

que no pueda determinarse la cuantía de las prestaciones en forma exacta, sino hasta que se realice la condición o el término. " (25)

Regulado en el Artículo 1838 del Código Civil, que a la letra dice:

" El contrato oneroso es comutativo cuando las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida que les cause éste. Es aleatorio, cuando la prestación debida depende un acontecimiento incierto que hace que no sea posible la evaluación de la ganancia o pérdida, sino hasta que ese acontecimiento se realice."

d). Reales y Consensuales, " Real son aquellos que se constituyen por la entrega de la cosa y consensuales en oposición a reales cuando no se necesita la entrega de la cosa para la constitución del mismo." (26) Asimismo, "En oposición a los contratos reales, se citan los consensuales; pero es necesario precisar el alcance de este término, porque también se usa en oposición a los contratos formales. Cuando se dice que un contrato es consensual, en oposición a real, simplemente se indica que no se necesita la entrega de la cosa para la constitución del mismo. En cambio cuando se dice que un contrato es consensual, en oposición a formal, se considera que existe por la simple manifestación verbal o tácita del consentimiento, sin requerir una forma escrita, pública o privada, para la validez del acto.

---

25. Rojina Villegas, Rafael, ob. cit. pág. 13.

26. Soto Alvarez, Clemente, ob. cit. pág. 148.

Desde este punto de vista, son contratos consensuales en oposición a reales, todos los que reglamenta nuestro derecho, respecto a prestaciones de cosas, exceptuando la prenda, por que en ningún caso exige el Código Civil la entrega de la cosa, para que se perfeccionen o constituyan. " (27)

e). *Formales y Consensuales*, los primeros son los que requieren una forma escrita, pública o privada que exige la ley. Los segundos, o consensuales en oposición a formales, cuando existen por la simple manifestación verbal o tácita del consentimiento. " Son contratos formales aquellos en los que el consentimiento debe manifestarse por escrito, como un requisito de validez, de tal manera que si no se otorga en escritura pública o privada, según el acto, el contrato estará afectado de nulidad relativa. Por lo consiguiente, el contrato formal es susceptible de ratificación expresa o tácita; en la expresa se observa la forma omitida; en la tácita se cumple voluntariamente y queda purgado el vicio.

El contrato consensual en oposición al formal, es aquel para su validez no requiere que el consentimiento se manifieste por escrito y, por lo tanto, puede ser verbal, o puede tratarse de un consentimiento tácito, mediante hechos que necesariamente los supongan, o devibarse del lenguaje mímico, que es

---

27. Borja Soriano, Manuel, *Teoría General de las Obligaciones*, Porrúa, México, 1987, págs. 136 y 137.

otra forma de expresar el consentimiento sin recurrir a la palabra o a la escritura.

En estos contratos consensuales no es menester que haya una manifestación verbal para su validez; puede expresarse por el lenguaje mímico, es decir, por señas, sin pronunciar palabras y puede el consentimiento desprenderse de hechos que necesariamente lo presupongan. " (28)

f). Principales y Accesorios, Los primeros son aquellos - existen por sí mismos, esto es, no necesitan de otro para nacer y surtir efectos jurídicos; Los segundos en cambio dependen de un contrato principal, son también llamados de garantía.

g). Por último los Instantáneos y de Trácto Sucesivo, los primeros son los que se cumplen en un solo momento o en el mismo momento en que se celebran y los segundos, el cumplimiento de las prestaciones se realiza en un periodo determinado de tiempo. La importancia de esta clasificación esta en cuanto a la nulidad, porque en los contratos instantáneos si es posible la restitución de las prestaciones. En cambio en los contratos de trácto sucesivo, no siempre podrá darse, porque habrá algunas que ya definitivamente quedaron consumadas y existirá una imposibilidad de hecho para restituir las.

---

28. Arias, José, Derecho Civil, 3a, Porrúa, México 1980, pág. 30.



La segunda clasificación de los contratos, es la que toma en cuenta el propósito o finalidad que las partes tienen al realizar el acto y de acuerdo a el Código Civil para el Distrito Federal en materia común y Federal para toda la república se contemplan:

1. Contratos Preparatorios; Promesa de Contratar.
2. Contratos Traslativos de dominio; Compra-venta, -- Permuta, donación, mutuo.
3. Contratos Traslativos de uso; Arrendamiento, y --
4. Contratos de Finalidad Común; Sociedad, Asociación, Aparcería.
5. Contratos de Prestación de Servicios; Depósito, -- Secuestro, Mandato.
6. Contratos de Comprobación Jurídica; Fianza, Prenda e Hipoteca.
7. Contratos Aleatorios; El juego y la apuesta, la -- Renta Vitalicia, la Compra-venta de Esperanza.

En términos generales hemos abarcado el análisis de las clasificaciones de los contratos civiles, a continuación estudiaremos al Contrato Mercantil, que representa la base de nuestra investigación.

#### 1.4. Los Contratos Mercantiles.

Como se a señalado el Derecho Privado se divide en -- dos grandes ramas, civil y mercantil; en páginas anteriores expusimos el contrato civil, por lo tanto corresponde el estudio del contrato mercantil. Este sigue las bases del civil, pues he mano de el pero dada la importancia y desarrollo de la actividad comercial, día a día, fue adquiriendo autonomía pero siempre esta inmersa en está.

Es por ello que el Contrato Mercantil no encuentra en el Código de Comercio una verdadera y adecuada regulación jurídica, al grado de acudir siempre al Derecho Civil, como norma - supletoria.

Para determinar que es el contrato mercantil, acudimos al Código de Comercio, en su Libro Segundo, DEL Comercio -- Terrestre, Título Primero, Denominado: De los Actos de Comercio, de los Contratos Mercantiles en General; el Artículo 75 hace -- una enunciación de los actos de comercio y al último nos deja - abierta para más; señala que otros actos de naturaleza análoga a los que se expucieron, pero no es acorde a un ordenamiento -- técnico de Derecho. En cuanto al contrato, el Código en consulta es omiso y no lo conceptua sólo hace referencia en los Artículos 78 y 79, que a la letra establecen.

" En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y término que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados."

" Se exceptuarán de lo dispuesto en el artículo que precede:  
 I. Los contratos que con arreglo a este código u otras leyes deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia;  
 II. Los contratos celebrados en país extranjero en que la ley exige escritura, formas o solemnidades determinadas para su validez, aunque no las exija la ley mexicana.  
 En uno y otro caso, los contratos que nos llenen las circunstancias respectivamente requeridas, no producirán obligación en juicio."

Por su parte la doctrina señala al respecto: " El contrato es la manifestación de dos o más voluntades encaminadas a crear o transferir derechos y obligaciones y será mercantil dependiendo de la naturaleza de la prestación, de los sujetos que lo realizan, del acto en sí o por su calificación accesoria." [29]

Asimismo, " El contrato es una especie del género con venio, y que el primero de tales vocablos solo debe emplearse para aquellos acuerdos de voluntades por virtud de los cuales se producen o transfieren obligaciones o derechos. " [30]

Otro concepto al respecto señala: " El contrato mercantil es un acto de comercio, constituye una categoría jurídica formal: serán mercantiles los contratos a los que la ley - - atribuye la mercantilidad... el legislador atribuye la mercantilidad a los contratos cuando recaen sobre cosas mercantiles." [31]

29. Martín Granados, Ma, Antonieta, *Derecho Mercantil*, Ed. Fondo Editorial--UNAM, 1987, pág. 250.

30. Díaz Bravo Arturo, ob. cit. pág. 10.

31. Mantilla Molina, Roberto, *Derecho Mercantil* Ed. Porrúa, México 1985, --pág. 122.

Para nosotros el Contrato Mercantil es: AQUEL ACTO -- JURIDICO MERCANTIL, QUE CREA O TRANSFIERE DERECHOS Y OBLIGACIONES, CON EL OBJETO DE ESPECULAR COMERCIALMENTE (LUCRO, GANANCIA O TRAFICO COMERCIAL), QUE SE DETERMINA POR SU PROPIA NATURALEZA, POR LOS SUJETOS QUE LA REALIZAN, COSA, OBJETO O FIN QUE SE PERSIGUE.

#### 1.5. Elementos y Características.

Como hemos expuesto, el Contrato Mercantil da sus elementos siguiendo al Civil, por lo tanto; los elementos de existencia: 1. Consentimiento y 2. Objeto, que a su vez se divide en directo e indirecto, (que ya fueron estudiados en páginas anteriores).

En cuanto a los requisitos de validez son: a) Capacidad; b) Ausencia de Vicios en el Consentimiento, (dolo, error, mal fe, violencia y lesión, esta última es la única de importancia especial en materia comercial); c) Licitud en el objeto o fin; d) forma, (y también fueron tratados con anterioridad), solo analizaremos la lesión, la licitud en el objeto o fin lícito y la forma.

Estudiamos como lesión; "El vicio de la voluntad de una de las partes, originando por su inexperiencia extrema necesidad o suma miseria, en un contrato ..."

Esta lesión en materia comercial, se permite hasta --

cierto grado, el comerciante realiza o resalta alguna característica que no son de todo real, para que un sujeto adquiera la cosa y por lo tanto, se va a obtener un lucro, característica primordial del acto de comercio.

En cuanto al objeto, motivo o fin lícito, en materia mercantil, se tiene que hacer lícito no debe de ser contra el Derecho, la moral o las buenas costumbres; el acto debe de ser física y jurídicamente posible y por lo que hace al objeto material, este debe existir físicamente o que pueda llegar a serlo y por último que se encuentre dentro del comercio, (tener un valor determinado o determinable y pueda ser transferido).

Para el requisito de la forma se requiere que, los contratos deben realizarse como lo la ley lo establece; por lo tanto, podrán ser verbales o escritos, en materia mercantil los contratos son verbales por su propia naturaleza ya que el formalismo en su caso estancaría la actividad económica ya que provocaría pérdida del producto y tiempo, actualmente existe una gran tendencia hacia el contrato de adhesión, pues este, proporciona una adecuada solución a todos los problemas que presentan los contratos verbales; es común encontrarlos en el campo financiero y en especial en las operaciones bancarias; por ejemplo: contrato de tarjeta de crédito, cuenta de cheques, cuenta corriente o simple etc...; por lo demás este contrato sigue las reglas de los civiles.

Las características del contrato mercantil; tenemos - como principal o fundamental, el lucro, ganancia o tráfico comercial, que en nuestra opinión es más correcto denominarlo ESPECULACION COMERCIAL, que incluye a todo en un solo término.

Otra característica de nuestro contrato lo encontramos en la CIRCULACION, ya que la actividad mercantil es un fenómeno circulatorio. El comercio consiste en la intermediación en el proceso de la circulación de los bienes y de los servicios, - con destino al mercado general.

El proceso circulatorio puede asumir tres formas, según expresa Rodríguez Uría con claridad, "hay circulación, tanto si el titular de un bien traspasa definitivamente el goce de este a otra persona (cambio), como en el caso de que la sesión del goce sea principalmente temporal (crédito), o en el supuesto de que ese bien pase a ser gozado conjuntamente por dos o -- más personas (asociación). Cambio, crédito y asociación son -- las tres manifestaciones capitales del fenómeno circulatorio." (32)

El lugar de cumplimiento, el Artículo 86 del Código de Comercio establece:

" Las obligaciones mercantiles habrán de cumplirse en el lugar determinado en el contrato, o, en caso contrario, en-

---

32. Rodríguez, Uría, ob. cit. pág. 376.

Caso contrario, en aquel que según la naturaleza del negocio o la intención de las partes deba considerarse adecuado al efecto por consentimiento de aquéllas o arbitrio judicial. "

Por lo tanto deberá cumplirse, en primer término, el señalado en el contrato, y si no hubiere señalamiento, aquel que según la naturaleza del negocio o la intención de las partes adecuado al efecto por consentimiento de aquella o arbitrio judicial.

En materia mercantil no se reconocen los términos de gracia o cortesía, es por ello que aparece la mora, como efecto del incumplimiento, considerada como el cargo adicional, se considera como interés moratorio, fundamentada en el Artículo 84 del Código de Comercio.

" En los contratos mercantiles no se reconocen términos de gracia o cortesía, y en todos los cómputos de días, meses y años, se entenderán: el día, de veinticuatro horas; los meses, según están designados en el calendario gregoriano, y el año, de trescientos sesenta y cinco días."

Los efectos de la mora se inician el día siguiente del vencimiento establecido en el contrato, y si no hubiere señalamiento, desde el día en que el acreedor reclame al deudor judicialmente, notarialmente o ante testigos, como lo señala el Artículo 85 de la misma Ley.

" Los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles comenzarán:

1. En los contratos que tuvieren día señalado para su cumplimiento, por voluntad de las partes o por la ley, al día siguiente de su vencimiento;

II. Y en los que no lo tengan, desde el día en que el acreedor le reclamare al deudor, judicial o extrajudicialmente, ante escribano o testigos."

También en materia mercantil, es común incluir en los contratos la PENA CONVENCIONAL, que como su nombre lo indica -- que convienen los contratantes para el caso de incumplimiento; establecido en el Artículo 88 del Código de Comercio, que establece:

" En el contrato mercantil en que se fijare pena de indemnización contra el que no lo cumpliera, la parte perjudicada podrá exigir el cumplimiento del contrato o la pena prescrita, pero utilizando una de estas dos acciones quedará -- extinguida la otra."

El exigir la pena excluirá la posibilidad de exigir el cumplimiento de una cantidad en dinero.

### 1.6. Clasificación.

Como se ha expuesto se puede observar influencia del Derecho Civil es determinante en la materia de comercio, pero día a día esta va adquiriendo sus propios caracteres, principios, teoría que la hacen autónoma .

En materia de contratos es común por la mayoría de los estudiosos, clasificar al Contrato Mercantil con características civiles, siendo que está generará sus propias cualidades.

En materia de comercio podemos clasificar a sus contratos de acuerdo con la función que realizan, de la siguiente



forma:

- 1.- Contratos de Cambio;
- 2.- Contratos Auxiliares o de Colaboración;
- 3.- Contratos de Previsión;
- 4.- Contratos de Guarda o Custodia;
- 5.- Contrato de Crédito;
- 6.- Contrato de Garantía.

Los contratos de cambio son aquellos que realizan la circulación de la riqueza, esto es, por medio de los cuales le proporciona al público bienes y servicios, o simplemente dar, una cosa por otra, ejemplo: compra-venta, permuta, cesión de créditos, etc...

Los contratos auxiliares o de colaboración; son aquellos en los que una de las partes aporta una cooperación al desarrollo de la actividad empresarial, ejemplo; corretaje, comisión, sociedades mercantiles, S.A., S.de R.L.etc...

Los contratos de previsión, son aquellos en que, para preveer las consecuencias económicas de la realización de un riesgo, el ejemplo clasico de este tipo es el contrato de seguro

Contratos de guarda y custodia, son aquellos en los cuales un sujeto o varios, se obligan a cuidar una cosa o serie de ellas, conservar, proteger y entregar cuando sea requerido, mediando claro un precio por ello, ejemplo; el depocito, el servicio de Caja de Seguridad Bancario.

Contrato de Crédito, son aquellos en que cuando una de las partes, trasmite a la otra un valor económico con el aplazamiento de la contra-prestación correspondiente, como son, entre otros, los casos del préstamo, la cuenta corriente, la apertura de crédito, etc...

Contrato de garantía, son aquellos que realizan para que otra persona responda de una obligación en caso de incumplimiento del deudor principal en este caso deben ser instituciones autorizadas por la Ley para tal efecto; ejemplo la fianza, hipoteca o fideicomiso de garantía.

### 1.7. Diferencias Entre Los Contratos Civiles y Mercantiles.

Si bien es cierto que el Contrato Mercantil hermana del Civil, por lo tanto existen muchas similitudes entre ambos, resaltan por su importancia las siguientes diferencias.

Siguiendo la postura civilista, tenemos:

a).El Contrato Civil difiere del Mercantil, ya que el primero podra ser bilateral o unilateral, en cambio el mercantil-- siempre sera bilateral.

b).El Contrato Civil podra ser oneroso o gratuito en cambio el Mercantil siempre será oneroso.

c).El Contrato Civil puede ser formal o consensual, en cambio el Mercantil, por su naturaleza seran consensuales, esto es,

verbal aunque exista la influencia asía el contrato de adhesión

En terminos generales los Civiles son para particulares para cumplir determinadas necesidades mientras los Mercantiles se tiene el objeto o fin de especular comerciar; por lo tanto, cada uno tiene su actividad, función, regulación jurídica, vías procesales para hacerse valer, etc..., por lo tanto -- son contrantos distintos.

## C A P I T U L O   S E G U N D O

### EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA MERCANTIL.

- 2.1. Concepto.
- 2.2. El Contrato de Compra-venta Civil.
- 2.3. El Contrato de Compra-venta Mercantil.
  - 2.3.1. Concepto.
  - 2.3.2. Elementos.
  - 2.3.3. Características.
  - 2.3.4. Regulación Jurídica.
  - 2.3.5. Modalidades.

En el presente capítulo haremos el análisis del contrato de compra-venta, civil y mercantil, de sus elementos, características y diferencias, toda vez que éste constituye el preámbulo del tema principal de nuestro trabajo.

### 2.1. Concepto

En este punto se estudiará el aspecto general de la compra-venta, ya que son diversas las acepciones que se le dan a ésta, pero en términos generales podemos señalar que es : **EL ACTO JURIDICO QUE REALIZAN DOS SUJETOS, UNO LLAMADO VENDEDOR Y OTRO LLAMADO COMPRADOR, DONDE EL PRIMERO SE OBLIGA A TRANSMITIR LA PROPIEDAD DE UNA COSA O UN DERECHO, Y EL SEGUNDO A PAGAR POR**

### ELLA UN PRECIO CIERTO Y EN DINERO,

Como se ha expuesto, la compra-venta tiene elementos que la identifican y la distinguen de cualquier otro acto jurídico ( contrato ), y son los siguientes :

- a) Acto jurídico;
- b) Un Vendedor;
- c) Un Comprador;
- d) Una Cosa;
- e) Un precio.

Toda compra-venta es un acto jurídico, que se encuentra regulado por nuestro régimen legal, que crea Derechos y - - Obligaciones, como se señala en el capítulo anterior . Existe un vendedor que representa al titular del derecho de propiedad, y quien lo trasmite; si no se da esta característica del sujeto el acto estaría viciado, y en su caso sería nulo. Se presenta también un comprador que le corresponde adquirir el bien o derecho mediante el pago del precio. Para que se dé la compra-venta debe existir una cosa o un derecho que sea transmisible, pero debe de cumplir con los requisitos de estar dentro del comercio existir físicamente o poder llegar a existir, y que tenga un valor determinado. Por último, el precio que debe ser pagado por la cosa, el cual debe ser cierto y en dinero; por ello es necesario el acuerdo previo entre los sujetos acerca de la cosa y el precio, pues de lo contrario no se perfeccionaría dicho contrato.

La compra-venta como acto jurídico, o contrato, generará derechos y obligaciones para la otra.

Una definición legal de lo que es la compra-venta la encontramos en el Título Segundo, Capítulo Primero, denominado: De la compra-venta, Artículo 2248 del Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia federal, que establece:

" Habrá compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero. "

El Dr. Ignacio Galindo Garfias comenta al respecto -- que el precepto legal es oscuro, pues se entiende que la transmisión de la cosa es posterior a la celebración del contrato, y refiere que esto es por la influencia del Derecho Francés y Romano en nuestra legislación, pero que en la práctica judicial -- el criterio que sigue nuestro máximo Tribunal, es que la compra-venta se perfecciona por el mero acuerdo de voluntad de las partes en cuanto a la cosa y el precio, aunque no se haya entregado la primera ni se haya pagado el segundo.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación establece:

" COMPRA-VENTA.- Este contrato se perfecciona por el consentimiento de las partes respecto del precio y de la cosa, y desde entonces obliga a los contratantes, aunque la cosa no haya sido entregada, ni el precio satisfecho. La traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, y si bien la ley civil establece reglas relativas a la entrega de la cosa vendida, estas reglas sólo tienen por objeto determinar los límites de la obligación del vendedor de entregar esa cosa, y comprobar que la ha --

satisfecho debidamente."

Quinta Época:

Tomo XVIII - Donnadieu Emilio y Coags. pág. 532.

Tomo XXII - Martínez Vda. de Barraza T. pág. 415.

Tomo XXV - Parza Ventura. pág. 92.

Tomo XXVI - Mora Vda. de Sosa Victoria. pág. 159.

Cuarta parte Apéndice 1917-1975.

Como ha quedado expresado líneas arriba, compra-venta es un contrato que genera derechos y obligaciones para los que intervienen en él. Existen diversos ejemplos o clases de este contrato, pero de acuerdo a nuestro Derecho podrán ser civiles o mercantiles, existiendo diversas formas o modalidades, como se tratará posteriormente.

## 2.2. El Contrato de Compra-Venta Civil.

Al exponer acerca del análisis de la compra-venta civil, trataremos lo relacionado con su estructura, composición, funcionamiento e importancia.

Como ha quedado establecido en páginas anteriores, -- existe en nuestra sociedad una gran influencia a relacionar todos los actos que se realizan con la materia civil, pues por -- cuestiones históricas nuestras leyes se basan en teorías francesas, alemanas y romanas, y principalmente en esta última porque tenían un Derecho común, en el cual agrupaban toda clase de disposiciones: civiles, penales, administrativas, procesales, etc. Se conocían como Derecho Civil, y así fue difundido por todo el mundo hasta nuestros días.



Debido a la importancia que tiene la materia civil, procederemos a analizar al contrato de compra-venta desde el -- punto de vista civil.

El Código Civil para el Distrito Federal señala al respecto, en su Artículo 2248:

" Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en di-  
nero."

Por su parte la doctrina, según el maestro Rafael Rojina Villegas, establece que la compra-venta es " un contrato - traslativo de dominio, es decir, es un contrato por virtud del cual una parte llamada vendedor, transmite la propiedad de una - cosa o un derecho a otra, llamada comprador, mediante el pago - de un precio cierto y en dinero." [1]

El Dr. Francisco Lozano Noriega señala al respecto :  
" Es un contrato por virtud del cual uno de los contratantes, llamado vendedor, se obliga a transferir la propiedad de una co-  
sa o la titularidad de un derecho, y el otro contratante, llamado comprador, se obliga a pagar, un precio cierto y en dine -  
ro." [2]

Al decir de Francisco Degni, la compra-venta " cons-- tituye uno de los modos de adquirir derivados, se obliga a --

- 
1. Rojina Villegas, Rafael, Compendio de Derecho Civil Contratos, t.IV, 13a Ed. Porrúa, México 1981, pág. 45.
  2. Lozano Noriega, Francisco, Cuarto Curso de Derecho Civil Contratos, 3a. Ed. Asociación Nacional del Notariado, México 1962, pág. 98.

transferir a otro sujeto, que se denomina comprador, la propiedad de una cosa corporal o incorporal (herencia, crédito, acciones) mediante un precio determinado o determinable." (3)

Ramón Sanchez Medel la define así: " Se da la compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero. " (4)

como se puede apreciar, todos los autores concuerdan al señalar que existe compraventa siempre que se den los elementos contenidos en la descripción legal del Artículo 2248 del Código Civil.

para poder determinar cuándo estamos en presencia de un contrato de compraventa de naturaleza civil, debemos hacer un estudio acerca de estos aspectos característicos y exclusivos de éste.

La principal característica de la compraventa civil, es que no se tiene el fin de traficar, lucrar o en general de realizar una especulación comercial.

Un contrato principal, pues no requiere de otro que le dé nacimiento o dependa de él; es bilateral porque genera prestaciones recíprocas entre los que lo celebran, derechos y obligaciones para el comprador y el vendedor; generalmente es -

---

3. Dagní, Francisco La Compraventa, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1957, pág. 1 y 2.

4. Sanchez Medel, Ramón, DE los Contratos Civiles, 11a., Ed. Porrúa México 1991, pág. 141.

commutativo, pues los contratantes saben en que consiste el acto, las cosas y lo que se paga por él; ocasionalmente será - - aleatorio, toda vez que podrán estipularse cosas a futuro que no se tenga la seguridad de que se den; consensual para muebles esto es, podrán realizarse en forma verbal, sin necesidad de -- hecerlo por escrito; formal para inmuebles, esto es, por escri\_\_ to y ante la presencia de un federatario público, Notario, po\_\_ drá agotarse en un sólo acto o en una serie de actos, lo que se conoce como el contrato de preferencia por el simple acuerdo de voluntades, aunque no se haya entregado la cosa ni se haya paga\_\_ do el precio.

Se clasifica por su naturaleza en un contrato trasla\_\_ tivo de dominio; a). Bilateral, en virtud de que crea obligacio\_\_ nes para ambas partes; b). General commutativo, dado que es po\_\_ sible fijar el monto de la ganancia o pèdirla desde el momento de su celebración (exempto en los casos relativos a la compra -- venta de esperanza, en que se trate de un contrato aleatorio); c). Oneroso, porque representa provechos o ventajas y gravame\_\_ nes o cargos recíprocos; d). Al ser un contrato típico reglamen\_\_ tado en la Ley, se clasifica como nominado, y e). Es consensu\_\_ al para bienes muebles y se perfecciona únicamente por el acue\_\_ do de voluntades; y tratándose de inmuebles, es formal.

### 2.3. El Contrato de Compra-Venta Mercantil.

Este tipo de compra-venta es uno de los actos jurídicos que se encuentran en duplicidad con la materia civil. Por regla general todas las personas consideran que este es siempre civil, lo cual es erróneo, pues históricamente se le otorga a este contrato el abo<sup>l</sup>engo Mercantil, esto es, que la mayoría de los casos, por no decir todos, se reúnen los requisitos para ser considerado mercantil. Uno de los sustentos de esta afirmación se basa en el hecho de que en toda compra-venta existe un lucro, ganancia o especulación comercial, pues nadie vende una cosa para perder parte de su valor o al costo, por lo que la compra-venta debe ser considerada en todos los casos mercantil y no civil. Nuestra finalidad en el presente punto es analizar las compra-ventas desde el punto de vista mercantil, y llegar a establecer si en verdad ésta tiene el mencionado abo<sup>l</sup>engo mercantil, y así como en que casos puede considerarse como civil.

#### 2.3.1. Concepto.

El Código de Comercio no define la compra-venta, por lo que hay que acudir a la norma supletoria; el Artículo 2248 del Código Civil para el Distrito Federal señala que habrá compra-venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir-

la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro, a su vez, se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero. Como se ve, este sería un acto civil y no mercantil, ya que le faltan elementos para constituirse como mercantiles.

Toda vez que la Ley no es clara para señalar cuándo el acto jurídico es mercantil, debemos acudir a la doctrina. El Dr. Munez dice al respecto: " Son mercantiles las compra-ventas cuando el Código les da tal carácter, y todos los que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar." (5)

Ramón Sánchez Medel comenta que la compra-venta será mercantil, " cuando se hace con el propósito directo y preferente de traficar o especular y se celebra entre comerciantes." (6)

De lo anterior podemos decir que la compra-venta mercantil ES EL ACTO JURIDICO POR EL CUAL UN SUJETO TRANSFIERE UNA COSA O UN DERECHO (VENDEDOR) A OTRO, QUE PAGARA UN PRECIO CIERTO Y EN DINERO POR ELLA (COMPRADOR), PERO QUE EXISTE UNA ESPECULACION COMERCIAL.

Algunos autores señalan que la mercantilidad de la compra-venta se determina por : 1). La intención o finalidad de los contratantes; 2). De la cosa vendida; y 3). De la calidad de las partes. Estamos de acuerdo con ellos, pero debe agregarse

5. Munez, Luis, *Derecho Mercantil*, t. VI, 1a. Ed. Cadenas, 1974, pág. 2.

6. Sánchez Medel, Ramón, ob. cit. pág. 148.

la naturaleza del acto, pues si existe especulación comercial este será mercantil, como es el caso de este contrato, que es considerado como el más comercial de todos los contratos. Este punto de vista tiene su fundamento en el Derecho Francés, que señala que el acto de comercio se determina en sí mismo, pues si existe la especulación comercial será mercantil, sin importar la calidad de las partes, la cosa que se contrata ni la intención o fin de los contratantes. Dicho criterio es el que sigue y aplica nuestro Código de Comercio.

Asimismo se presenta un problema al determinar la naturaleza de este contrato, pues se considera como civil, mercantil y mixto, cuestión en la que estamos en total desacuerdo, pues el acto jurídico podrá ser uno u otro, pero nunca mixto. Se presenta el problema cuando el Código Civil establece que el acto jurídico interviene un particular y su intención es solo personal. Para éste el acto será civil, y para el otro será mercantil, lo cual es totalmente ilógico, pues no puede dividirse un sólo acto jurídico en dos, pues sería tanto como decir, que en un sólo acto un sujeto puede casarse y divorciarse al mismo tiempo, por lo tanto, consideramos más acertada la postura del Código de Comercio al señalar, que si en el acto jurídico existe especulación comercial esta será de comercio y en consecuencia mercantil y debe regirse por la Ley Mercantil.

El Código de Comercio en su título sexto, denominado -

De la Compra-Venta y Permuta Mercantiles y de la Cesión de Créditos Comerciales, Capítulo I, Artículo 371, establece:

" Serán mercantiles las compra-ventas a las que este código -- les de tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto-directo y preferente de traficar."

Como se estableció al Derecho Mercantil slo le interesa la especulación comercial que se desprende del acto mismo. - Asimismo el Artículo 75 fracción, I y II de dicho ordenamiento jurídico, atribuye el carácter comercial a todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con el propósito de especulación comercial respecto de bienes, sea en estado natural, sea despues de trabajados o labrados así como las compra-ventas de bienes muebles, cuando se hagan con dicho propósito - de especulación comercial.

El propósito de especulación comercial debe ser el -- principal y existir en el momento de celebrarse el contrato, la intención de especulación se presume en quien es comerciante, - en tanto que debe probarse respecto del que no tiene esa calidad. El Artículo 76 del Código de Comercio, contiene una excepción a la regla anterior, cuando dice; que no son actos de comercio la compra de artículos o mercaderías que para su uso o - consumo o los de su familia, hagan los comerciantes.

Para calificar la comercialidad de una compra-venta - no es válido recurrir al concepto de mercancía, debido a la relatividad del mismo, ya que un mismo bien será mercancía para el, comerciante que especula con él y no lo será para el comprador.

que lo necesita para su uso o consumo.

La doctrina determina la mercantilidad de la compra-venta, tomando en cuenta:

a). Por el fin. esto es cuando la realizan con el " Propósito de especulación comercial ", sin que importen los sujetos ni el objeto en el que recaigan, fundado en el Artículo 75 fracción I Y II. del Código de Comercio.

b). Por el sujeto en cuyo caso se encuentran los celebrados por comerciantes, esto es, se toma en cuenta la calidad del sujeto que lo realiza.

c). Por el objetivo sobre el que recaigan; por la naturaleza física, genero y número de cosas, o por el derecho que incorpora como los títulos de crédito.

Por lo expuesto podemos determinar la existencia de las compra-ventas mercantiles, civiles y mistas, como ya se dijo no estan estan muy de acuerdo.

### 2.3.2. Elementos.

La compra-venta mercantil esta constituida por elementos de existencia y requisitos de validez, los cuales siguen -- los lineamientos establecidos por cualquier contrato.

En el desarrollo de los elementos de este contrato, de bemos partir de las bases planteadas en la primera parte de este trabajo, y debemos encuadrarlos en particular a la compra---



venta mercantil.

Los elementos de existencia están formados por el consentimiento y el objeto. El maestro Rojina Villegas nos dice: - "El consentimiento en la compra-venta se define como un acuerdo de voluntades que tienen por objeto la transferencia de un bien a cambio de un precio." [7]

Por su parte Olvera de Luna señala; "El consentimiento debe tener como contenido, respecto del vendedor, transmitir la propiedad de la cosa o la titularidad del derecho, a cambio del precio; respecto del comprador, adquirir la propiedad de la cosa a cambio del pago del precio." [8]

"CONSENTIMIENTO: Es el acuerdo de voluntades que tiene por objeto, transmitir el dominio de una cosa o de un derecho por una de las partes, y por la otra, pagar un precio cierto y en dinero." [9]

**El consentimiento en la compra-venta, ES EL ACUERDO DE VOLUNTADES QUE TIENE POR OBJETO, TRANSMITIR EL DOMINIO DE UNA COSA O DE UN DERECHO POR UNA DE LAS PARTES, Y POR LA OTRA, PAGAR UN PRECIO CIERTO Y EN DINERO, CON EL ANOMO DE ESPECULACION COMERCIAL.**

En cuanto al objeto, que es el otro elemento esencial, es necesario distinguir entre el objeto directo del contrato y

7. Rojina Villegas, Rafael, ob. cit. pág. 63.

8. Olvera de Luna, Omar, *Contratos Mercantiles*, ed. 2a, Ed. Porrúa México 1982, pág. 61.

9. Soto Álvarez, Clemente, ob. cit. pág. 161.

el objeto indirecto. El primero consistirá en la compra-venta en la creación de las obligaciones, transmitir el dominio y pagar el precio. Si el pretendido contrato de compra-venta no tuviere esas finalidades, será inexistente por falta de objeto directo. Es decir cuando no exista la voluntad de transmitir la -- propiedad del objeto del contrato por un precio, o bien, cuando no exista la cosa, o finalmente, cuando no exista el precio, ca recerá de objeto directo el contrato y será inexistente.

El objeto indirecto son la cosa y el precio. Puede -- existir consentimiento para transmitir una cosa a cambio de un precio, pero puede no existir la cosa o faltar el precio; en -- tal caso el contrato es inexistente por falta de alguna de sus objetos indirectos.

El objeto indirecto puede faltar en los siguientes ca sos:

1. Posibilidad física de la cosa. Debera existir en la naturaleza o por lo menos ser susceptible de existencia, si se tra tare de cosas futuras.

2. Existencia de la cosa en la naturaleza y pérdida de la -- misma. Hay dos casos: primero, la cosa no existe en el momento -- de celebrarse el contrato, ni es susceptible de existir en el fu turo; estaremos frente a un caso de inexistencia. Segundo, exis te la cosa al celebrar el contrato, pero parece con posterioridad. El contrato existió y sólo plantea un problema de responsabilidad. Como consecuencia, se presentan los siguientes hipotesis.

1). Pérdida la cosa antes de celebrarse el contrato. Esta -- pérdida puede acontecer cuando se destruye materialmente, cuando queda fuera del comercio y también cuando no se tiene conocimiento de su paradero, o conociéndose existe una imposibilidad de recuperarla. En todos estos casos falta el objeto indirecto del contrato y esto trae como consecuencia la inexistencia con todas sus consecuencias. Debe devolverse el precio; no es necesario promover un juicio que la declare; la cuestión se plantea como devolución del precio, en donde se rendirán las pruebas de la pérdida.

2). Evicción de la cosa objeto del contrato antes de su celebración. Habrá evicción cuando el comprador fuere privado de la posesión de la cosa en virtud de una sentencia ejecutoriada, que se funda en un derecho que un tercero, tiene sobre ella con anterioridad al contrato.

3). Pérdida parcial de la cosa antes de la celebración del contrato. Este caso no está resuelto expresamente por los Códigos de Comercio ni el Civil vigentes. En vista de este silencio y con el fin de resolver el problema, habrá que estudiarse: I.- Si el contrato existe o si es inexistente. II.- En caso de que sea existente, si es nulo y la clase de esta nulidad. III.- Siendo válido el contrato, si el perjudicado tiene la acción rescisoria o la quanti minoris, o ambas.

Deberá desecharse la inexistencia del contrato, porque

existe el objeto, aunque sea en parte, así como posibilidad física y jurídica para la celebración del contrato, porque existe la cosa.

La posible existencia de la cosa. En la teoría general de las obligaciones se expresa que puede ser objeto del contrato las cosas futuras, siempre que sean susceptibles de existir, sistema seguido por la Ley Civil. Como consecuencia, no será -- inexistente el contrato que tenga por objeto una cosa futura, - siempre que sea susceptible de existir.

Existencia de la cosa en el comercio. Todas las cosas \_ están en el comercio, salvo las excepciones señaladas expresamente, por la Ley. Están fuera del comercio, por su naturaleza, cuando no pueden ser poseídas por algún individuo en forma exclusiva. Y están fuera del comercio por disposición de la Ley, - cuando las declara irreductibles a propiedad privada.

Esta exclusión del comercio puede ser temporal, ya que los bienes pueden ser desafectados por decreto, y entonces pueden ser objeto de relaciones jurídicas.

Cuando un contrato de compra-venta tenga como objeto - un bien de esta categoría se está frente a un contrato inexistente, ya que carecería de objeto; o bien ante un contrato nulo

Determinación de la Cosa. Las cosas pueden tener diversos grados de determinación: individual llamado jurídicamente de cuerpo cierto; en especie, cuando se determina la cosa -- por su cantidad, calidad, peso o medida; o en genero.

Si fuere imposible la determinación del objeto, la san  
ción sería la inexistencia. La doctrina actual reconoce la posi-  
 bilidad de celebrar contratos cuyo objeto sólo se determine en\_  
 especie, como sucedería con el contrato que tuviere por objeto\_  
 entregar a una fábrica.

El precio también es un elemento esencial en el contra-  
 to de compra-venta. El precio debe ser cierto, en dinero, y jus-  
 to. Las dos primeras características son elementos de existen-  
 cia respecto al precio; la última es sólo un elemento de vali-  
 dez, la certeza en el precio consiste en su determinación mate  
mática; debe pagarse en dinero, pues si el pago fuera en espe-  
 cie estaríamos ante la celebración de una permuta. Existe, sin\_  
 embargo, una excepción; puede pagarse el precio en dinero y par  
te transmitiendo la propiedad de otra cosa; en este supuesto es-  
 taremos frente a una compra-venta cuando la parte en dinero sea  
 igual o superior al valor de la cosa que se entrega. Si fuera -  
 inferior a ese valor, será permuta. El precio se fija por acuer  
do de las partes; excepcionalmente puede ser fijado por un ter-  
 cero.

Precio justo, éste será justo cuando exista una equi-  
 valencia de valor entre las prestaciones de las partes.

Corresponde también el análisis de los requisitos -  
 de validez en el contrato de compra-venta mercantil.

" Capacidad: Presenta problemas especiales ya que en ocasio

nes deben observarse ciertos requisitos para ciertas enajenaciones; en otras se establecen prohibiciones para vender y para -- comprar." (10)

En relación con ésta, la doctrina estudia dos series de problemas : 1. Los requisitos que deben observarse para efectuar determinadas enajenaciones, y 2. Las prohibiciones de vender y comprar, aspecto indispensable en la capacidad es que el vendedor de tener el poder de disposición.

1. Requisitos que deben llenarse en ciertas enajenaciones: se refieren principalmente a adquisiciones de bienes inmuebles por extranjeros (actualmente reformados); adquisiciones de los derechos de copropiedad; vente entre consortes; compraventa del hijo al padre, etc.

2. En cuanto a prohibiciones de vender y comprar: Cuando se trate de bienes inalienables; cuando los compradores sean magistrados, jueces, procuradores, peritos, ect., respecto de bienes objeto de remate en los juicios en que intervengan, etc.

La forma en el contrato de compra-venta, la formalidad se presenta desde la escritura; después pasa por el contrato privado, y llega hasta la consensualidad; es decir, presenta toda una gama. Si se trata de bienes muebles, la compra-venta es consensual por regla general, cuando debiendo ser congruente con disposiciones anteriores, debió de distinguir los bienes -- preciosos de los que no lo son, y exigir alguna formalidad para aquéllos.

El contrato es consensual por oposición a real, ya que no requiere para su validez la entrega de la cosa. es más, el consentimiento puede ser tácito.

Acudiendo al criterio sostenido por nuestro máximo tribunal, la Suprema Corte de Justicia, establece:

" 648. COMPRAVENTA.- Este se perfecciona por el consentimiento de las partes respecto del precio y de la cosa y desde entonces obliga a los contratantes, aunque la cosa no haya sido entregada, ni el precio satisfecho. La traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes, por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural, ya simbólica, salvo convenio en contrario, y si bien la ley civil establece reglas relativas a la entrega de la cosa vendida, estas reglas sólo tienen por objeto determinar los límites de la obligación del vendedor de entregar esa cosa, y comprobar que lo ha satisfecho debidamente. "

Jurisprudencia 113 ( Quinta época), pág. 318 vol. 3a. Sala, Cuarta parte apéndice 1917 -1975.

" 653. COMPRAVENTA.- La venta es perfecta y obligatoria para las partes, por el solo convenio de ellas la cosa y en el precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho; y la existencia del contrato es indudable si el adquirente entró en posesión del inmueble y a cubierto como propietario, las contribuciones."

Quinta época: Tomo: XXVIII, pág. 1842 Pereira Abel Sucn.3a. Sala apéndice de jurisprudencia 1975 cuarta parte, pág. 310 7a. relacionada de la jurisprudencia "Compraventa" 648.

Como se ha expresado, la compra-venta de bienes inmuebles siempre será formal, en el sentido de que, para su validez, el contrato deberá hacerse constar por escrito, ya sea en escrito privado, por duplicado y ante testigos, o escritura pública. y debe ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad.

Al respecto los Artículos 78 y 79 del Código de Comercio establecen:

" En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados."

" Se exceptuarán de lo dispuesto en el Artículo que presede:

I. Los contratos que con arreglo a este Código u otras leyes deban reducirse a escritura o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia;

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.

En uno y otro caso, los contratos que no llenan las circunstancias respectivamente requeridas, no producirán obligación ni acción en juicio.

### 2.3.2. Características.

Si se toma en cuenta el criterio Civil, (que es la norma supletoria) tenemos que ésta tiene como característica, ser un contrato principal, no depende de otro para nacer o surtir sus efectos; bilateral porque genera gravámenes (derechos y obligaciones) para ambas partes; conmutativo, pues las prestaciones son determinadas o determinables; ocasionalmente aleatorio; (ejemplo compra-venta de esperanza), consensual (verbal) para muebles y formal (escrito ante notario público). para inmueble; instantáneo, puede agotarse en el mismo momento de su celebración, o de trácto sucesivo; se puede prologar por un determinado tiempo; consensual en posición a real, se perfecciona



con el simple acuerdo de voluntades, esto es el simple acuerdo de las partes entre la cosa y el precio, aunque no se haya entregado la primera ni satisfecho el precio; por último traslativo de dominio pues transmite la propiedad.

Desde el punto de vista mercantil, es un contrato de cambio, que implica el cambiar una cosa por otra, en este caso sería el cambio de una cosa o derecho por una cantidad de dinero.

#### OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.

- 1.- Transferir el dominio de la cosa o derecho. es un elemento de definición. Ninguno puede vender sino lo que es de su propiedad. La venta de cosa ajena es nula. El vendedor es responsable de los daños y perjuicios.
- 2.- Conservar la cosa o custodiarla mientras se entrega. Debe tener el cuidado ordinario en su conservación. Si el comprador se constituyó en mora de recibir, el vendedor queda descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa y solo será responsable de dolo o de la culpa grave.
- 3.- Entregar la cosa. Se entiende por entrega de la cosa vendida el hecho de que el vendedor la ponga a disposición del comprador de una manera real, jurídica o virtual:

Real : Cuando aún sin estar entregada materialmente la cosa, la ley la considera recibida por el comprador.

*Jurídica:* Cuando aún sin estar entregada materialmente la cosa, la Ley la considera recibida por el comprador.

*Virtual:* El comprador acepta que la cosa vendida quede a su disposición y la considera recibida no obstante que el -- vendedor la conserva en su poder; éste se considera como depositario. La entrega debe hacerse en el tiempo convenido. Se hará al contado o a plazo según se convino. El pago del precio se hacrá, si no se a fijado tiempo y lugar, en el tiempo y lugar en que se entrega la cosa. Se señala, además, que la entrega de la cosa vendida debe hacerse en el lugar convenido, y sino hubiere lugar designado en el contrato, en el lugar donde se encontraba la cosa en la época en que se vendió. En cuanto a la substancia el vendedor debe entregar la cosa vendida en el estado en que se hallaba al perfeccionarse el contrato. Debe también el vendedor entregar todos los frutos producidos desde que se perfeccione la venta y los rendimientos, acciones y títulos de la cosa.

4.- Garantizar una posesión útil. El vendedor está obligado a responder de los vicios o defectos ocultos de la cosa enajenada. El enajenante no responde de los defectos manifestados o de los que estén a la vista, ni tampoco de los ocultos, si el adquirente es un perito que por razón de su oficio o profesión debió fácilmente conocerlos.

5.- Garantizar una posesión pacífica. La garantía de la posesión pacífica obliga al vendedor a responder de las perturbaciones.

nes que por hechos materiales o actos jurídicos suyos, anteriores a al venta, sufriera el comprador.

6.- Responder de la edicción. El vendedor está obligado al saneamiento para el caso de evicción.

7.- Pagar por mitad los gastos de escritura y registro, salvo convenio en contrario.

8.- En relación con los bienes ubicados en el Distrito Federal, el vendedor está obligado a pagar el impuesto de traslación de dominio.

#### Garantías en el Contrato:

##### Por parte del vendedor:

- 1.- Derecho de preferencia en cuanto al precio.
- 2.- Derecho de retención respecto de la cosa.
- 3.- Acción de cumplimiento y
- 4.- Acción de rescisión con pago de daños y perjuicios.

##### Por parte del comprador:

- 1.- Derecho de retención del precio en ciertos casos.
- 2.- Acción de cumplimiento y
- 3.- Acción de rescisión con pago de daños y perjuicios.

Desde el punto de vista mercantil tenemos que las obligaciones, son:

El vendedor, está obligado:

a).- Entregar la cosa, que puede ser real, jurídica o virtual. La entrega real consiste en la entrega material de lo vendido, o del título si se tratare de un derecho. La entrega jurí

dica se presenta cuando la Ley considera como recibida por el comprador, y la entrega virtual es la prevista por el Artículo 378 del Código de Comercio, cuando señala que desde el momento en el que el comprador acepte que las mercancías vendidas quedan a su disposición, se tendrá por virtualmente recibido de ellas, y el vendedor quedará con los derechos y obligaciones relativas, como un simple depositario.

De acuerdo con el Artículo 379 de la Ley mercantil, la entrega de lo vendido debe hacerse en el plazo establecido en el contrato, y si no lo hubiere, el vendedor deberá tenerla a disposición del comprador dentro de las 24 horas siguientes al contrato.

Respecto del lugar de entrega, el Artículo 86 del Código de Comercio, señala que "Las obligaciones mercantiles habrán de cumplimentarse en el lugar determinado en el contrato, o, en caso contrario, en aquél que según la naturaleza del negocio o la intención de las partes, deba considerarse adecuado al efecto por el consentimiento de aquéllas o arbitrio judicial"; lo que es aplicable naturalmente al caso de la compra-venta que comentamos.

Los gastos de entrega, serán: A cargo del vendedor, todos los que se ocasionen hasta poner las mercancías pesadas o medidas a disposición del comprador; y los de su recibo y extracción fuera del lugar de la entrega, por cuenta del comprador. - Contemplado en el Artículo 382 del mismo ordenamiento legal.

b).- También será obligación del vendedor, responder ante el comprador en caso de evicción y saneamiento. De acuerdo con la norma supletoria, Artículo 2119 del Código Civil, que señala: hay evicción cuando el que adquirió algo es privado de todo o - parte, por sentencia que cause ejecutoria, en razón de algún -- Derecho anterior a la adquisición.

Ahora bien, si el comprador ha renunciado al Derecho al saneamiento en caso de evicción, si ésta llegare a producirse el vendedor debe entregar únicamente el precio íntegro que recibió por la cosa; pero se verá libre de esta obligación si el -- que adquirió lo hizo con conocimiento de los riesgos de evicción y se sometió expresamente a sus consecuencias.

Si no existe tal renuncia, llegada la evicción, si el vendedor hubiere procedido de buena fe, estará obligado a entregar al que sufrió la evicción: el precio íntegro que recibió -- por el comprador; los gastos causados en el contrato, los gastos causados en el juicio respectivo; el valor de las mejoras útiles y necesarias. Y si hubiere procedido de mala fe, tendrá las -- obligaciones señaladas para el caso de la buena fe, pero con estas agravantes: devolverá, a elección del comprador, o el precio de la cosa tenía al tiempo de la adquisición, o el que tenga al tiempo en que sufra la evicción; pagará al comprador el importe de las mejoras voluntarias y de mero placer que haya hecho a la cosa; y pagará los daños y perjuicios.

El vendedor está obligado también al saneamiento, - - cuando los defectos ocultos de la cosa vendida, la hagan impropia para los usos a que se se le debe destinar, o que disminuyan de tal modo su uso que de haberlos conocido el comprador, no -- hubiere efectuado la compra-venta, o habría dado menos precio. Y también obliga el vendedor respecto de las faltas de calidad o cantidad estipuladas.

El vendedor no es responsable de los defectos manifestados o que, no estaba a la vista, el comprador pudo conocerlos por se un perito en razón de su oficio o profesión, respecto de lo comprado.

En los casos de defectos ocultos, el comprador puede exigir la rescisión del contrato y el pago de los gastos que por el hubiere efectuado o que se le rebaje una cantidad proporcionada del precio, a juicio de peritos. Si el vendedor conocía -- los defectos y no los hizo saber al comprador, éste deberá ser indemnizado de los daños y perjuicios que hubiere sufrido, si - opta por la decisión del contrato.

De acuerdo con el Artículo 383 del Código de Comercio si el comprador dentro de los cinco días de recibir la mercancía no reclamare al vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad en ellas, o en treinta días no le reclamare por vicios internos de la misma, perderá toda acción y derecho para repetir por tales causas contra el vendedor.

Corresponde al comprador:

a).- Pagar el precio cierto y en dinero, en el tiempo, lugar y forma convenidos. La entrega de la cosa y el pago del precio deben ser coexistentes; no está obligado a entregarlo si no se le entrega la cosa; no puede el vendedor ser obligado a recibir cosa distinta del precio en dinero pero este puede lógicamente sufrir alteraciones en su valor por modificaciones en la Ley monetaria; si no hay convenio se sobrentiende que es al contado, si no se convino otra cosa, se debe pagar en una sola exhibición no podrá hacer pagos parciales, salvo convenio. Si demora el pago debe pagar reditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude; en cuanto al lugar debe pagar en el lugar convenido, si no se designó, en el lugar en el que se entregó la cosa vendida.

b).- Pagar por mitad los gastos de escritura y registro, - salvo convenio en contrario.

c).- El comprador debe pagar el impuesto del timbre que cause toda traslación de dominio de un bien inmueble; los demás se deberán pagar por mitad entre el vendedor y el comprador.

d).- Recibir la cosa. Se plantea el problema de que si el comprador está obligado a recibir la cosa. El Artículo 2292 señala que cuando el comprador incurre en mora de recibir, abonará al vendedor el alquiler de las bodegas, graneros o vacías en donde se contenga lo vendido; esto es, ya no es en la actualidad obligación del comprador a recibir la cosa y por lo tanto, no -

da lugar a una acción rescisoria del contrato, ni menos a una - resolución de pleno derecho. Se descarga al vendedor del cuidado ordinario de conservar la cosa y se le convierte en depositario que sólo responde de la culpa grave.

Desde el punto de vista mercantil son obligaciones del comprador:

a).- El pago del precio, en el término, plazo y lugar convenido. Artículo 380 del Código de Comercio.

b).- Recibir la cosa comprada. El Artículo 375 del Código de Comercio, establece que si se ha pactado la entrega de la cosa en cantidad y plazo determinados, el comprador no estará - - obligado a recibirla fuera de ellos. Pero si acepta entregas -- parciales, quedará consumada la venta en lo que a éstas se refiera.

#### 2.3.4. Regulación Jurídica.

La compra-venta mercantil se encuentra regulada en - el Código de Comercio, Título Sexto, Capítulo Primero, denominado " De la compra-venta..." comprendiendo de los Artículos 371 - al 387.

En primer término encontramos una deficiencia en la - técnica jurídica utilizada, dando la impresión de que se hizo - algunas disposiciones por no dejar, pero de una manera general - y sin aportar gran cosa a las posibles hipótesis que presenta -



en la práctica este contrato.

El Artículo 371 del Código de Comercio, establece; que serán aquellas que el Código de tal carácter, pero no se señalan, y solo refiere que tengan por objeto directo y preferente de -traficar, debiendo remitirnos al Artículo 75 del mismo ordenamiento, que se refiere al acto de comercio; I. Todas las adquisiciones y alquileres verificados con propósito de especulación -comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados. II Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con -dicho propósito de especulación comercial. III. Las compra y --ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades -mercantiles.

El Artículo 372 del mismo ordenamiento, señala que las partes se sujetarán al contrato, sin más explicación; El Artículo 373, contempla la compraventa sobre muestra y calidad pero -de una manera super general y dejando más dudas en cuanto a la -aplicación de la misma; el Artículo 374, establece el caso ex-cepcional del perfeccionamiento de el contrato, cuando la mercancia no esta a la vista del comprador; por su parte el Artículo -375 se refiere al pacto de la entrega de la mercancia; asimismo el Artículo 376, establece en caso de perfeccionamiento del con-trato; el Artículo 377, señala que perfeccionado el contrato, el comprador corre los riesgos de la cosa, pero solo en un caso --particular; el 378 contiene, disposiciones en relación al com-

prador que recibe la mercancía desliga al vendedor de sus derechos y obligaciones; el Artículo 379 del mismo Código, se refiere al plazo de la entrega de la cosa será de 24 hrs., si la compra fue al contado; el 380, se refiere al precio y su pago, el; el 381 señala, que los gastos que se generan con las arras, se entienden a cuenta del precio; el 382, se refiere a los gastos de la entrega; por su parte el 386, señala el término de cinco días, para reclamar y de 30 para ejercitar las acciones o derechos; asimismo el 384, el vendedor responde el sanamiento y -- evicción; el 385 de la rescisión del contrato, por su parte el 386, del derechos de preferencia por parte del vendedor, y por por último el 387, se refiere al deposito y ventas públicas.

En totalmente ilógico que en 16 Artículos, se regule o se trate de regular un acto jurídico que diariamente se realiza, por un sin número de personas, dejando todo en manos de la norma supletorio que si bien es cierto, contienen un ordenamiento basto en la materia, abarcando casi en su totalidad las supuestos que se dan en la compra-venta, también lo es, que por el criterio que aplica, pasa a segundo término la materia mercantil.

### 2.3.5. Modalidades.

Se entiende como modalidad, modos, tipos, clases o --

Forma en que se da un acto; en el caso de contrato de compra-venta, estas son las formas en que se da y que a continuación se expone:

**VENTA CON RESERVA DE DOMINIO.** Es indudablemente, de las modalidades tratadas en nuestra ley, la de mayor importancia. La venta está superitada a una condición suspensiva consistente en que la propiedad de la cosa no se transfiera al comprador, sino hasta que se realice un acontecimiento futuro e incierto que -- consiste, generalmente, en el pago posterior del precio. La venta, con reserva de dominio, para que surta efectos respecto a tercero, necesita inscribirse en el Registro Público de la Propiedad, se refiere a inmuebles o a muebles susceptibles de identificación indubitable. Si los muebles no pueden identificarse, - la reserva del dominio no surte efectos contra terceros.

**VENTA COMPACTO DE PREFERENCIA.** Puede estipularse que el vendedor goce del derecho de preferencia por el tanto, para el caso del que el comprador quiera vender la cosa que fue objeto del contrato de compra-venta. El derecho adquirido por el pacto de -- preferencia no puede cederse, ni pasar a los herederos del que lo disfrute. El vendedor está obligado a ejercer su derecho de preferencia dentro de los tres días ( si la cosa fuere mueble) y dentro de diez ( si fuere inmueble ). pierde su derecho si no lo ejerce. Debe hacerse saber de manera fehaciente al que goza al derecho de preferencia lo que ofrezcan por la casa, y si se hace la venta en subasta pública darle a conocer el lugar del -

remate.

**VENTA CON PACTO DE NO VENDER A DETERMINADA PERSONA.** Consiste esta modalidad en incluir en el contrato de compra-venta una cláusula en la que se estipula que la cosa enajenada no debe ser vendida a determinada persona.

**VENTA EN ABONOS.** La venta en abonos transfiere el dominio de la cosa. En la venta en abonos sin reserva de dominio, la modalidad solo consiste en que el precio se vaya cubriendo en exhibiciones periódicas. Esta venta generalmente se convina con el pacto llamado comisorio, es decir con una cláusula de rescisión del contrato para el caso de incumplimiento.

**VENTA POR ACERBO Y A LA VISTA.** Si la venta se hizo solo a la vista y por acerbo, aún cuando sean 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 acerbo la cantidad, peso o medida que el calculaba. La venta a que nos referimos es con respecto a un conjunto de bienes homogéneos o heterogéneos; pueden ser de la misma calidad o de calidades distintas; pueden ser bienes muebles o inmuebles juntamente pero si el vendedor presentó el acerbo como homogéneo ocultando especies distintas, la venta se rescindirá si el acerbo resulta heterogéneo.

**COMPRA DE ESPERANZA Y COMPRA-VENTA DE COSA FUTURA.** En esta modalidad el comprador corre el riesgo de que la cosa vendida -

no exista porque que se trata de una cosa futura. Si se venden cosas futuras, tomando el comprador el riesgo de que no llegasen a existir, el contrato es aleatorio y se riega por lo dispuesto en la compra-venta de esperanza. En relación con esta modalidad, se llama compra de esperanza el contrato que tiene por objeto adquirir por una cantidad determinada, los frutos que una cosa prozca en el tiempo fijado, tomando el comprador para sí el riesgo de que esos frutos no lleguen a existir, o bien, - los productos inciertos de un hecho que puedan estimarse en dinero. el vendedor tiene derecho al precio aunque no lleguen a existir los frutos o productos comprados.

**COMPRAVENTA A VISTAS** Es la compra-venta de cosa que se acostumbra: gustar, pesar o medir y no producirán sus efectos, sino despues que se hayan gustado, pesado o medido los objetos vendidos.

**COMPRAVENTA SOBRE MUESTRAS.** Esta se da cuando se trata de venta de artículos determinados y perfectamente conocidos, el contrato podrá hacerse sobre muestras. En caso de desaveniencia entre los contratantes, dos periritos nombrados uno por cada parte y un tercero, para el caso de discordia, resolverán sobre la inconformidad de los artículos con las muestras o calidades que sirvieron de base al contrato.

Como se puede ver todas tienen su regulación, no en el Código de Comercio, sino el Civil.

## C A P I T U L O   T E R C E R O

### NECESIDAD DE ACTUALIZAR LAS COMPRAVENTAS COMBINADAS EN EL CODIGO DE COMERCIO

- 3.1.    *Concepto.*
- 3.2.    *Clases.*
  - 3.2.1. *La CIF (costo, seguro y flete).*
  - 3.2.2. *La CF. (costo y flete).*
  - 3.2.3. *La FAS. (a un costado del buque).*
  - 3.2.4. *La LAB. (libre a bordo).*
  - 3.2.5. *La LABE. (libre a bordo estibado).*
- 3.3.    *Necesidad de actualizar el Código de Comercio.*

Hemos querido llevarlos paso a paso desde lo general hasta lo particular, pues analizaremos en primer término las generalidades de los contratos, civiles y mercantiles, el segundo paso fue el estudio ya en particular del Contrato de Compra-Venta, civil y mercantil, sobresaliendo esta última, por la importancia de nuestra materia; por último corresponde analizar a las Compra-Ventas combinadas.

### **3.1. Concepto.**

Las compra-ventas combinadas, llamadas también Internacionales o Especiales, pueden ser conceptuada de la siguiente

te forma.

En primer término la Ley comercial no hace ninguna referencia a ellas y sólo el Artículo 371, señala que serán mercantiles las compra-ventas que el Código les de ese carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de --traficar.

Acudiendo a la norma supletoria el Artículo 2248. del Código Civil, establece que habra compra-venta cuando uno de --los contratantes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa o un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.

Como ya se expuso en páginas anteriores la compra-venta mercantil ES EL ACTO JURIDICO POR EL CUAL UN SUJETO TRANSFI--RE UNA COSA O UN DERECHO (VENDEDOR) A OTRO, QUE PAGARA UN PRE--CIO CIERTO Y EN DINERO POR ELLA (COMPRADOR), PERO QUE EXISTE --UNA ESPECULACION COMERCIAL.

Por lo que hace a la compra-venta combinada, esta es Especial, y los Ordenamientos Jurídicos Mercantiles, ( promul--gada por el Lic. Adolfo López Mateos, el 21 de noviembre de --1963 ), los regula pero no los define y solo señala, en que con--sisten; la doctrina a su vez siguiendo el criterio de la Ley --Mercantil, no propoeciona un concepto más o menos de trasenden--cia y solo da algunos elementos y características generales, to



mando como base la compra-venta en general.

Como punto de partida del presente capítulo, entendemos como **COMPRA-VENTA COMBINADA**: "LA COMPRA-VENTA ESPECIAL, ES-AQUELLA EN DONDE INTERVIENEN UN VENDEDOR Y UN COMPRADOR, ( CON LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES NORMALES Y CONOCIDAS ), Y QUE CON UN SOLO ACTO JURIDICO DE ESPECULACION COMERCIAL, REALIZAN VARIOS ACTOS INTIMAMENTE LIGADOS Y QUE GENERAN CONSECUENCIAS DE DERECHO."

#### **Antecedentes.**

Con el fin de obtener una mejor comprensión del tema haremos algunos comentarios de la historia de esta figura.

La exigencia y los requerimientos del comercio internacional, que no respeta fronteras ni se detienen en reglamentos municipales o nacionales, y que imponen reglas y soluciones iguales o semejantes para negocios e instituciones afines, y también por otra parte, la constitución de asociaciones y agrupaciones económicas y políticas regionales entre diferentes naciones, se han manifestado en multitud de convenciones, tratados y proyectos internacionales sobre diferentes materias del derecho comercial, lo que no sólo ha llevado a una reglamentación uniforme internacional, sino también a vislumbrarse ya con claridad un derecho del comercio 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. Se pueden citar como ejemplos de esas agrupaciones, convenciones, etc. La Comunidad Económica Europea (Tratado de Roma de 1959); el Consejo para la Ayuda Económica Mutua, entre los países de economía socialista (Varsovia, 1957); la Asociación Europea de Libre Comercio (Convención de Estocolmo, 1959). También en la América Latina donde ya existe el Tratado Centroamericano de Integración Económica y la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (Montevideo, 1960).

El ya nacido derecho del comercio internacional 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, tales como el Comité Marítimo Internacional (CMI), la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la Comisión Económica Europea de las Naciones Unidas (CEE).

El motivo de codificaciones y reglamentaciones internacionales de diversas materias comerciales, según opinión de Barrera Graf, tiene cuatro manifestaciones que son diferentes aunque están alentadas por la misma finalidad de unificación y solución de conflictos de leyes:

a) Un movimiento legislativo que prepara proyectos, textos y convenios a base de normas abstractas, generales, bre

ves y concisas, por ejemplo, las leyes de Ginebra sobre letra \_ cambio, pagaré y cheque; o las convenciones de La Haya de 1964, es decir, la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías. Esta primera manifestación 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 (el caso de los escandinavos que adoptan un texto único sobre la compra-venta internacional), o bien, de 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 su comercio exterior por las llamadas Condiciones Generales de COHECON, que es un Consejo de Ayuda Económica Mutua, organización de los países de Europa oriental como \_ sede de Moscú, establecida en 1949 para desarrollar mancomunadamente los recursos económicos de esos países.

b) Estriba en la formulación de contratos tipo elaborados por agrupaciones y asociaciones de comerciantes bajo la \_ guía de juristas, en los que se sigue más de cerca la técnica \_ legislativa de los países del common law a base del plantiamien to 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 soberania, por lo que el derecho y las practicas comerciales inglesas son el origen de los primitivos contratos. Ejemplos de estos en el pasado son la London Corn Trade Association (1877) y actualmente las "General Conditions" elaboradas por la CCE de las Naciones Unidas; las más famosas son las que se refieren al suministro y erección de plantas y maquinarias para la explotación.

c) La tercera manifestación se caracteriza por la adopción e implantación de reglas, nomenclaturas y terminología uniformes concernientes al material en boga en el comercio internacional. Tiende a aclarar, definir y precisar los términos y el alcance de ellos para evitar conflictos derivados de interpretaciones basadas en diversas prácticas comerciales locales y hasta en divergentes decisiones judiciales internas. Las más conocidas de estas reglas son las llamadas INCOTERMS, las Reglas de Viena sobre el crédito documentado [Congreso de la CCI, 1933 y las versiones de Lisboa de 1951 y 1962]. Por resoluciones del Consejo de la CCI de noviembre de 1962, estas reglas de Viena se revisaron en dicho año para tomar en cuenta las nuevas prácticas bancarias y para lograr la adhesión de países que habían permanecido al margen. Esta revisión fue ofrecida a las instituciones bancarias de todos los países, recomendando su adopción a partir del 1 de julio de 1963. Estas reglas ya han sido aceptadas por organizaciones bancarias de 60 países.

La práctica y difusión universal de dichas reglas - - constituyen la mejor ayuda al comercio internacional. el camino a recorrer para lograr la unificación legislativa de la compra-venta internacional, ya sea a través de las Leyes Uniformes de la Haya sobre las compra-venta y formación de estos contratos, ya de los contratos tipo de la CEE, se habrá de expeditar y desbrozar gacias a estas Reglas de Viena que actualmente se aplican en todo el mundo.

d) Esta forma se refiere a la regulación de normas y de -- principios pendientes a evitar y resolver conflictos, formulada en proyectos y convenciones de leyes internacionales. En esta - materia la contribución de los Institutos y organismos interna- cionales ha sido considerable. El Instituto de Roma para la Uni- ficación del Derecho Privado elaboró un proyecto del de Ley Uni- forme sobre Arbitraje (1937); sobre este topico trabajó también la IIA y la CCI; en 1945 esta última invitó a aquellos organis- mos, así como a la London Court of Arbitrators y a las Asocia- ciones Americana e Interamericana; de los trabajos conjuntos na- ció el Comité Permanente Internacional sobre el Arbitraje Comer- cial, con delegados de aquellos cuerpos. el proyecto preliminar de la Ley Uniforme sobre Arbitraje del Instituto de Roma se co- menzó a estudiar en 1933 y se terminó en 1937; intervinieron en su elaboración D. Amelio de Italia como presidente, David de --- Francia, Rundstein de Polonia, Sanström de Suecia (países bajos) y

Wortley de Gran Bretaña y en el IX Congreso de Berlín de la CCI (julio 1937) se aprobó el proyecto. 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, la CCI elaboró un nuevo texto en su sesión de Niza (1953).

A su vez el Consejo Interamericano de Juristas (CIJ) que depende de la OEA, preparo en 1956 el último proyecto de Ley Uniforme sobre Arbitraje Comercial Interamericano, que ha sido sometido a la consideración de los gobiernos de este continente, tanto por la OEA como por la Asociación Interamericana de Abogados (Sesión de Dallas, Tex. 1960).

Por otra parte, normas para regular conflictos de leyes en materia de letra de cambio y pagaré (1930), y cheque (1931). En materia específica del comercio internacional, se tiene el proyecto de Convención sobre la Ley Aplicable a las Ventas de Carácter Internacional de Objetos Muebles, Corporales aprobado en la VII. Sesión de la Conferencia de Derecho Internacional Privado de la Haya (9-31 octubre 1951), que forma parte de la ingente reglamentación internacional sobre las compras internacionales. También se han dictado reglas de regulación de conflictos en leyes y convenciones sobre arbitraje internacional, y se han constituido organismos especiales de arbitraje (1923), con la Convención para la Ejecución de laudos Arbitrales Extranjeros (Nueva York, 1958) y en la convención Europea--

sobre Arbitraje Comercial Internacional (Ginebra, 1961).

Para la celebración de los contratos se observan los siguientes principios:

a) Las reglas tienen por objeto definir con la máxima precisión posible, las obligaciones de los contratantes.

b) Han de establecerse de acuerdo con los sistemas y procesos más corrientes en el comercio internacional, para que puedan ser aceptadas por la mayoría.

c) Las reglas que el negociante ha desarrollado en la práctica como fruto de su experiencia, son más convenientes y generalmente superiores a los conceptos teóricos destinados a mejorarlas.

d) Para los casos de diferencias notables dentro de las prácticas comunes, se adopta el principio por el cual el precio establecido comprenderá las obligaciones de los contratantes, dejando libre a las partes de estipular en sus contratos otras obligaciones no incluidas en esta serie de normas.

e) Sobre ciertos aspectos es imposible establecer una regla absolutamente definida. En tales casos las normas deben precisar que la solución debe buscarse de acuerdo con la costumbre y uso de determinado comercio o puerto.

f) Toda disposición de las reglas debe supeditarse a los compromisos adoptados entre las partes del contrato.

g) Las partes pueden referirse a los INCOTERMS como base general de su contrato, pero pueden también poner posteriormente

te adiciones o modificaciones de acuerdo con las circunstancias o con su propia conveniencia.

h) el carácter de un contrato puede cambiar radicalmente al añadirse una sola palabra o una letra a las siglas de los INCOTERMS. Por consiguiente, es más seguro establecer explícitamente en cada contrato las obligaciones y gastos que cada parte -- debe asumir.

i) Los comerciantes que adopten estas reglas en sus contratos deberán tener en cuenta que las mismas son aplicadas únicamente entre el comprador y el vendedor, y que ninguna de sus -- cláusulas puede afectar directa i indirectamente sus relaciones con el transportador, ya establecidas en el contrato respectivo." (1)

---

1. Olvera de Luna, Omar, *Contratos Mercantiles*, 2a., Ed. porrua, México 1987, pág. 88 y 89.



### 3.2. Clases.

Entrando en materia analizaremos cada una de las clases de las llamadas compra-ventas combinadas; la Ley de Navegación y Comercio Marítimo, en su capítulo III, denominado "De las modalidades marítimas de la compra-venta", las regula pero solo en forma muy ambigua, tenemos que estas son: CIF (costo seguro y flete), 2. CF (costo y flete), 3. FAS (libre al costado del buque), 4. FOB (librea a bordo), y 5. LASE (libre a bordo estibado). A continuación haremos el estudio correspondiente.

#### 3.2.1 LA CIF.

Como ya se señaló esta es la conocida como "COSTO,-- SEGURO Y FLETE", que se encuentra determinada por las siglas en idioma Inglés.

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo, en el Artículo 218, establece:

"En la compra-venta CIF la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador desde el momento en que la cosa sea entregada al porteador y desde ese momento deberá iniciarse la vigencia del seguro."

Por su parte el maestro Arturo Díaz Bravo, señala al respecto. " compra-venta costo, seguro y flete ( CIF: cost, insurance, freight ): el vendedor deberá contratar por su cuenta el transporte y el seguro de las mercancías hasta el puerto de

destino convenido; los riesgos y gastos se rigen por las reglas de la compra-venta CVF." [2]

El maestro Jorge Barrera Graf dice al respecto: " En la compra-venta CIF el vendedor cumplira su obligación de entregar la cosa vendida, entregandola al porteador, y desde el momento de la entrega deberá iniciarse la vigencia del seguro que el vendedor está obñligado a tomar, y se trasmitirán los riesgos al comprador, desde ese momento. " [3]

Las compra-ventas combinadas, internacionales o especiales; son aquellas en las cuales con un solo acto jurídico se -- realizan varios a la vez, produciendo con uno solo, varias consecuencias de derecho; por lo tanto: la C I F, es aquella compra-venta, en la cual se acuerda la transferencia de una cosa, - mediante el pago de un precio cierto y en dinero que incluye; - el valor de la cosa (costo), el transporte de la cosa (flete), - a un lugar establecido y el riesgo (seguro), del traslado hasta la entrega de la misma.

#### DERECHOS Y OBLIGACIONES EN LA C I F .

En términos generales expondremos las obligaciones del vendedor y el comprador, aclarando que los derechos de uno son --

- 
2. Días Bravo, Arturo, *Contratos Mercantiles*, Ed. Harla, México, 1988, pág. 68.
  3. Barrera Graf, Jorge, *La Reglamentación Uniforme de las Compra-Ventas Internacionales de Mercaderías*, México 1965, pág. 128.

obligaciones para la otra y viceversa. Debemos recordar que es contrato se origina y se desarrolla en el comercio marítimo, es por ello que los términos que se utilizan se refieren a esa actividad.

El vendedor debe: 1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando las pruebas de conformidad requeridas en el mismo. 2. Celebrar por su cuenta y en las condiciones usuales, un contrato por el transporte de la mercancía por la ruta acostumbrada hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado; pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque, los que podrán ser recaudados por las líneas de navegación en el momento de la carga en el punto de embarque. 3. Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la explotación de la mercancía. 4. Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del barco en el puerto de embarque en la fecha y tiempo convenidos, o en un plazo razonable, si no hubo estipulación al respecto, y avisar al comprador sin demora una vez que la operación se haya concluido. 5. Suministrar por cuenta y en forma transmisible, una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que dé lugar el contrato, salvo estipulación en contrario, los riesgos del camino no incluyen los riesgos especiales cubiertos en algunos tipos de comercio o que el comprador desee cubrir en ciertos ca

Los particulares. Entre esos riesgos especiales sobre los cuales vendedor y comprador deben ponerse de acuerdo, existen los de robo, pillaje, merma, rotura, desconchadura, vaho de bodega, de contacto con otras mercancías y otros riesgos particulares a ciertos mercados. A petición del comprador, el vendedor deberá suministrar por cuenta de este último, un seguro contra riesgos de guerra, convenido si es posible, en la moneda del contrato.

6. Bajo reserva de las disposiciones contenidas en el número 4 de las obligaciones del comprador, asumirá que ésta haya pasado efectivamente el límite o la borda del navío en el puerto de embarque.

7. Suministrar sin demora al comprador, y por cuenta del vendedor, un conocimiento neto negociable para el puerto de destino convenido, y la factura de la mercancía despachada, así como la póliza de seguro. en caso de que la póliza no este disponible a la presentación de los documentos, podrá entregar un certificado de seguro expedido por el asegurador, dando al portador los mismos derechos como si estuviera en posesión de la póliza y reproduciendo las disposiciones esenciales en esta última. El conocimiento deberá referirse a la mercancía vendida estar fechada en el plazo estipulado para el embarque y proveer por endoso u otro modo la entrega a la orden del comprador o de su representante. Tal documento deberá ser el juego completo de un conocimiento "a bordo" o "embarcado", o de un conocimiento "recibido para embarque", debidamente anotado por la compa--

ñla de navegación certificado que la mercancía está a bordo, --  
fechándose esta anotación el día convenido para el embarque. Si  
el conocimiento contiene una referencia de contrato de flete, \_  
el vendedor tiene que suministrar un ejemplar del mismo. 8. Pro  
veer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos --  
que enese mercado se acostumbre enviar el producto sin empaque.  
9. Asumir los gastos de las operaciones de verificación neces-  
arias para cargar la mercancía. 10. Asumir los derechos y tasas \_  
que debe pagar la mercancía hasta su embarque, incluyendo los \_  
los impuestos o cargas exigibles durante la exportación, y los  
gastos por cualquier formalidad que deba llenarse para cargar -  
la mercancía a bordo. 11. Suministrar al comprador, si lo soli-  
cita, y por cuenta del vendedor, el certificado de origen y la  
factura consular. 12. A solicitud del comprador y por cuenta y \_  
riesgo de este último, prestar la colaboración necesaria para \_  
obtener los documentos que se entregan en el país de embarque \_  
y/o de origen, que puedan ser necesarios para la importación de  
la mercancía en el país de destino, y si se presentara el caso,  
para su entrega en tránsito en un tercer país.

El comprador debe: 1. Aceptar los documentos en el momento  
de ser presentados por el vendedor , si están de acuerdo con --  
las estipulaciones del contrato de venta, y pagar el precio con  
ra actual. 2. Recibir la mercancía en el punto de destino con-  
venido y asumir, exceptuando el flete y el seguro marítimo, to--  
dos los costos y gastos incluidos por la mercancía durante el \_

transporte por mar hasta su llegada al punto de destino; también en los gastos de carga, incluyendo los de barcaza o puesta en el muelle, a menos que estos gastos no estén comprendidos en el flete o no hayan sido percibidos por la compañía de navegación en el momento del pago del mismo. Si se suministra un seguro -- contra riesgos de guerra, el comprador asumirá los gastos. 3. - Asumir los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya sido descargada en el punto de destino convenido. 4. En caso del que el comprador se haya reservado un -- plazo para ser embarcar la mercancía y/o la elección del puerto de destino y no dé las instrucciones oportunamente, asumirá los gastos supletorios causados y los riesgos que pueda correr el -- producto a partir de la fecha de expiración del plazo convenido para el cargamento, siempre que tal mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, el decir, puesta aparte e identificada en tal forma que se le distinga como el objeto del contrato. 5. Asumir los gastos de obtención y costo del certificado de origen y de los papeles consulares. 6. Asumir los derechos de aduana y cualesquiera otros impuestos y tasas exigibles durante y por la importación. 7. Obtener y suministrar por su -- cuenta y riesgo la licencia o permiso o cualquier otro documento del mismo género que pueda ser necesario para la importación de la mercancía.

Por su parte el Lic. Omar Olvera de Luna señala: "C&F. C.I.F. Bajo estos contratos deben estar de común acuerdo vendedor y comprador en cuanto a los siguientes puntos a la fecha en que se otorga el contrato: a) Deben acordar previamente quién debe sufragar los gastos misceláneos, tales como cargos de pasaje e inspección. b) La cantidad de mercancía que deba ser embarcada en cada embarcación. Debe convenirse por adelantado con -- vista a la capacidad del comprador para recibir la mercancía a la llegada y descarga del barco dentro del período de gracia -- concedida en el puerto de importación . c) Aunque los términos C & F y CIF son generalmente interpretados como que disponen -- que los cargos de facturas consulares y los certificados de -- origen son por cuenta del comprador y cargados separadamente, -- en muchas transacciones el vendedor incluye estos cargos en su cotización. por consiguiente, comprador y vendedor deben acordar por adelantado si estos cargos son parte del precio cotizado o si deben ser facturados separadamente. d) El lugar de destino final de la mercancía debe ser definitivamente conocido en casos de que el buque descargue mercancía en otro puerto que no sea el punto de destino de la mercancía. e) Cuando sea difícil de obtener el espacio marítimo de carga, o los contratos de envío de mercancía no pueden ser hechos con tasa firme, es aconsejable que los contratos de venta, como una excepción expresen -- que los embarques dentro del período del contrato están sujetos a que el vendedor pueda conseguir espacio marítimo. También de-

ben estipular que las fluctuaciones en el costo del embarque -- sean por cuenta del comprador. f) Normalmente el vendedor está obligado a pagar el flete marítimo por adelantado. En algunas - ocasiones los embarques son hechos sobre la base de flete a co- bro y la cantidad que importa el flete es deducida de la factu- ra que presenta el vendedor. es necesario que exista un acuerdo previo sobre esto para evitar interpretaciones equívocas, las - cuales pueden ser producto de las facturaciones en el cambio --- internacional que pudiera afectar el costo actual del transpor- te, así como los intereses devengados bajo el refinamiento de una carta de crédito. por consiguiente, el vendedor debe siempre -- pagar el flete por adelantado, a no ser que previamente haya -- llegado a un acuerdo específico con el comprador en cuanto a -- que las mercancías pueden ser enviadas con flete a pagarse a la entrega. g) El comprador debe convenir en que no tiene derecho a insistir en la inspección de la mercancía antes de aceptar -- los documentos. el comprador no debe rehusar aceptar la mercan- cía con motivo de la demora de recibir los documentos, siempre que el vendedor haya usado la debida diligencia en el despacho de los mismos a través de los canales de costumbre. h) Vendedo- res y compradores están advertidos contra la práctica de inclu- ir en los contratos CIF cualquier cláusula indefinida contraria a las obligaciones de este tipo de contrato. Ha habido numero- sas decisiones de los tribunales en Estados Unidos y otros paí-



ses declarando nulos y sin valor los contratos CIF por haberse incluido cláusulas indefinidas. i) Los intereses deben ser incluidos en el computo del costo y no deben ser cargados como -- una partida separada en los contratos CIF, a no ser que exista -- un acuerdo por anticipado entre el comprador y el vendedor; sin embargo, en tal caso debe usarse el término CIF & I. j) en relación con el seguro en contratos de venta CIF, es necesario que -- que el vendedor y el comprador estén de acuerdo de una manera -- definitiva en cuanto a los siguientes puntos: I. debe haber --- acuerdo sobre el carácter del seguro marítimo en relación a que sea por promedio (WA) o libre de promedio particular (FPA0, así como otros riesgos especiales que están cubiertos en negocios -- específicos, o contra los cuales el comprador desee una protec-- ción individual. entre los riesgos especiales que deben ser con siderados y sobre los cuales debe existir acuerdo entre vende-- dor y comprador, están: robo, ratería, filtración, rotura, exu-- dación, mezcla o contacto con otra mercancía y otros riesgos -- peculiares a un tipo de mercancía en particular. Es importante que los fletes a pagar y los impuestos de aduana contingentes o a cobrarse sean asegurados para cubrir el promedio particular -- de las pérdidas, así como la pérdida total después del arribo y entrada, pero antes de la entrega. II. El vendedor está obliga-- do a ejercitar cautela razonable al escoger una compañía asegu-- radora que este en buenas condiciones económicas. Sin embargo, el riesgo de obtener arreglos en reclamaciones de seguro descan

sa en el comprador. III. El seguro conta riesgo de guerra: bajo este término debe ser obtenido por el vendedor por cuenta y riesgo del comprador. Es aconsejable que la mercancía esté asegurada contra riesgos marítimos y de guerra con la misma compañía de seguros, de manera que no haya dificultad alguna que emane de la determinación de la causa de la pérdida. IV. El vendedor debe tener la certeza de que en su seguro marítimo o de guerra se ha incluido la protección contra huelgas, motines y desórdenes civiles. V. El vendedor y el comprador deben estar de acuerdo sobre el valor de la mercancía asegurada, teniendo en cuenta que la mercancía contribuye a la variación del promedio general, de acuerdo con ciertas bases de valuación que difieren de las distintas transacciones. Es aconsejable consultar a un - - corredor de aduana competente, a fin de que el valor sea amparado y se eviten dificultades." (4)

### 3.2.2. LA C.F. ( Costo y Flete )

Continuando con el desarrollo de nuestro trabajo analizaremos la C.F.; la Ley mercantil en su Artículo 220, señala :

" En las ventas costo y flete (CE) se aplicarán las disposiciones de la venta CIF con excepción a lo relativo del seguro."

---

5. Días Bravo, Arturo, ob. cit. pág. 68.

El Maersso Días Bravo señala al respecto "compra-venta costo y flete ( CyF: Cost and freight ): el vendedor deberá contratar el transporte y despachar por su cuenta el transporte y despachar por su cuenta la mercancía en el buque, convenido o no, al punto de destino estipulado; los riesgos son a cargo del comprador desde el momento en que sobre pasen la borda del buque en el puerto del embarque; los gastos, a partir de los de descarga, son también a cargo del comprador." (5)

Asimismo el Lic. Omar Olvera, señala: " C & F-C.I.F. Los comerciantes deberán ser muy cuidadosos cuando en sus contratos de venta empleen estos términos, ya que el carácter del contrato puede cambiar radicalmente al modificarse o añadirse una sola letra. Específicamente, la diferencia estriba en la obtención del seguro como obligación del vendedor. Gabarraje y muellaje. Si en la compraventa se emplea el término "C & F puesta en muelle" (C & F Landed), los gastos de descarga incluyendo los de gabarraje y muellaje serán por cuenta del vendedor. (Gabarrajes, la carga y descarga de mercancías en los puertos).

Por nuestra parte podemos determinar como aquella compra-venta, en la cual se incluye en el precio, el costo de la cosa y el transporte, y genera derechos y obligaciones para ambas partes.

---

5. Días Bravo, Arturo, ob. cit. pág. 68.

6. Olvera de Luna, Omar, ob. cit. pág.92.

## DERECHOS Y OBLIGACIONES EN LA CF.

Corresponde al vendedor:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando las pruebas de conformidad requeridas en el mismo.
- 2.- Concluir por su cuenta, en las condiciones usuales, un contrato para el transporte de la mercancía por la ruta acostumbrada hasta el punto de destino convenido, por un barco marítimo - (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de mercancía del género contemplado en el contrato. además, pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el -- punto de desembarque, los que podrán ser cobrados por las líneas regulares de navegación en el momento de ser cargada la mercancía en el puerto de embarque.
- 3.- Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquiera otra autorización gubernamental necesaria para la-- exportación de la mercancía.
- 4.- Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el -- puerto de embarque en la fecha y tiempo convenido; a falta de -- estipulación al respecto, en un tiempo razonable también avisar al comprador sin ninguna demora.
- 5.- Asumir los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el -- momento en que haya pasado a bordo del barco en el punto del -- embarque.
- 6.- Suministrar al comprador sin demora y por cuenta del vende-

dor, un conocimiento neto negociable para el punto de destino -  
convenido, y la factura de la mercancía despachada. El conoci-  
miento debe referirse a la mercancía vendida, estar fechada en  
el plazo estipulado para el embarque y contemplar la entrega a  
la orden del comprador o de su representante, o apoderado por -  
endoseo. Ese documento debe ser el juego completo de un conoci-  
miento "a bordo" o "embarcado", o de un conocimiento "recibido  
para embarque", debidamente anotado por la compañía de navega-  
ción, certificando que la mercancía fue puesta a bordo en el pla-  
zo convenido para el embarque. Si el conocimiento contiene una  
referencia del contrato de flete, el vendedor debe igualmente -  
suministrar un ejemplar de este último documento.

7.- Preveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a  
menos que en ese mercado se acostumbre enviarla sin empaque.

8.- Asumir los gastos de la operaciones de verificación neces-  
arios para el embarque de la mercancía.

9.- Asumir los derechos e impuestos que debe pagar la mercancía  
hasta su embarque, incluyendo las tasas o cargas exigibles por  
o durante la exportación, y los gastos de las formalidades que de-  
ben cumplirse.

10.- Suministrar al comprador si lo requiere, el certificado de  
origen y la factura consular, por cuenta del vendedor.

11.- A solicitud del comprador, prestar la colaboración neces-  
aria para obtener los documentos que acrediten la legal entrada  
de la mercancía en la plaza, que corresponda, por cuenta y ries

go del vendedor.

Corresponde al comprador:

- 1.- Comunicar al vendedor a su debido tiempo el nombre el navío el lugar del embarque y la fecha de la entrega de la mercancía al barco.
- 2.- Aceptar los documentos cuando se los presente el vendedor, si están de acuerdo con lo estipulado en el contrato.
- 3.- Pagar el precio convenido y recibir la mercancía en el puerto de destino, asumiendo los riesgos y gastos que se efectúen a partir del momento en que las mercancías hayan sobre pasado --- efectivamente la borda del buque en el punto de embarque.

### 3.2.3. LA FAS. ( Franco al Costado del Buque ).

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo, la contempla en el Artículo 225, que establece :

" En las ventas al costado del buque (CB o FAS) se aplicará el artículo anterior, con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entregar de las mercancías al colocarlas en el muelle, al costado del buque, y desde ese momento operará la transmisión de la responsabilidad en los riesgos - del comprador."

Por su parte el Artículo 214 del mismo ordenamiento legal señala:

" En la venta LAB el precio de la cosa comprenderá todos los gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de su entrega a bordo."

El Diccionario Jurídico Mexicano, señala:

" Similar a la venta libre a bordo es la venta al costado del buque ( CB O FAS ), con la salvedad de que el vendedor cumplirá su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle, al costado del buque, y desde ese momento operará la transmisión de las responsabilidades en los riesgos del comprador." (7)

Asimismo el maestro Días Bravo, señala: " compra-venta libre al costado del buque o franco al costado del buque ( FAS: free alongside ship ): el vendedor debe entregar la mercancía al costado del buque y en el punto, convenido o no, lista para su embarque y posterior transporte al lugar indicado por el comprador; los riesgos y gastos corren a cargo del comprador desde el momento en que la entidad maniobrista o, en su caso, el porteador, los reciba al costado del buque. " (8)

Debemos entender por compra venta FAS, AQUELLA EN LA CUAL EL VENDEDOR ACUERDA CON EL COMPRADOR, QUE LA ENTREGA DE LA COSA SE LE HARÁ A UN LADO, COSTADO, DEL BUQUE PARA SU TRANSPORTE, SIN IMPLICAR NINGUN CARGO EXTRA PARA EL COMPRADOR, A PARTE DEL COSTO.

#### DERECHOS Y OBLIGACIONES EN LA F A S.

Al vendedor le corresponde:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del con--

7. Diccionario Jurídico Mexicano, Instituto de Ciencias Jurídicas UNAM. México 1988.

8. Días Bravo, Arturo, ob. cit. pág. 69.





cita, por cuenta del mismo.

9.- A petición del comprador y por cuenta y riesgo de él, prestar la colaboración necesaria para obtener todos los documentos diferentes de los mencionados, entregados en el país de despacho y/o de origen, posiblemente necesarios para la importación de la mercancía en el país de destino y si se presenta el caso, para su entrada en tránsito en un tercer país.

Corresponde al comprador:

1.- Comunicar al vendedor a su debido tiempo el nombre del navío el lugar del embarque y la fecha de la entrega de la mercancía al barco.

2.- Asumir los gastos y riesgos que pueda causar la mercancía - desde el momento en que haya sido colocada al lado del navío, - en la fecha y puerto del embarque convenidos y pagar el precio contra actual.

3.- Si el barco elegido por el comprador no llega a tiempo o no puede recibir la mercancía o termina de cargar antes de la fecha prevista, asumir todos los costos suplementarios y riesgos que se puedan correr desde el momento en que el vendedor lo coloca a disposición del vendedor, siempre que la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, puesta aparte o identificada en forma tal que se le distinga como el producto objeto del contrato.

4.- Si el comprador no indica oportunamente el nombre del navío o si se ha reservado un plazo para recibir la mercancía y /o la

elección del puerto de embarque y no da instrucciones precisas a sí debido tiempo, asumir los gastos suplementarios ocasionados y los riesgos que puedan correr a partir de la fecha en que se expire el plazo convenido para la entrega, siempre que la mercancia se haya individualizado debidamente, es decir, puesta aparte o identificada de manera que se la distinga como el producto objeto del contrato.

5.- Asumir los gastos de obtención y costo de los documentos -- relativos.

Por último el maestro Omar Olvera de Luna señala:

" FAS. Bajo este término el comprador tiene la obligación de obtener el espacio marítimo y el seguro marítimo y el de guerra. no obstante, en muchas ocasiones el vendedor los obtiene y dispone los embarques a nombre del comprador. En otras ocasiones - el comprador notifica al vendedor que entregue la mercancía al costado de la embarcación indicada por el comprador y éste provee su propio seguro marítimo y de guerra. Así pues, comprador y vendedor deben convenir mutuamente si aquél ha de obtener el espacio de carga marítimo y los seguros marítimos y de guerra, o si el vendedor está de acuerdo en hacerlo a nombre del comprador. Para su seguridad, el vendedor debe hacer constar en el -- contrato de venta que el seguro marítimo obtenido por el comprador incluye cubierta convencional de almacén a almacén." [9]

---

9. Olvera de Luna, Omar, ob. cit. pág. 92.

### 3.2.4. LA LAB. ( Libre a Bordo ).

La Ley de Navegación y Comercio Marítimo, integrada a la Ley de Comercio, en su Artículo 213, señala al respecto:

" En la venta libre a bordo (LAB) o (FOB) la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque, en el lugar y tiempo convenidos. Desde el momento de la entrega la responsabilidad de los riesgos se --- transmitirán al comprador."

El Diccionario Jurídico Mexicano al respecto señala:

" En la venta libre a bordo (LAB) o (FOB), la cosa vendida deberá entregarse para su transportación a bordo del buque, en el lugar y tiempo CONVENIDOS desde el momento de la entrega, la -- responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador. Según el Artículo 214 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimo en la venta LAB, el precio de la cosa comprenderá todos los -- gastos, impuestos y derechos que se causen hasta el momento de su entrega a bordo." [10]

Asimismo Díaz Bravo, señala: " Compra venta libre a bordo o franco a bordo (FOB: free on board); el vendedor deberá entregar la mercancía a bordo del buque y en el puerto, convenidos o no, para su posterior transporte al lugar indicado por el comprador; a partir de la recepción de la mercancía a bordo, -- los riesgos y gastos son a cargo del propio comprador." [11]

---

10. Diccionario Jurídico Mexicano, ob. cit.

11. Díaz Bravo, Arturo, ob. cit. pág. 68.

Por nuestra parte consideramos a la compra-venta LAB, es aquel acto jurídico de especulación comercial, por el cual - el vendedor transfiere una cosa o un derecho, por un precio --- cierto y en dinero por parte del comprador y que incluye la --- obligación del vendedor, de llevar la cosa al transporte y su- birla a el, para que sea trasladada al destino convenido.

#### DERECHOS Y OBLIGACIONES EN LA LAB.

##### Atribuciones del vendedor:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del con- to de venta, suministrando toda prueba de conformidad requerida en el mismo.
- 2.- Colocar la mercancía a bordo del barco designado por el com- prador, en el punto de embarque convenido, en la fecha y plaz- acordados y dar aviso tan pronto como en la op eración se con- cluya.
- 3.- obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquiera otra autorización gubernamental necesaria para el -- envío de la mercancía.
- 4.- Sujeto a las disposiciones citadas, asumir los gastos y -- riesgos originados por la mercancía hasta el momento en que -- haya pasado efectivamente a bordo del barco en el punto de em- barque convenido, incluyendo los derechos, impuestos exigibles por y durante la exportación y los gastos ocasionados por las - formalidades que debe llenar el vendedor hasta poner la mercan-

cia a bordo.

5.- Proveer por su cuenta el empaque usual de la mercancía, a menos que en ese momento sea costumbre enviar sin embalaje.

6.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medida, peso, recuento) necesarios para la entrega de la mercancía.

7.- Suministrar por su cuenta los documentos usuales netos que atestigüen la entrega de la mercancía a bordo del barco destinado.

8.- Entregar al comprador, si lo solicita, y por cuenta de él, el certificado de origen.

9.- A pedido del comprador y por cuenta y riesgo de él, prestar la colaboración necesaria para obtener el conocimiento del embarque y los documentos, excepto los mencionados, entregados en el país de embarque y/o de origen, los cuales podrían ser necesarios para la importación de la mercancía en el país -- destinado, y si se presenta el caso, para su entrada en tránsito en un tercer país.

#### Atribuciones del comprador:

1.- Fletar por su cuenta un barco o reservan a su costo el espacio necesario y avisar al vendedor oportunamente el nombre del navío, el lugar del embarque y la fecha de entrega.

2.- Asumir gastos y riesgos que cause la mercancía desde el momento en que pase efectivamente los límites a bordo del barco,

y pagar el precio contraactual.

3.- si el buque escogido no llega a tiempo o llega antes de terminar el plazo previsto, no puede cargar la mercancía, o termina de cargarla antes de la fecha fijada o antes de terminar el plazo calculado, asumir los gastos supletorios y riesgos ocasionados a partir del día en que expire el plazo convenido, siempre que la mercancía haya sido individualizada debidamente.

4.- Asumir los gastos de obtención y costo de los documentos -- mencionados incluyendo los gastos del conocimiento del embarque, certificado de origen y papeles consulares.

En opinión del maestro Olvera de Luna, este contrato debe cuidarse: " FOB. En relación con este término se recomiendan las siguientes precauciones: a) Deben especificarse los medios de transporte interior que va a emplearse, tales como camiones, ferrocarriles, barcas, lanchones, aviones, etc. b) Si existieren gastos de desvío en el transporte interior de la mercancía, debe acordarse por anticipado si dichos gastos son por cuenta del vendedor o del comprador. c) Debe evitarse el uso -- del término FOB sin la designación exacta del lugar en que termina la responsabilidad del vendedor y comienza la del comprador. d) Si en el traslado de la mercancía del portador interior al -- costado de la embarcación es necesario emplear lanchón o camión y surge algún gasto, debe convenirse con antelación si este gasto corresponde al vendedor o al comprador. e) El vendedor -- debe cercionarse de notificar al comprador la calidad mínima --

requerida para obtener una tarifa de flete sobre ferrocarril, camión o lanchón. f) Bajo el término FOB corresponde al comprador la obligación de obtener espacio de flete marítimo, seguro marítimo, y contra riesgo de guerra. Sin embargo, en muchas transacciones es el vendedor quien debe obtenerlos, y también gestionar el envío por cuenta del comprador. Por consiguiente, vendedor y comprador tienen que convenir mutuamente si el comprador ha de obtener el espacio marítimo y el seguro como es su obligación, o si el vendedor está de acuerdo en hacerlo para el comprador. g) Para protección del vendedor, éste debe hacer constar en su contrato de venta que el seguro marítimo obtenido por el comprador incluye cubierta convencional de almacén a almacén." (12)

### 3.2.5. LA LABE (Libre a Bordo Estibado).

Esta es la última de las compra-ventas combinadas, aunque no existe al respecto regulación alguna en nuestra Ley Mercantil, y la doctrina, siguiendo el criterio anterior, no la considera como objeto de su estudio.

La mayoría de los autores señalan que ésta es una modalidad de la LAB, pues solo se adiciona la obligación que tie-

---

12. Olvera de Luna, Omar, ob. cit. pág. 103 y 104.

ne el vendedor de acomodar la cosa, una vez que se encuentra a bordo.

Este requisito se agregó porque las cosas, debido al transporte, sufrían averías que afectaban su naturaleza, y en algunos casos ya no podían ser comerciales debido a que el mandador tenía el conocimiento suficiente en cuanto a su manejo, cuidado y conservación, se le impuso la condición de que fuera él quien acomodara correctamente la cosa en la barca para su traslado. Así es como aparece la compra venta LABE, indudablemente deriva de la LAB; es por ello que subsisten en su relación jurídica los mismos derechos y obligaciones para las partes agregándole al vendedor la carga que ha sido expuesta con anterioridad.

En nuestra opinión, la compra-venta mercantil LABE ES AQUELLA EN LA CUAL, AL REALIZAR EL ACTO JURIDICO DE TRANSFERIR UNA COSA A CAMBIO DE UN PRECIO CIERTO Y EN DINERO (ESPECULACION COMERCIAL), EL VENDEDOR SE OBLIGA CON EL COMPRADOR A SUBIR LA COSA AL TRANSPORTE (BARCO) Y ACOMODARLA PARA EL VIAJE .En cuanto a lo demás, dicha compra-venta se regirá por las disposiciones de la LAB.



### 3.3. Necesidad de Actualizar las Compraventas Combinadas En el Código de Comercio.

Por todo lo anteriormente expuesto, consideramos que las Compra-Ventas Combinadas por mucho tiempo han sido materia sólo del comercio marítimo, pero en la actualidad éstas se encuentra ubicada en todo comercio, llámese terrestre, aéreo o marítimo, pues como es lógico, la actividad comercial a crecido en la misma proporción que la propia sociedad.

La compra-venta es tal vez el acto jurídico más frecuente, pues la mayoría de la personas la realizan, ya sea como comprador o como vendedor; pero la actividad comercial y el comerciante se enfrentan cada día más a diverso problemas para el ejercicio de su actividad; buen desarrollo, es por ello que se hace uso de toda clase de medios publicitarios, tales como el cine, radio, televisión, periódico, etc. y a una serie de técnicas de atracción para el cliente o comprador, para cumplir con su objetivo, que es la obtención de ganancias, lucro, tráfico comercial; en términos generales, especulación comercial, actividad que le genera beneficios económicos.

Las compra-ventas combinadas ofrecen al comerciante la forma de realizar sus objetivos, generando prestigio, clientela y grandes ganancias, pues el comprador encuentra novedoso, útil, ventajoso y de gran beneficio para él, que en un sólo acto jurídico, de compra, se generen otros que favorezcan las consecuen-

cías de dicha operación, como puede ser a).- Que el vendedor se encargue (obligue), a contratar el transporte y el seguro de la cosa, incluidos en el precio o costo (CIF, costo, seguro y flete); b).- Que se encargue del transporte de la cosa, el vendedor, y que éste se encuentre incluido en el precio o costo. (CF, costo y flete); c).- Que el vendedor se obligue a entregar la cosa en el lugar donde se pueda transportar y, dejarla a un lado de dicho transporte. (FAS, aun costado del transporte); d).- Que el vendedor se obliga a entregar la cosa arriba del transporte que el comprador le indique. (LAB, libre a bordo), es común que la cosa se le entregue al comprador en su automóvil (así como en el inciso anterior a un lado de su automóvil), ya sea por la propia naturaleza de la cosa, tamaño, manejo especial o delicado; e).- Aquella en que el vendedor se obliga a llevar la cosa al transporte, subirla a él, y estibarla, (debido a que la cosa requiere un trato especial, por su naturaleza, tamaño, etc. (LAGE, libre a bordo estibado).

El transporte en todos los casos puede ser variable; terrestre, aéreo, marítimo o una combinación de ellos. Como ejemplo de lo que hemos expuesto, se encuentran las compañías -- que realizan la mueblera " Cía. Hermanos Vazquez ", que en algunas de sus campañas señala: " Venga compre su lavadora HOOPER y se la ponemos en la cajuela de su automóvil o en el taxi," otra " Compre su mueble "X" y se lo llevamos hasta el lugar que nos

señale de cualquier parte de la provincia, siempre que exista - sin costo alguno ". Y otras más no sólo de éstas sino de un sin número de comerciantes.

Otro ejemplo podría ser aquel que con tal de que le - compren el vendedor se obliga a llevar la cosa hasta el trans-  
porte y mandar la cosa hasta el destino señalado. por lo tanto, ya las compra-ventas combinadas no son exclusivas del comercio\_  
matítimo, sino se realizan comunmente en toda actividad comer-  
cial.

Lo anterior nos lleva a requerir una verdadera regula-  
ción jurídica-mercantil, pues como se expuso estas compra-ven-  
tas son mercantiles; se requieren disposiciones que establezcan  
con certeza que son cada una de ellas, su función, sus elemen-  
tos, derechos y obligaciones de los contratantes, y como es nor  
mal la exposición de los presupuestos que dan respuesta a las -  
dificultades que se presentan. Dichos ordenamientos deben estar  
contenidos en la Ley competente en materia de comercio, que por  
su propia naturaleza es Federal el Código de Comercio, el Títu-  
lo Sexto, Capítulo I, que se denomina De la Compraventa y per-  
muta mercantil y de la Cedió de Créditos Comerciales; que actu  
almente es omisa casi en su totalidad, y que por necesidad debe\_  
mos acudir a la norma supletoria, el Código Civil del Distrito\_  
Federal, que es Federal y de aplicación en toda la República, y  
que no ofrese gran ayuda, pues sus disposiciones son de índole  
civil y ajenas a la materia comercial.

Por todo lo expuesto en el presente trabajo, nuestro reclamo va encaminado a que se generen disposiciones en esta materia para cumplir con las necesidades de un gran numero de actos que se apegan a disposiciones erróneas o no aplicables, por no existir las debidas en nuestro Código de Comercio.

## CONCLUSIONS .

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

**PRIMERA.-** La compra-venta es un acto jurídico que realiza un vendedor que transfiere una cosa o un derecho a otro sujeto llamado comprador, que se obliga a pagar un precio cierto y en dinero

**SEGUNDA.-** La naturaleza jurídica de la compra-venta es un contrato, que podrá ser civil o mercantil.

**TERCERA.-** La compra-venta es mercantil cuando el acto jurídico por el cual se transfiere una cosa o derecho, a cambio de un precio cierto y en dinero, se realiza entre un vendedor y un comprador, y por el cual se produce una especulación comercial.

**CUARTA.-** La compra-ventas combinadas son actos jurídicos de especulación comercial, entre el vendedor y el comprador, y que en un sólo acto realiza varios a la vez, generando con secuencias de Derecho.

**QUINTA.-** Las compra-ventas combinadas son cuatro, -- CIF (costo, seguro y flete) , CE (costo y flete), FAS (al costado del buque), LAB (libre a bordo), LABE (libre a bordo estibado).

**SEXTA.-** La compra-venta CIF, es aquella en la cual se transfiere una cosa o su derecho del vendedor a un comprador, pero en el precio se incluye el costo de la cosa, el seguro y el transporte.

**SEPTIMA.-** La compra-venta CF es aquel acto jurídico - de compra-venta mercantil que incluye en el precio, el costo de la cosa y el transporte

**OCTAVA.-** La compra-venta FAS es la compra-venta mercantil que genera la obligación del vendedor de entregar la cosa al costado del - - transporte.

**NOVENA.-** La compra-venta LAB es la venta mercantil - que incluye la obligación del vendedor de - poner la cosa vendida en el transporte que convino.

**DECIMA.-** La compra-venta LABE es el acto jurídico de especulación comercial, que por la naturaleza de la cosa requiere de un trato especial, y que genera obligaciones al vendedor de su birlo al transporte y acomodarlo para su -- traslado.

**DECIMA PRIMERA.-** No existe adecuada regulación jurídica de la compra-venta en general, y mucho menos de las combinadas, en el Código de -- Comercio.

**DECIMA SEGUNDA.-** La Ley de Navegación y Comercio Marítimo, regula en doce Artículos solo tres -- Compra-ventas Combinadas y deja fuera la -- LABE, de una manera totalmente ineficiente, pues solo se sólo se consideran objeto de - comercio marítimo.

**DECIMA TERCERA.-** Se requiere una verdadera regulación jurídica de las compra-ventas combinadas, - que desde hace tiempo dejaron de ser exclusivamente marítimas, para desarrollarse en -- toda la gama de la actividad comercial, ter-  
rester, aérea, marítima o mixta.



**DECIMA CUARTA.-** *Corresponde al Código de Comercio, la regulación de las compra-ventas combinadas en el Título Sexto, Capítulo Primero, abarcando los aspectos generales, derechos y -- obligaciones, presupuestos que prevengan a la solución de los conflictos que se generan en la práctica.*

**FUENTES DE INFORMACION.**

## BIBLIOGRAFIA .

## DOCTRINA :

1. ARCE GARGOLLO, JAVIER,  
" Contratos Mercantiles Atipicos ",  
ed. 2a, Ed. Trillas. 1982.
2. BEJARANO SANCHEZ, MANUEL,  
" Obligaciones Civiles ",  
ed. 3a. Ed. Harla. 1987.
3. CABANELLAS, GULLERMO,  
" Diccionario de Derecho Usual",  
T. I-III. Ed. Buenos Aires. 1974.
4. CASSO Y ROMERO, IGNACIO,  
" Diccionario de Derecho Privado",  
Ed. Labor. 1961.
5. DIAS BRAVO, ARTURO,  
" Contratos Mercantiles",  
ed.9a. Ed. Harla.1981.
6. GARRIGUEZ, JOAQUIN,  
" Curso de Derecho Mercantil",  
T. I-III, Ed. Abeledo.1981.

7. GURIERREZ Y GONZALEZ, ERNESTO,  
"Derecho de las Obligaciones",  
ed. 5a Ed. Cajica, 1980.
8. LANGLE, EMILIO,  
"Manual de Derecho Mercantil Español",  
T. II, Ed. Bosch Casa, 1983.
9. MARTINEZ Y FLORES, MIGUEL,  
"Derecho Mercantil Mexicano",  
Ed. Pax-México, 1980.
10. OLVERA DE LUNA, OMAR,  
"Contratos Mercantiles",  
Ed. Porrúa, 1982.
11. PINA VARA, RAFAEL DE,  
"Derecho Mercantil Mexicano",  
ed. 10a Ed. Porrúa. 1989.
12. RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ, JOAQUIN,  
"Derecho Mercantil Mexicano",  
ed: 19a. T. II. Ed. Porrúa:
13. ROJINA VILLEGAS, RAFAEL,  
"Compendio de Derecho Civil",  
ed. 22a. T. IV. Ed. Porrúa. 1986.
14. SOTO ALVAREZ, CLEMENTE,  
"Introducción al Estudio del Derecho y Nociones de Derecho Civil",  
Ed. Limusa. 1983.

15. TENA RAMIREZ, FELIPE,  
" Derecho Mercantil Mexicano",  
ed. 12a. Ed. Porrúa. 1986.
16. VAZQUEZ DEL MERCADO, OSCAR,  
" Contratos Mercantiles",  
ed. 3a. Ed. Porrúa. 1989.

#### LEGISLACION :

17. CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
18. CODIGO DE COMERCIO.
19. CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL.
20. CODIGO DE PROCEDIMIENTOS CIVILES PARA EL DISTRITO FEDERAL.
21. JURISPRUDENCIAS. RESOLUCIONES DE LA H. SUPREMA CORTE\_ DE JUSTICIA.

#### OTROS :

22. DICCIONARIO JURIDICO MEXICANO, UNAM.
23. ENCICLOPEDIA JURIDICA OMEBA,  
T.II., Ed. Oriskil, Buenos Aires, 1982.