

308909



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

FACULTAD DE DERECHO

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ANALISIS DEL CONTRATO DE  
COMPRAVENTA INTERNACIONAL  
DE MERCADERIAS EN EL  
DERECHO MEXICANO

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A :  
MAURICIO DIAZ CERVANTES

DIRECTOR DE TESIS:  
LIC. GUILLERMO DIAZ DE RIVERA ALVAREZ

MEXICO, D.F.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1993



## **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.

**ANALISIS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCADERIAS EN EL DERECHO MEXICANO.**

## INDICE GENERAL

	No. Pág.
INTRODUCCION	4
<u>CAPITULO PRIMERO</u>	6
Breves notas sobre la Política de Comercio Exterior Mexicana.	
I. Introducción.	7
II. Período Colonial.	8
A) Marco Legislativo	
B) Tendencias políticas	
1) Los Austrias	
2) Los Borbones	
III. México Independiente	32
<u>CAPITULO SEGUNDO</u>	43
Ubicación de los contratos de Compraventa Internacional de mercaderías como rama del Derecho Mercantil y su relación con el Derecho Internacional Privado.	
I. Caracteres Generales del Contrato de Compraventa Internacional.	44
II. Caracteres Mercantiles del Contrato de Compraventa Internacional.	47
III. Caracteres Internacionales.	55

CAPITULO TERCERO 57

Antecedentes y ratificación por México de la convención sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

I.	La idea de unificación del Derecho Comercial Internacional. Y los Incoterms.	58
II.	Antecedentes de la convención de Viena de 1980 sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.	67
III.	Movimientos legislativos Americanos con miras a crear un Derecho Internacional de Compraventa de Mercaderías.	73
IV.	La Convención Internacional como Norma de Ley Aplicable en México.	79
V.	Aplicación y ratificación de la convención de Viena de 1980, por el Edo. Mexicano e iniciación de su vigencia.	82

CAPITULO CUARTO 90

Comparación entre la legislación mexicana y la convención de Viena sobre los contratos de Compraventa Internacional de mercaderías.

I.	Regulación Interna y Externa de la Compraventa.	91
II.	Ambito de aplicación de la convención.	95
III.	Reglas sobre la formación de los contratos.	101
IV.	Obligaciones del vendedor.	104
V.	Obligaciones del comprador.	117
VI.	Acciones por incumplimiento del contrato.	124
VII.	Efectos de la rescisión y del cumplimiento forzoso.	134
VIII.	Trasmisión del riesgo.	138
IX.	Conservación de las mercancías.	141
	CONCLUSIONES	143
	BIBLIOGRAFIA	146

## INTRODUCCION

El progreso permanente industrial y tecnológico de la humanidad el crecimiento demográfico de su población y la necesidad de satisfacer sus requerimientos, demandan una forma satisfactoria. adecuada, permanente, actualizada y congruente para intercambiar bienes y servicios entre diferentes países. Así, surgen bloques comerciales, tales como El Mercado Común Europeo, organizaciones multilaterales como el Gatt, al que México se adhiere en 1986; el posible ingreso de nuestro país al Tratado de Libre Comercio como miembro igualitario de Cánada y de los Estados Unidos de América. Fénomenos socio económicos de fondo tales como la caída de la economía socialista, misma que está orillando a los países que integraban su bloque a realizar una apertura hacia los sistemas comerciales propios del capitalismo. Estos son algunos de los indicadores que colocan a la sociedad actual en una situación de estrecha unión e intereses comunes en varios ambitos, entre ellos, para el jurista destaca el ámbito contractual comercial.

Lo anterior nos hace reflexionar acerca de la base de todo este sistema de relación Comercial-Internacional: el contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, punto de apoyo para la formación de mercados comunes, bloques comerciales y de igual manera Tratados de Libre Comercio.

Es preciso reconocer al contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías como la base de una política de Intercambio Comercial equitativo, para contruir una estructura jurídica sólida desde sus cimientos, aprovechando las bases existentes que le puedan ser útiles.

Siendo tan amplio el campo del comercio internacional, nos limitaremos en los siguientes aspectos:

Analizar la regulación que se ha dado en México al Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías a la forma jurídica utilizada para realizar los intercambios de mercaderías con personas de distintos pueblos, culturas o naciones como punto de partida del Comercio Internacional entre los comerciantes.

Por ello estudiaremos inicialmente y de manera breve la política del intercambio comercial realizado desde la época colonial hasta nuestros días.

Posteriormente se ubicará al Contrato Internacional de Mercaderías dentro del campo del Derecho Mercantil y la relación que guarda con el Derecho Internacional Privado; las tendencias a unificar esta rama del derecho hasta llegar a la ratificación de la Convención de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías por el gobierno mexicano.

Por último, se hará el análisis de la mencionada convención en comparación con la legislación mexicana, procediendo a la elaboración de las conclusiones.

## CAPITULO PRIMERO

### BREVES NOTAS SOBRE LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

#### MEXICANO

- I. Introducción.
- II. Período Colonial.
  - A) Marco Legislativo
  - B) Tendencias políticas
    - 1) Los Austrias
    - 2) Los Borbones
- III. México Independiente.



## CAPITULO I:

### I. Introducción.

Desde la época de los Aztecas, se han venido realizando actos de intercambio de bienes, destinados al consumo entre distintos pueblos y culturas, el cual tendía a satisfacer las necesidades del pueblo que las realizaba para obtener bienes que éste no producía. Sin embargo, en este período de la historia Mexicana no hubo una política de comercio exterior propiamente dicha.

En ese entonces México como país no existía, es por esto que la historia que contempla este capítulo se analiza, queriendo abarcar las formas por las cuales se reguló el intercambio de bienes en la Nueva España y en México ya como Nación Libre y Soberana, en donde existió ya una política de comercio internacional; para lo cual, se ha dividido la historia en esta materia en 2 etapas:

- 1) Época Colonial.
- 2) México independiente.

## II) PERIODO COLONIAL.

### A) MARCO LEGISLATIVO

Toda la estructura comercial del imperio Azteca fue modificada con la Conquista y sus consecuencias. En aquella época, en España, imperaban las ideas mercantilistas bullonistas, las cuales favorecían a un comercio dirigido y de monopolio, y abogaban por la concesión de privilegios a aquellos que fueran de ascendencia o de origen peninsular.

El comercio exterior de la Nueva España nace con el descubrimiento de América; y al mismo tiempo, el descubrimiento de América se dá gracias al comercio exterior, ya que fue una consecuencia directa, producto de la necesidad de buscar nuevas rutas comerciales. El comercio exterior en España fue patrocinado por los monarcas y la aristocracia, en su constante lucha por la hegemonía del poder.<sup>(1)</sup>

Antes de que se iniciara la codificación Justiniana, Alarico había promulgado la Ley Romana Visigothorum en el año 506, con el nombre de Código de Alarico, gozó en España de gran autoridad. En dicho código se contienen tan sólo dos disposiciones referentes al comercio marítimo, la ley Rodia y una norma sobre el préstamo marítimo.

(1) Tardiff Guillermo, "Historia del Comercio Exterior Mexicano", Mexico, Ed. Porrúa, Tomo I, 1966, Pp. 20, 21

El Liber Iudiciorum, o Fuero Juzgo (S. VII), contiene unas pocas reglas sobre el comercio. Alfonso X El Sabio, también legisló en materia de comercio. El fuero Real de 1255 contiene algunas disposiciones sobre el comercio marítimo que fueron reproducidas en la quinta de las siete partidas (1236), en la cual se insertan otras sobre comercio terrestre.

Las Universidades (agrupaciones de comerciantes) de Mercaderes, necesitaban sanción regia para que sus ordenanzas pudieran conservar su valor jurídico, y siguieran siendo válidas las decisiones de sus tribunales; y así fue como, en 1494, los reyes Católicos confieren privilegio a la Universidad de Mercaderes de la Ciudad de Burgos para tener jurisdicción, y poder conocer las diferencias y debates que existían entre mercader y mercader, factores sobre el tratar de las mercaderías, y facultad para que elaboraran las ordenanzas "Cumplideras al bien y a la conservación de la mercadería" sometiéndolas a la Confirmación Regia. En 1511 se confirió análogo privilegio a la Villa de Bilbao, y en 1539, el Rey atribuyó la facultad jurisdiccional a la Casa de Contratación de Sevilla.

La Casa de Contratación de Sevilla jugó un papel muy importante, ya que a través de ella se realizó todo el comercio entre la metrópoli y su colonia. Tuvo su origen el 10 de enero de 1503. En un principio fue una empresa particular de los reyes Católicos con el objeto de salvaguardar la administración de la participación que a ellos les correspondía por la personal

aportación del patrimonio que hicieron al descubrimiento del Nuevo Mundo; sin embargo, después se convirtió en un ministerio que se dedicaba a la administración de todo el comercio entre España y la Nueva España.

Dependiente de la Casa de Contratación de Sevilla, nace la Universidad de Cargadores de Indias; Tenía jurisdicción para conocer de los asuntos relativos al comercio entre la metrópoli y su colonia. El procedimiento a seguir era simple, y con el objeto de desahogar el mayor número posible de casos en el menor tiempo, los propios cargadores designaban el tribunal, que estaba presidido por un prior o un principal y dos cónsules o magistrados consultores, todos ellos comerciantes que decidían sobre las cuestiones que se les presentaban.

Imitando las instituciones jurisdiccionales de la metrópoli, y hacia el año 1581, los mercaderes de la ciudad de México constituyeron su propia Universidad, que fue autorizada por la real cédula de Felipe II, fechada en 1592 y confirmada en 1594. La organización y funciones del consulado de México eran muy similares a aquellas que tenía el tribunal dependiente de la Casa de Contratación de Sevilla. En un principio se rigió por las ordenanzas de Bilbao y de la citada Casa de Contratación de Sevilla, pero posteriormente el Rey le otorgó facultades legislativas para que creara sus propias ordenanzas.

Las ordenanzas del Consulado de la Universidad de mercaderes de la Nueva España fueron aprobadas por Felipe III en el año de 1604; y tenían derecho al carácter de supletorias de ellas, las de Burgos y las de la Casa de Contratación de Sevilla.

El consulado, se encargaba de la resolución de conflictos internos en la Nueva España, y tenía atribuciones para conocer los casos que se presentaran en otras provincias. Asimismo, tenía funciones administrativas para la protección y fomento del comercio, y en ejercicio de ellas llevó a término empresas de utilidad social (canales, carreteras, edificios, etc.) y sostuvo un regimiento en el cual, la designación de sus jefes y oficiales era atribución del propio Consulado. Para cubrir sus gastos, la Corona le había concedido la percepción del impuesto de Avería que gravaba todas las mercancías introducidas en la Nueva España.

La jurisdicción del Consulado, en un principio abarcaba, no sólo el territorio de la Nueva España en sentido estricto, sino también la de Nueva Galicia, Nueva Vizcaya, Guatemala, Yucatán y Xoconuzco; se incluía también Filipinas y los Reinos de Castilla, estando sometidos a tal jurisdicción todos los mercaderes matriculados. Pero en éste punto la misma evolución que se había operado anteriormente en Europa, tuvo lugar también en América, y debido a la liberación dogmática, se expidió una real cédula en 1719, en la que se suprimía el requisito de la matrícula para ser considerado comerciante y quedar por ende sometido a la jurisdicción consular, creándose además los Consulados de

Veracruz, Guadalajara y Puebla, ya que no era práctico llevar los casos hasta la Ciudad de México. Las estrictas limitaciones que España impuso, como prohibir el comercio con los demás países, fueron de tal falta de visión, que llevaron a facilitar el contrabando y la piratería, surgiendo así los monopolios de monarca en un principio, y posteriormente del Estado.<sup>(2)</sup>

Las bases poco adecuadas en las cuales se desarrolló en sus inicios el comercio de la metrópoli con la Nueva España, no fueron producto de una falta de atención a dicha materia, sino, por el contrario, un exagerado afán de regularlas y hacerlas benéficas para el pueblo de la metrópoli española. "Nada preocupó tan fijamente la atención del Gobierno Español, como el arreglo y la seguridad del comercio de la metrópoli con sus colonias en América, y quizá ni el ramo de la guerra fue objeto de tan cuidadoso estudio y de tan prolija legislación como las relaciones mercantiles con las Indias Occidentales y la navegación que aseguraba esas relaciones".<sup>(3)</sup>

(2) *Idea*. p. 34

(3) *Idem*. p. 52

Tan detallada regulación del comercio se debió a la consideración de que en las nuevas tierras se abrían grandes mercados en los cuales se podían colocar los productos españoles, por otro, importar mercancías que reeditaran beneficios enormes por los altos precios que podrían obtener en la metrópoli. Los monarcas consideraron que era indispensable emitir una legislación que les permitiera obtener todos estos beneficios; De ahí que se excluyera a los extranjeros, y se requirieran medidas de seguridad a los pasajeros que se transportaran desde o hacia los principales puertos de la metrópoli o su colonia. Los objetivos de los monarcas eran principalmente: monopolizar el comercio para los nacionales de España; protegerse todo lo posible de los riesgos que una empresa como tal implicaban, e impedir que se fuese presa de los barcos enemigos que surcaban el Atlántico. La legislación, por ello consistía primeramente, en establecer requisitos muy exigentes para las naves que podían partir hacia las Indias, incluyendo tonelaje, condición, tamaño, etcétera. Todos estos requisitos llevaron a entorpecer el comercio entre la metrópoli y su colonia; Carlos III se percató de esto, e intentó corregirlo con la asesoría de su ministro de Comercio y Moneda, Bernardo Ward. La situación era desastrosa, por lo que decide instalar una política comercial más liberal para España con respecto a sus colonias; pero sin abandonar el principio del monopolio de la metrópoli. Así, Carlos III liberalizó el comercio, habilitando nueve puertos más en España, y otros tantos en las colonias americanas. Derogó muchos de los gravámenes que se consideraban más perjudiciales. Así mismo la

tercería que España había realizado entre el comercio de sus colonias, fue eliminada en 1774, lo cual incidió directamente en la disminución del contrabando existente.<sup>(4)</sup>

El plan de liberación del comercio contenía como puntos principales: Liberalizar el comercio de América permitiendo que se establecieran toda clase de fábricas y reduciendo las cargas impositivas sobre el comercio.

El reglamento y aranceles reales para el comercio libre de España a las Indias del 12 de octubre de 1778, se caracteriza por liberar al comercio por una parte; pero, por otra, por proteger a los productores y agricultores de la península Ibérica según se explicará posteriormente. Así los porcentajes de disminución de los gravámenes siempre fue mayor en los productos españoles que en aquellos que se hacían en los productos extranjeros.<sup>(5)</sup> Otra de las prohibiciones era suplementar o mezclar los géneros extranjeros y españoles. Se hacía distinción de géneros que eran netamente españoles, manufacturados en España, con materiales españoles; o de las Indias, y aquellos que se hacían con materiales extranjeros. Se establecían métodos rigurosos para justificar la calidad de los mismos y se imponían severas penas a los que las infringieran, además de los incentivos o premios, para aquellas embarcaciones que cargaban productos netamente españoles; reduciéndolos aún en una

(4) Florescano Enrique y Fernando Castillo, "Controversias sobre la libertad de comercio en la Nueva España", México, Ed. INCE, 1975, Pp. 13-59.

(5) Tardiff Guillermo, op. Cit., Pp. 106-120.



tercera parte de los derechos que adeudacen, además de otras excepciones que ya les hubiesen otorgado. Si los productos que llevara el barco fueran sólo en dos tercios españoles, se les exentaba en una quinta parte las contribuciones que tuvieran que cubrir. La vigencia de éste documento fue por diez años, pero la muerte de Carlos III trajo como consecuencia en 1788, el detrimento de esta política, reduciéndose el volúmen del comercio a tal grado que la Casa de Contratación de Sevilla terminó por desaparecer en 1790. (6)

(6) Idea p.121

## B) Tendencias Políticas Comerciales de la Época.

Dentro de todo este marco de legislaciones e instituciones de las que hablamos en el punto anterior se desarrollan dos tendencias de política comercial en la Nueva España, una de ellas durante la época de los Habsburgos o Austrias, es decir, en los siglos XVI y XVII de carácter proteccionista y monopolizador. La otra, durante el siglo XVIII con los Borbones al mando, se origina una política comercial más liberal. Así, pasemos al análisis de éstas 2 tendencias de política comercial.

### 1) Los Austrias

A principios de la época colonial los principios rectores del orden político español creado por los Habsburgos durante los siglos XVI y XVII se inspiraron en la doctrina de Santo Tomás interpretada por hombres como Francisco Suárez, basando dicha interpretación en función de la realidad española de su tiempo (1518-1617). Dos principios condensan esa doctrina.

El primero la sociedad y el orden político que la envuelve están regidos por preceptos o leyes naturales externas e independientes de la voluntad humana. Por virtud de estas leyes, la sociedad ha sido naturalmente organizada en un sistema jerárquico en el cual cada persona o grupo cumple propósitos que rebasando a personas y grupos tratan de satisfacer el orden natural. Esta sociedad jerarquizada contiene en su seno por naturaleza grandes desigualdades e imperfecciones que solo pueden corregirse si

ponen en peligro la justicia divina. La solución de estos conflictos no está regida por leyes humanas generales, sino por decisiones casuísticas aplicables a cada caso concreto.

En segundo lugar las desigualdades inherentes a esta sociedad jerarquerizada suponen que cada persona acepta la situación que le corresponde en ella y el cumplimiento de las obligaciones correlativas a esa situación. El gobernante y juez supremo de la sociedad es el Monarca, quien es depositario (no delegado) de la soberanía que reside en la colectividad y por tanto la última y paternal fuente de decisión de todos los conflictos de función y jurisdicción que constantemente afloran en la sociedad.

Estos principios de filosofía política española gobernaron la conducta y los conflictos políticos de la sociedad. El principio de que toda sociedad, independientemente de su organización y religión está gobernada por leyes naturales, permitió la incorporación de los indios (en tanto que son seres racionales) y de su forma de gobierno dentro del imperio español. La idea de que la sociedad se divide naturalmente en partes orgánicas, a las cuales le están asignadas diferentes jerarquías y señalados derechos y obligaciones inherentes a su situación, legalizó la desigualdad social y la diferenciación funcional que se creó en la Nueva España inmediatamente después de la conquista. El desarrollo de un sistema casuístico por falta de principios legales institucionales reconocidos dió lugar a compilaciones complicadas (como las leyes de indias), a la

formación de un aparato administrativo extenso y confuso y a conflictos permanentes de competencia entre las distintas jerarquías, instituciones e individuos. Finalmente la entrega al monarca de todo el poder y de las decisiones últimas sobre cualquier asunto, sin instituciones ni organismos dotados de poder autónomo que lo equilibrasen amparó el desarrollo del absolutismo, el centralismo y del paternalismo que tanto afectaron al cuerpo social novohispano.

Bajo este entorno, la situación económica y social de la Nueva España era la siguiente:

De 1640 a 1740 transcurre el llamado "siglo de la Depresión económica" la cual fue época de incubación fundamental. Durante esta época, se consolidó el monopolio comercial y al mismo tiempo entra en crisis el comercio entre la metrópoli y sus colonias; nacen la hacienda y el peonaje, se naturaliza la compra de cargos públicos y se defiende una concepción patrimonialista de los mismos, se establece la potencia económica y política de los hacendados, corporaciones, iglesia, comerciantes, se arraiga el dominio de una minoría blanca y europea sobre la gran masa de indios y castas.

En ese siglo, como en el anterior, el factor más influyente en la formación de la nueva sociedad fue el sector externo: La relación con una metrópoli distante que concibió a sus colonias como proveedoras inagotables de los recursos que requería para

competir con las potencias del Viejo Mundo. De ahí que el comercio interviniera tan poderosamente en la economía novohispana. Sin embargo, antes de 1650 el intercambio comercial sufrió un descenso que se prolongó hasta el siglo siguiente. Como consecuencia "el siglo de la depresión" será también el del reacomodo interno y de una economía colonial que tratara de adecuar sus sistemas de producción y de intercambio a los requerimientos locales.

Existieron otras teorías que afirmaban que el siglo XVII fue el siglo de la depresión económica general como la de Woodrow Borah<sup>(7)</sup> en que afirmaba que el descenso de la población indígena durante el siglo XVI heredó al XVII una seria escasez de mano de obra que afectó todas las actividades económicas. Francois Chavalier<sup>(8)</sup> encontró pruebas de una recesión económica al observar que algunas haciendas y latifundios del norte manifestaban entre los años de 1600 y 1650 una tendencia al aislamiento y la autosuficiencia como resultado de la demanda y los mercados, Chavalier atribuía esta contracción de la economía agrícola o la decadencia de la producción minera.

(7) Woodrow Borah, "New Spanish Century of Depression". Los Angeles, Ed. Berkeley U. 1951 Pp. 37.

(8) Chavalier Francois, citado por Enrique Florescano en: "Historia General de México" México, Ed. Harla y Colegio de México 1987. Pp. 137

Por otra parte, Pierre y Hugette Chaunu<sup>(9)</sup> descubrieron la existencia de una aguda crisis comercial en el XVII. Según la vasta información que acumularon, los años de 1506-1620 fueron las de máxima actividad en el tráfico trasatlántico en el período que va de 1604 a 1650, en este tiempo la Nueva España ocupó el papel principal como exportador de materias primas y como importador de artículos europeos; a partir de 1620 esta situación cambió en forma radical experimentando el comercio trasatlántico un descenso del 20% en tan solo un período de 15 años es decir, 1635. Debe destacarse que si las exportaciones americanas se reducían en su mayor parte a los metales preciosos, la Nueva España ya no era en el período de 1600 a 1635 un exportador exclusivo de oro y plata. En 1609 el valor de sus exportaciones a España se repartía así:

65 % de plata y 35 % en diversos artículos como grano, cochinilla, cueros, indigo, colorantes, y plantas medicinales.

Estos datos modificaron los términos de la tesis de Borah ya que resultaba difícil explicar la recesión de la tercera o cuarta década del siglo XVII debido al descenso vertical de la población cuando esta alcanzó su mayor punto a fines del siglo XVI. Además las investigaciones sobre el comercio indicaban que la crisis del XVII era más bien una crisis metropolitana y no particular de la Nueva España.

(9) Chaunu Pierre y Hugette, "Historia económica y Social del Mundo" Madrid, Ed. Encuentro, Tomo II, 1960 Pp. 351

Lynch<sup>(10)</sup> presenta la siguiente hipótesis: La Crisis del siglo XVII no es una crisis interna de las colonias sino del sistema imperial español, el cual por diversas causas perdió el control de la economía colonial dando lugar a que las colonias y particularmente la Nueva España, pudieran satisfacer cada vez más sus requerimientos internos y atender menos a los de la metrópoli.

Esta satisfacción de los requerimientos internos surgió debido al desarrollo en gran escala de la minería. Los improvisados núcleos mineros, se convirtieron en reales o asiento de minas permanentes, que a su vez impulsaron la creación de guarniciones militares. Los nuevos centros de población que emergieron, impulsaron por su propio crecimiento los indispensables centros de producción y abasto: ranchos ganaderos y agrícolas, y una amplia red de caminos que los comunicaban entre sí surgiendo así una estructura económica y social distinta de la del México Central.

Poco más tarde, cuando la población de las minas creció y se fijó en la zona, brotaron al rededor de los reales y en el corazón de El Bajío rancherías y comunidades que en el siglo XVIII se convirtieron en ciudades y centros agrícolas importantes, mismos que abastecieron toda el área minera y envia-

(10) Lynch John, citado por Enrique Florescano e Isabel Gil Sánchez.

"Historia General de México" México, Ed. Harla y Colegio de México, 1987, Pp. 260

ban sus excedentes hasta la ciudad de México. De manera que entre estos centros productores de bienes agrícolas y manufacturas y los reales de minas, se creó un intenso tráfico comercial. Además de los caminos que ligaban estos pueblos entre sí y con la ciudad de México, en los extremos occidental y norte prosperaron dos grandes ferias la de san Juan de los Lagos y la de Saltillo, donde anualmente se vendían gran parte de las manufacturas de El Bajío.

Así, antes de los grandes desastres demográficos, cuando los indios eran numerosos, su fuerza de trabajo se aplicó a todas las actividades que emprendieron los españoles: agricultura, minería, artesanías, construcción de casas, iglesias, conventos, caminos. Pero a partir de 1600 el derrumbe demográfico de la población redujo considerablemente el tributo y la agricultura indígena y esto obligó a los españoles a intervenir personal y continuamente en esta actividad que al principio desecharon. Desde 1600 comienza el desarrollo en gran escala de la hacienda y el rancho manejados por españoles.

El derrumbe demográfico fue aprovechado por los hacendados para ocupar tierras de las comunidades indígenas, ensanchar sus propiedades y comenzar a dominar los reducidos mercados capitales, administrativos y religiosos, centros mineros y puertos, alrededor de los cuales se instalaron cinturones de Haciendas dedicadas a su abasto. La hacienda novohispana se desarrolló en efecto para alimentar el mercado interior, cuando



este había dejado de ser proveído, esencialmente por la población indígena.

Esta hacienda desarrollada durante el siglo XVII en los alrededores de México, Puebla y Guadalajara, cerca de los reales norteños de minas y al lado de los caminos que conducían a los centros de consumo, tuvo una difícil consolidación lo que fue uno de los hechos económicos y sociales mas importantes de la época colonial.

Estas transformaciones profundas en la estructura económico social de la Nueva España, trajeron consigo la subordinación de la agricultura indígena a la española, el marginamiento progresivo de la economía y la población indígena, y por tanto la incapacidad de ésta para competir técnica y comercialmente con la producción y el mercado de tipo europeo. A su vez, estos cambios de la estructura económica afectaron profundamente la situación social y política de la masa indígena y campesina, que desde entonces quedó condenada a soportar el peso mayor de la construcción de la nueva sociedad, y a provocar, estallidos súbitos y sangrientos que por su propia naturaleza no pudieron dar lugar a movimientos amplios y políticamente organizados. Osea que en el caso del comercio, puede hablarse de una transformación, de un reordenamiento profundo de la economía del siglo XVII en general. Dicho ordenamiento económico comercial, se afianzó durante este siglo porque la corona ganó con impuestos muy altos a la introducción de productos importados creando así,

sin quererlo, una barrera proteccionista para la industria local ya que esta encontró a su vez un mercado propio en los centros mineros, agrícolas y artesanales que se desarrollaron durante esta época.

En suma, puede decirse que no hay depresión económica en la Nueva España durante el siglo XVII pero si una crisis profunda seguida de un nuevo ordenamiento de la economía y la sociedad, es decir que mientras que en el siglo XVI había en la Nueva España una sociedad señorial que vivía basicamente de la explotación extensiva de la población indígena, en el XVII es evidente que la población blanca había creado una nueva economía, dirigida y manejada por los colonos con sistemas más capitalistas que señoriales y orientada a un proteccionismo que satisfacía sus propias necesidades.

Las consecuencias sociales y políticas de esta transformación fueron cosiderables. La nueva configuración económica le otorgó a la pequeña minoría blanca los medios para asegurar su dominio sobre la población indígena y mestiza. Sin embargo, el grupo colocado en el sector clave de las relaciones metropoli-colonia (en el comercio exterior), fue el más favorecido. Los comerciantes del consulado de México al operar como agentes de la metrópoli, obtuvieron las más altas ganancias debido a que eran los únicos proveedores de un mercado único y cautivo. Las grandes ganancias que originó su posición monopólica formaron el capital que les permitió controlar las exportaciones

mediante el crédito a los agricultores bajo promesa de que éstos les vendieran posteriormente la totalidad de sus cosechas. Y finalmente el capital acumulado los llevó a dominar el comercio interior y a convertirse en los principales prestamistas junto con la iglesia, de mineros y pequeños comerciantes. El grupo de comerciantes artesanos y agricultores era una corporación privilegiada que tenía organismos, tribunales y derechos especiales, con atribuciones para ejercer tareas de gobierno (cobro y administración de impuestos) y fuerza económica para funcionarios. De ahí su enorme peso.

Los comerciantes del Consulado de México también aprovecharon la incapacidad de la metrópoli para gobernar sus dominios y ejercieron funciones de gobierno, junto con sus contrapartes de Sevilla y Cádiz, suplían al Estado en el cobro de impuestos de las mercancías que entraban o salían de los puertos y desempeñaban funciones de vigilancia y defensa de puertos, barcos y mercaderías. También fiscalizaban gran parte del comercio interior mediante la compra o arrendamiento de los derechos de alcabala y aduanas. Y en fin cuando ya muy avanzado el siglo XVII se pusieron a la venta casi todos los puestos públicos desde el de alcalde y corregidor, hasta el de administrador de rentas; fueron los grandes comerciantes y los ricos mineros y agricultores quienes acapararon esos cargos en forma directa o a través de sus parientes o protegidos. De este proceso y de esta época proviene la concepción del cargo público

como instrumento de beneficio y riqueza personal, como patrimonio personal y no como servicio y deber público.

La Corona que había favorecido este proceso quiso recuperar más tarde su poder y quebrantar el de grupos y corporaciones desatando entonces una crisis política de tal magnitud que acabó con su imperio americano.

## 2) Los Borbones.

Las reformas que a partir de mediados del siglo XVIII comenzaron a implantar los Borbones en todo el imperio español buscaban remodelar tanto la situación interna de la península como sus relaciones con las colonias. Ambos propósitos respondían a una nueva concepción del Estado que consideraba como principal tarea reabsorber todos los atributos del poder que había delegado en grupos y corporaciones o asumir la dirección política, administrativa y económica del reino. La aplicación de este programa demandaba una nueva organización administrativa del estado y nuevos funcionarios. Así la política que los Borbones decidieron aplicar en las Indias a partir de 1760 incluía propósitos de reformar el aparato administrativo de gobierno, recuperación de los poderes delegados a las corporaciones y la de nuestro interés y sobre la que hablaremos en lo subsecuente: una reforma económica.

La reforma económica era necesaria para combatir el proceso diferenciador o como lo bautizó Max Weber patrimonialismo, el cual creó barreras muy grandes al desarrollo racional de la economía.

Max Weber<sup>(12)</sup> también señaló que el patrimonialismo, como forma de dominio tradicional, es naturalmente opuesto al desarrollo racional de la economía por la arbitrariedad con que impone y distribuye la carga tributaria, por la arbitrariedad que adopta en la creación y protección de monopolios y por el carácter mismo de su administración (falta de disposiciones legales racionales y por tanto imposibilidad de calcular la duración y el aprovechamiento económico que podría originar una disposición); inexistencia de un cuadro administrativo profesional formal; amplísimas facultades al soberano y del cuadro administrativo para imponer cualquier medio de coacción.

(12) Weber Max "Economía y Sociedad", México-Argentina, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1964 Pp. 184

Las reformas administrativas como la importación de nuevos funcionarios que tuvieran como objetivo esencial producir una mutación en la economía novohispana, se dió con indecisiones y tropiezos; sin embargo, en la aplicación de las reformas económicas estas indecisiones ya no se encontraron presentes y se realizaron con claridad y eficacia sorprendentes. Puede decirse que entre 1765 y 1786, o sea en veinte años, se definió y aplicó el cuerpo principal de estas reformas. Una década más tarde producían efectos sensacionales: La Nueva España era la colonia mas opulenta del imperio español y la que mayores ingresos aportaba a la metrópoli. Al subir al trono Carlos III, encontró las rentas reales en un desarreglo indecible, grandes desfalcos en las cajas reales de Veracruz, Guanajuato y Acapulco. Para poner arreglo a estos asuntos se envió al visitador José de Gálvez y con la administracion de Revillagigedo, sistematizó el desordenado ramo de real hacienda. Junto a estas medidas se dictaron otras para rescatar el control de los impuestos y mejorar el sistema de recolectarios.

Sin duda la reforma económica más importante fue la que transformó el régimen de comercio entre España y las indias. Esta reforma tuvo el propósito de nacionalizar la economía española y la colonial. Sus objetivos eran:

- A) Recuperar las concesiones comerciales otorgadas a las naciones desde el siglo XVII, o transformar a los prestanombres sevillanos, que servían como intermediarios de los consorcios extranjeros en verdaderos comerciantes españoles, y acabar con el monopolio andaluz (Sevilla y Cadiz) que controlaba todas las transacciones con las colonias.
  
- B) Mejorar el sistema de extracción de materias primas de las colonias.
  
- C) Fomentar el desarrollo agrícola industrial y manufacturero de la península con el propósito de que los artículos y productos de esta, y no los de las potencias europeas, fueran la base del intercambio comercial con las colonias.

Estas reformas le dieron cuerpo a una política de modernización defensiva que comenzó a manifestarse desde las primeras décadas del siglo XVIII. Aunque no se aplicaron todas estas reformas en La Nueva España, los efectos producidos por la ejecución de algunas de ellas fueron enormes. Entre las consecuencias más notables deben citarse el permiso otorgado a varios puertos americanos para comerciar directamente con España, la fractura del monopolio de los comerciantes de Cádiz y México, el apoyo otorgado a nuevos comerciantes y consulados, la supresión de los alcaldes mayores que controlaban el comercio de los productos

indígenas de exportación y la adopción de las ideas de Libre Comercio.

La Nueva España fue la última en recibir los beneficios del llamado régimen de "Libre Comercio". El 16 de octubre de 1765 una real cédula eximió a los puertos de las islas de Cuba, Santo Domingo, Puerto Rico, Trinidad y Margarita de solicitar un permiso real para comerciar entre sí y les redujo varios impuestos y autorizó a los naturales de estas islas a conducir sus productos a España. En 1770 estas concesiones fueron extendidas a Yucatán y Campeche. En 1774 otra real cédula levantó la prohibición que impedía el comercio entre Nueva España y los virreinos de Nueva Granada y Perú, en adelante, el tráfico podía hacerse en naves construidas en España o en las indias tripuladas por naturales de una y otra parte, sin embargo prohibía en todas partes los plantíos de olivares y viñedos y que se exportaran de Nueva España sedas, telas de oro y plata. En otras palabras se prohibía todo comercio intercolonial que afectará o las importaciones españolas y a penas se liberalizaba el tráfico de ciertos productos americanos.

Una ampliación de estas concesiones fue el permiso, otorgado en 1782 a todas las colonias para comerciar en trigo y harina donde les conviniere, con toda libertad y franquicia de los derechos de extracción. Esta disposición tenía por objeto reconquistar los mercados del Caribe, para esas fechas ya invadidos por los norteamericanos, como consecuencia de las



prohibiciones que anteriormente habían frenado el comercio intercolonial.

Por último, en 1796 el mejoramiento sensible de las arcas reales como consecuencia de estas medidas decidió a la Corona a dar el golpe definitivo a los comerciantes que monopolizaban el comercio; se otorgó permiso a cualquier comerciante americano para tráfico con todos los puertos habilitados de la metrópoli en embarcaciones propias con carga de producciones americanas y retorno de artículos Europeos.

De esta manera, en el transcurso de treinta años, los decretos sobre libre Comercio rompieron las bases del monopolio construido a lo largo de más de dos siglos por los comerciantes de Sevilla y Cádiz y sus contrapartes americanos. Roto el monopolio el comercio entró en una nueva etapa. En la que como consecuencia de estas reformas surgió un nuevo grupo de comerciantes más emprendedor y arriesgado.

Este proceso culminó en la primera mitad del siglo XIX, ante la falta de marina mercante una fuerza naval, con experiencia en las relaciones directas con el exterior y la evidente desventaja del país frente a la potencia industrial y mercantil de Europa y Norteamérica.<sup>(11)</sup>

### III PERIODO DEL MEXICO INDEPENDIENTE.

Una vez consumada la independencia de México en 1821, el comercio exterior quedó a la deriva ya que sin la participación de la monarquía, quienes lograron la independencia política no tenían una idea precisa de como ejercer el libre comercio.

Así, desde 1822, el ejecutivo se vió en la necesidad de emitir decretos que afectaban al comercio con la finalidad de atender las necesidades del gobierno para poder consolidar la situación política en el país al iniciar México, su vida independiente.

Por tal motivo, durante los años de 1822 hasta poco antes de que Porfirio Díaz subiera a la presidencia de México, la legislación en Materia de Comercio Exterior fue muy variada y siempre procurando obtener mayores ingresos para soportar los gastos de la federación.

(13) Brading D.A. "Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)". México Ed. F.C.E. 1985 Pp. 221.

Durante esta época no fue posible definir una estrategia en el Comercio Exterior que dependiendo quien ocupaba el poder, se protegía en algunos sectores mientras se estrechaban lazos y relaciones comerciales con otros países como China, Inglaterra, Holanda, Francia y Estados Unidos.

Así, en esa época se formularon convenios y tratados que demostraban el interés de los países Europeos hacia México, por lo que la política internacional de México, se desarrolló intensamente y con ella se continuó el comercio exterior en forma vigorosa.

Entre algunos de los decretos emitidos o aprobados por el Congreso, también la Secretaría de Hacienda emitía reglas que debían observar las aduanas marítimas y terrestres en el territorio de México y este sistema de aduanas, careció de orden ya que las disposiciones que lo afectaban eran emitidas sin ninguna sistematización.

Como ejemplos de estas reglas y decretos emitidas por las autoridades, se encuentra que en 1826 se formuló un decreto por el cual se declaraba libre de todos los derechos a los generos y frutos nacionales que se exportaran, aclarando que ni los estados por donde transitan, ni en los litorales podían imponerseles tasa, bajo ninguna denominación.<sup>(14)</sup>

(14) XLVI Legislatura de la Cámara de Diputados, "Los presidentes de México ante la Nación. Informes Manifiestos y Documentos", México 1966 Tomo I 1821 a 1875 Ep. 71

En 1829, la Secretaría de Hacienda da a conocer las reglas que debían observar las aduanas marítimas para vigilar a los buques a su arribo a los puertos mexicanos.

En 1832 siendo vicepresidente Bustamente se da un acontecimiento de gran importancia para la reglamentación del comercio exterior, en ese año se firma el Tratado de Amistad Comercio y Navegación con Estados Unidos de América.<sup>(15)</sup>

Para 1840 en materia exterior, México siguió extendiendo sus relaciones como país independiente de otras muchas naciones con quienes le interesaba consolidar su independencia en lo político y abrir en lo económico las posibilidades de intercambio comercial.

En 1846, se pierde el territorio que comprendía los estados de Texas, Nuevo México y la Alta California, repercutiendo sobre el comercio exterior, ya que al rectificar las fronteras se establecieron nuevas aduanas perdiéndose puertos como Corpus Christi y San Francisco.

En Mayo de 1854 se promulgó el primer código de Comercio y dos años más tarde Ignacio Commonfort promulgó la Ley para la Deuda Pública y la Administración de Aduanas.

(15) *Idea*. P. 193

En 1857 en el mes de febrero, el Congreso Constituyente proclamó la Constitución Política de la República en donde el artículo 72 fracción IX, determina como facultad del Congreso: "expedir aranceles sobre el comercio exterior y para impedir que el comercio entre Estados establezca restricciones onerosas".<sup>(16)</sup>

La independencia política de México, creó al país en materia de comercio la necesidad de importar la mayoría de los artículos de consumo, en virtud de que las limitantes y restricciones como colonia de España, le habían impedido desarrollar una economía industrial que le permitiera satisfacer sus necesidades por sí misma.

En el último tercio del siglo XIX México contaba con una estructura jurídica sólida emanada de la constitución de 1857 y las Leyes de Reforma que hacían desaparecer a la Iglesia como poder político.

En los años siguientes a 1870, se inició conscientemente el período constructivo del país con técnicos llamados científicos y estadistas y con el porfiriato se darían los primeros pasos a la reintegración económica encausando la vida del país.

(16) Tena Ramírez Felipe, "Leyes Fundamentales de México, 1808-1889", México Ed. Porrúa, 1999, Pp. 604-619

## PERIODO 1884-1990

A través de los informes presidenciales<sup>(17)</sup> a partir de 1884 (época del porfiriato) la política comercial estuvo sustentada en tratar de evitar el tráfico clandestino de mercancías por los litorales despoblados, por medio de una adecuada organización aduanera. Además, era preocupación del Gobierno actualizar la legislación mercantil, las ordenanzas de aduanas y el arancel de aduanas como también la protección de la moneda nacional evitando su exportación. En el aspecto alimentario, artículos básicos como maíz, frijol y trigo fueron importados en grandes cantidades, eximiendo el pago de derechos por su importación.

Una de las medidas más importantes fue sin duda la expedición de las leyes que decretaban los impuestos que vinieron a sustituir a las alcabalas. También se expidieron decretos para simplificar las formalidades para la importación de mercancías y otorgar mayor seguridad al comercio y a las empresas de navegación y transporte marítimo.

Posteriormente, en el período comprendido de 1911 a 1924 el principal motor del comercio exterior fue la exportación de productos agrícolas, también comenzaron a contratarse empréstitos con el exterior, aumentándose las importaciones que abarcan todos los sectores económicos, principalmente el industrial.

(17) XLVI Legislatura de la Cámara de Diputados, "Los presidentes de México ante la Nación" Op. Cit. Pp. 126.

Lo característico de esta etapa era la necesidad de mantener una pacificación social y política que fue la razón principal de los empréstitos externos.

Durante los mandatos de Calles, Portes Gil, Ortíz Rubio y L. Rodríguez (1924-1934), el comercio exterior mexicano se estancó, era indispensable actualizarlo, se modificaron y publicaron leyes, surgió la idea de integrar una Comisión Nacional de Exportación, antecedente del intento por crear órganos encargados del estudio y organización del comercio exterior. Para 1932 se inició la aplicación del primer plan de desarrollo económico nacional, el llamado plan sexenal.

Con Cárdenas, la política económica y comercial recibió un cambio trascendental, para ello se propuso que al lado del desarrollo de las actividades productivas, se incrementaran la circulación y consumo de bienes y se racionalizará la política arancelaria con el objeto de incrementar las exportaciones.

El gobierno modificó el criterio para el ingreso de importaciones exentas de impuestos; la planta industrial en ese momento transnacional, resintió los golpes de la nacionalización del petróleo y colocó al país en una crisis industrial. Se creó el Banco de Comercio Exterior con el fin de proteger y reanimar el comercio internacional, ya que el panorama a nivel mundial se caracterizaba por la existencia de un boicot económico para con nuestro país. Para aminorar esta situación la moneda nacional se

devaluó con la intención de activar el comercio exterior e interior, durante este período se fortaleció la agricultura crecieron las exportaciones agrícolas y comenzó a desarrollarse una menor dependencia en la importación de mercancías del exterior.

En el lapso comprendido de 1940 a 1970 bajo los Gobiernos de Avila Camacho, Aléman Váldes, Ruíz Cortínez, López Mateos y Díaz Ordaz, el país vivió momentos de altibajos con una situación económica incierta. El comercio Exterior presentaba una balanza comercial negativa con gran atraso agrícola, el turismo y la exportación de plata compensaron los créditos externos. Las políticas aplicadas en este período fueron.

- Protección arancelaria y no arancelaria a la industria nacional.
- Estímulos a la importación de materias primas y maquinaria.
- Aplicación de un sistema de subsidios y de substitución de importaciones restringiéndose el ingreso de productos no necesarios. Eliminación de obstáculos e impuestos a los artículos manufacturados para exportación.
- Otorgamiento de crédito para la importación de bienes de capital.
- Adquisición de créditos externos para la diversificación de los mercados.
- Inversión en infraestructura de industrias fundamentales.



- Nacionalización de recursos básicos y posibilidades de aceptar inversión directa sujeta a la legislación nacional que fuera complementaria a la nacional.

Sin embargo estas medidas fueron insuficientes para frenar los efectos de la postguerra en el aspecto económico. Se busco entonces el acercamiento a la cooperación internacional participando en las reuniones internacionales económicas del Fondo Monetario Internacional (FMI) Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la participación en la conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Finalmente en los últimos años la principal fuente de financiamiento para las importaciones fueron los hidrocarburos y el endeudamiento externo que se agudizó al caer el precio del petróleo en los mercados internacionales, además el estado de recesión a nivel mundial, trajo como consecuencia la devaluación del peso, una balanza comercial totalmente desequilibrada, subsidios desmedidos al desarrollo agropecuario, la baja del precio del petróleo, control de cambios, hiperinflación y una crisis económica interna que se caracterizó por la devaluación flotante de nuestra moneda.

En los intentos por mejorar la situación, se emplearon reducciones al arancel de importación de materias primas y equipo necesario no fabricado en el país, así como recurrir al arancel

como principal regulador comercial en sustitución del permiso previo y convertirse en un país exportador de excedentes con varios intentos de impulso industrial.

De esta manera se inició el proceso de liberación del comercio, el cual agrupó además la racionalización de la protección del combate a las prácticas desleales de comercio internacional. Con este fin se solicitó el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la adhesión al mencionado acuerdo concluyó satisfactoriamente con la firma del llamado protocolo de adhesión en julio de 1986.

Con la desaparición del Instituto Mexicano de Comercio Exterior el 27 de diciembre de 1985, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Banco Nacional de Comercio Exterior se convirtieron en las instituciones encargadas de la planeación y promoción al Comercio Exterior, finalmente el 13 de enero de 1986, fue publicada en el Diario Oficial la ley reglamentaria del artículo 131 constitucional en materia de comercio exterior, que intentó fortalecer las medidas tendientes a la liberación comercial.

Es así como el país intentó buscar una solución que le permitiera conservar un desarrollo autosostenido, desgraciadamente las condiciones externas no fueron favorables y sobre todo, el empeño en seguir aplicando las mismas medidas pero sin darles

continuidad y sin intentar apartarse del esquema tradicional, impidió alcanzar la meta deseada.

El costo de las importaciones se pagó con divisas; éstas, entre los medios de captación, se generán exportando. De ahí que la exportación de productos mineros fue el principal apoyo en el pasado de las importaciones, después de los productos agropecuarios y por último los hidrocarburos y la deuda externa.

Los diferentes gobiernos han tratado de continuar buscando como meta inalcanzable el que la industria sea autofinanciable en las importaciones que requiere para satisfacer sus necesidades. Esa es la razón por la que se ha fomentado la exportación sostenida de los productos mexicanos aunque con poco éxito.

El sector industrial, que pudo ser una pieza importante en el desarrollo del país, para lo cual fundaron la estrategia en la sustitución de importaciones, no alcanzó el éxito que se esperaba, ya que se realizó un patrón de selectividad en cuanto a ventajas comparativas reales y además, sin cuidar que la industria fuera eficiente. La protección que el gobierno otorgó a la industria fue excesiva y permanente, culminando con toda aspiración a producir y brindar calidad para que sus productos fueran competitivos en los mercados internacionales.

Actualmente, la esencia del cambio estructural apunta hacia la eficiencia y productividad a través de la racionalización de

la protección es decir, que se produzca eficientemente en aquello que estamos mejor dotados de recursos y capacidad para transformarlos evitando el desperdicio de capital, ajustando gradualmente los niveles de protección que permitan en proceso de importación selectiva que apoye a una industria eficiente, y más competitiva, así como promover la exportación no petrolera mediante la ampliación de los mercados internacionales a través de los convenios respectivos.<sup>(18)</sup>

Durante el periodo 1988 a 1992 la política comercial que el gobierno Mexicano ha desarrollado, es sin lugar a dudas una política tendiente a la apertura. Por lo mismo se han dado grandes cambios en el régimen de Inversión Extranjera, en el de Propiedad Industrial, permitiendo con estos la participación de Capitales Extranjeros y la seguridad jurídica que se requiere para su intervención. Como complemento de toda esta política comercial se encuentra la apertura al Comercio Internacional cuyo mejor reflejo es la Intención del gobierno mexicano a la celebración del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Según se mencionaba anteriormente, esta tendencia a la apertura comercial nos lleva al análisis del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, ya que a través de el, se realizarán la mayoría de las transacciones comerciales en un futuro. Así, pasemos al análisis de este contrato en el capítulo siguiente.

(18) Quintana Adriano Elvia Arcelia "El Comercio Exterior de México" México, Ed. Porrúa, 1989 Pp. 145

## CAPITULO SEGUNDO

### UBICACION DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS COMO RAMA DEL DERECHO MERCANTIL Y SU RELACION CON EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO.

I. Caracteres Generales del contrato de compraventa  
Internacional  
de Mercaderías.

II. Caracteres mercantiles del contrato de compraventa  
Internacional.

III. Caracteres internacionales.

## CAPITULO II

### I. CARACTERES GENERALES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.

Para encuadrar al Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías como rama del Derecho Mercantil, es necesario hacer la distinción entre la compraventa Civil y la Compraventa Mercantil.

Del estudio de los códigos Civil y Mercantil se desprende, del primero, una amplia regulación del Contrato de Compraventa civil, no así del mercantil, ya que se encuentran pocas disposiciones al respecto de la compraventa por lo que será necesario acudir al Código Civil para cubrir todos los aspectos de este contrato.

Así en el art. 2248 del Código Civil define al Contrato diciendo que existirá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa y el otro se obliga a pagar un precio por ella, aunque este no haya sido pagado ni aquel entregado, es decir basta que exista un acuerdo de voluntades entre el comprador y el vendedor, sobre el objeto que se transmite y el precio que se paga por esa transmisión para que exista ya una compraventa.<sup>(19)</sup>

(19) Vázquez del Mercado Oscar "Contratos Mercantiles" México, Ed. Porrúa, 1987 Pp. 145-150

La compraventa también puede comprender la transmisión de un derecho (Como el derecho que tiene el inventor sobre la exclusividad a la explotación del invento.)

Los efectos del Negocio pueden ser reales u obligatorios los efectos reales se dan en el caso que el comprador adquiere la propiedad de la cosa vendida en el momento en que el contrato se concluye. (La posibilidad de adquisición de la propiedad se da solo en tanto que la cosa sea determinada individualmente ya que no se trata de un contrato real).

Los efectos obligatorios se dan cuando perfeccionado el contrato no se ha transferido la propiedad y el vendedor se obliga a hacerla en un momento posterior, existiendo el consentimiento del vendedor de transmitir la propiedad (Elemento esencial de este contrato).<sup>(20)</sup>

Sin embargo, este contrato es de naturaleza consensual Oneroso y Bilateral ya que produce sus efectos en virtud del simple acuerdo de las partes sobre la cosa y el precio. Así el artículo 2249 del código civil para el D.F. dispone que, por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se ha convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho. Sin embargo, dispone el artículo 374 del Código de Comercio cuando el

(20) Rodríguez y Rodríguez Joaquín "Derecho Mercantil" México, Ed. Porrúa Tono II, 1968, Ep. 2

objeto del contrato sean mercancías que no hayan sido vistas por el comprador ni puedan clasificarse por calidad determinada y conocida en el comercio, el contrato no se tendrá por perfeccionado mientras el comprador no las examine y acepte.

Es bilateral por definición, puesto que las partes, cada una, debe cumplir una prestación, de tal manera que si no la cumple, la otra no tiene obligación correlativa.

Así, el artículo 2286 del Código Civil, establece que el vendedor no está obligado a entregar la cosa vendida si el comprador no le ha pagado el precio; y el artículo 2300 del mismo ordenamiento legal establece la facultad de rescindir el contrato cuando existe la falta de pago del precio. Y por su parte, el artículo 380 del código de comercio, respecto de la Compraventa Mercantil, establece que el Comprador deberá pagar el precio de la mercancía en los términos y plazos convenidos y el artículo 376 del mismo código señala que el contratante que cumple, tiene derecho de exigir del que no cumpliere la rescisión ó cumplimiento del contrato independientemente de la indemnización por daños y perjuicios.

La onerosidad está determinada por la bilarteridad en tanto que se dan provechos y gravámenes recíprocos, el vendedor tiene la obligación de entregar un bien, y el comprador la obligación de pagar un precio según lo pactado de acuerdo al artículo 372 del código de comercio.



Como en todo contrato, en la Compraventa participan dos tipos de elementos: esenciales y de validez. Los Esenciales son aquellos sin los cuales el contrato no puede existir, se forman por el consentimiento, es decir por el acuerdo de voluntades para transferir un bien mediante el pago de un precio, y por el objeto que pueda ser materia del contrato, que en este caso es la transmisión de un derecho de propiedad.

El objeto del contrato no debe confundirse con el de las obligaciones de transmitir a que da origen pues en las mismas, las prestaciones de dar, son los objetos directos como formas de conducta las que a su vez recaen sobre cosas que constituyen los objetos indirectos, respectivamente, en la enajenación que hace el vendedor y en el pago que ejecuta el comprador.

Así pues, un contrato de Compraventa no puede ser existente cuando la cosa no existe ó cuando no haya precio. La cosa y el precio por lo tanto, constituyen los objetos indirectos de la Compraventa.

A su vez, la cosa objeto del contrato de Compraventa debe ser posible físicamente, es decir, debe existir en la naturaleza ó ser susceptible de existir cuando se tratè de cosas futuras. Y el precio debe cumplir con las características siguientes: ser fijado en dinero; ser determinado o determinable y justo.

Los elementos de validez, que deben presentarse en todos los contratos son cuatro: que exista la capacidad jurídica de las personas para contratar; la forma; que no existan vicios en el consentimiento que otorgan los contratantes y por último que se realice un fin lícito.

Consecuentemente no será válida la compraventa si no se reúnen los requisitos de validez. Sin embargo siendo la compraventa un contrato consensual, es decir que no requiere de formalidades y se perfecciona por el simple consentimiento, la forma solo es exigible para preservar la seguridad jurídica de los contratantes y evitar que los derechos y obligaciones se desvanezcan en un simple acuerdo verbal.

Como ejemplo de lo que se ha dicho, señalaremos que en las compraventas de bienes inmuebles se requiere que se celebre ante Notario Público cuando el precio de la operación sea mayor de 500 pesos, en caso contrario podrán celebrarse en documento privado ante dos testigos ratificando las firmas del contrato ante Juez Mixto de Paz el Registro Público de la Propiedad. En las compraventas internacionales son igualmente existentes y válidos los contratos que se celebran por teléfono, fax, telex, correspondencia otro medio de comunicación hasta alcanzar la forma de un contrato.

## II CARACTERES MERCANTILES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.

Lo antes mencionado, no es suficiente para precisar el concepto de la Compraventa Mercantil que posee elementos que la distinguen de la civil.

Estas diferencias las podemos encontrar en lo establecido en las cuatro primeras fracciones del artículo 75 del Código de Comercio que hace referencia a los Actos considerados como Mercantiles.

Así, se puede decir que las compraventas adquieren el carácter Mercantil cuando se realizan:

- A) Con ánimo de lucro.
- B) Sobre cosas Mercantiles.
- C) Entre comerciantes.

A) Por lo que se refiere al primer punto, es decir cuando se realiza con ánimo de lucro, elemento subjetivo o como lo clasifica Joaquín Rodríguez y Rodríguez<sup>(21)</sup>: Compraventa Mercantil por destino que consta de 2 elementos

1) Elemento subjetivo o ánimo de Lucro o elemento subjetivo.

(21) Idem. Pp. 4

- 2) Elemento objetivo, anteriormente existía una clasificación de los objetos diciendo que solo los bienes muebles podían ser objetos de compraventa mercantil, lo cual no se estipuló así en el Código Italiano ni el Mexicano, ampliando a los bienes tanto muebles como inmuebles la compraventa mercantil por lo que el elemento objetivo recae en función del destino de la cosa, es decir, es el destino de la compraventa lo que la calificará de mercantil, por lo tanto, podrán ser objeto de las compraventas Mercantiles los bienes muebles, inmuebles, mercancías por lo que el objeto no es fundamental para determinar la mercantilidad de la compraventa.

El mismo tratadista, dentro de su caracterización de las Compraventas Mercantiles, hace mención a un elemento neutro para determinar la Mercantilidad de la compraventa utilizando como ejemplo el Código Español, el cual hace mención a la reelaboración del producto como una característica más de las Compraventas Mercantiles. En el Código de Comercio Mexicano, esta característica no es definitiva para determinar el carácter mercantil de una compraventa ya que la reelaboración no suprime el carácter, típico de la intermediación en el cambio.

- B) En lo referente a este punto es decir, cuando se realiza sobre cosas mercantiles se dice que estamos en presencia de una compraventa Mercantil Objetiva.

Según lo dispuesto por el artículo 371 del Código de Comercio existen compraventas Mercantiles por disposición del mismo código.

En este grupo se encuentran las Compraventas Mercantiles en razón del objeto, esto es las que se realizan sobre cosas mercantiles. Abarcando tanto incorporales: Marcas, nombres comerciales, como corporales, títulos valores, mercancías (objetos de nuestro estudio) Buques Comerciales etc.

C) Por último cuando la compraventa se realiza entre comerciantes, estamos en presencia de una compraventa Mercantil Subjetiva.

Dichas compraventas son las que se realizan entre comerciantes, cuando no sean esencialmente civiles, será mercantil la compraventa si una o ambas partes son comerciantes salvo que el comerciante realice una compra esencialmente civil o que los comerciantes realicen un contrato extraño al comercio (sin el ánimo de lucrar o tráficar).

Aclarando la clasificación de Mercantil de la compraventa, Joaquín Rodríguez y Rodríguez<sup>(22)</sup> menciona que: "La Compraventa es un contrato formado por 2 prestaciones inseparables, la del

(22) Idea. Pp. 12

comprador que da dinero y la del vendedor de la cosa, cada una de estas prestaciones puede ser mercantil por el destino del objeto por el objeto mismo o por el sujeto. En suma podemos decir que el contrato de Compraventa Civil implica un acto de consumo y el contrato de Compraventa Mercantil se realiza con ánimo de lucro.

En suma, podemos decir que existen tres formas para determinar cuando un contrato de compraventa es Mercantil.

La primera, por su Naturaleza o destino pues es aquella que se realiza con un propósito de especulación comercial con ánimo de lucro sin considerar los sujetos que la realicen o el objeto sobre el que recaiga.

La segunda, de acuerdo al Sujeto o Subjetiva en la cual se atiende al sujeto para determinar el carácter de Mercantil del Contrato ya que si una de las 2 partes es comerciante es decir que la realiza en su carácter de comerciante (porque si realiza para su uso personal no se le tiene como comerciante) entonces la compraventa será también Mercantil.

La tercera, considerando al objeto o Objetiva. Tendrá el carácter de Compraventa Mercantil en función de los bienes considerados como cosas que el Código de Comercio reputa con carácter de cosas mercantiles buques acciones títulos de cuenta. No importa si no hay especulación ni los sujetos son comerciantes, estás Compraventas serán mercantiles (aunque como se verá

posteriormente estas quedan excibidas en la regulación de la convención de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en donde solo estas últimas (bienes muebles) son reglados por dicha convención).

Por otra parte y para mayor abundamiento podría decirse que el carácter Mercantil de los contratos se resuelve en función del derecho interno; o en función de principios que se establezcan en convenciones leyes o reglas de carácter internacional, que se formulen para aplicarse a determinadas instituciones jurídicas. En función de nuestro derecho interno como ya se dijo anteriormente son mercantiles los contratos que nuestra legislación Comercial (Código de Comercio y otras leyes reputan como actos o contratos de comercio, por ejemplo para actos de comercio el artículo 75 fracciones I, II, III, XXI del Código de Comercio y para contratos mercantiles los artículos 358, 371, 576 del Ordenamiento antes mencionado y 317 y siguientes de la Ley General Títulos y Operaciones de Crédito. En contraposición a dicha categoría, existen los contratos civiles que están regulados por los códigos Civiles de los Estados de la República, y no por la legislación mercantil que es federal según lo dispone el artículo 73 fracción X de la Constitución.

Ahora bien, que el derecho mexicano considere a un contrato como civil o mercantil, es indiferente desde el punto de vista del derecho internacional ya que ambos pueden quedar regulados por convenciones internacionales a cuyo objeto es irrelevante esa

distinción; es decir, la facultad del gobierno federal para celebrar convenios internacionales e independiente de que la materia corresponda a las leyes locales o a las federales.

La Nota de Mercantilidad de los contratos desde el punto de vista de ordenamientos y de textos externos es más amplia y general, todos los que se relacionen con el tráfico comercial entre súbditos o empresas de países diferentes o respecto a mercancías que se desplacen de un país a otro, serán mercantiles ya sea que directa o indirectamente se refieran a las transacciones mismas (compraventas, permutas) a su contenido (responsabilidad de las partes, validez de los contratos) o bien, que se ofrezcan reglas para su evaluación, para su pago (títulos valor internacional) para la solución de conflictos (conciliación y arbitraje internacionales).

### III CARACTERES INTERNACIONALES.

Que sean internacionales los contratos mercantiles significa que las partes o sus establecimientos esten situados en países diferentes o que las mercancías se transporten de un país o otro. Este carácter plantea el problema del derecho que será aplicable, que puede ser uno del de las partes que intervengan o el de un tercer país, en función de lo que se haya estipulado en el contrato o lo que dispongan las reglas de conflictos de leyes aplicables al caso, según disposiciones de las leyes nacionales, por ejemplo entre nosotros, los artículos 12, 13, 14 y 15 del



código Civil y 253 y 254 de la Ley General de Títulos y operaciones de Crédito o de ordenamientos internacionales como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercadería en la que como se verá posteriormente, el artículo 1 en su primer párrafo del inciso b) al fijar su ámbito de aplicación, remite a "las normas de derecho internacional privado que preveen la aplicación de la ley de un Estado Contratante (es decir de un país que haya ratificado la Convención) a los contratos de Compraventa de Mercaderías entre partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes (países) diferentes."<sup>(23)</sup>

23 Pérez Nieto Castro Leonel, "Derecho Internacional Privado" México, Ed. Harla., 1989 Pp. 295

El comercio en México deja de efectuarse dentro de las fronteras de su país y se realiza con naciones distintas incrementándose considerablemente. Por otra parte, la disciplina jurídica que regula este fenómeno, o sea el derecho mercantil, desde su nacimiento, tiene una vocación internacional, que permite que regule los contratos de tal naturaleza, y además, que la regulación tienda a ser uniforme por la similitud de los problemas y de los intereses en juego. De ahí que las normas y los principios de esa rama del derecho en las legislaciones nacionales, sean similares independientemente de que pertenezcan a familias jurídicas distintas (derechos romanistas o del "Common Law"), o a países de diferente organización económica (capitalistas o socialistas), de ahí también que se busque la unificación de las leyes internas a base de convenciones internacionales o bien la armonización del derecho comercial por leyes modelo, reglas, acuerdos de aplicación internacional entre comerciantes de ciertas ramas o actividades; todo ello con la finalidad de proteger y de estimular el comercio internacional, sometiendo su reglamentación, su interpretación y la solución de los conflictos que surjan a criterios y a disposiciones legales unitarias.

Así, subsecuentemente pasaremos al estudio de esta tendencia unificadora de la rama del comercio internacional, el cual se ve cristalizado con la ratificación por México de la Convención sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.

### CAPITULO TERCERO

#### ANTECEDENTES Y RATIFICACION POR MEXICO DE LA CONVENCION SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.

- I. La idea de unificación del Derecho Comercial Internacional. Y los Incoterms.
- II. Antecedentes de la convención de Viena de 1980 sobre la compraventa Internacional de Mercaderías.
- III. Movimientos legislativos americanos con miras a crear un Derecho Internacional de Compraventa de Mercaderías.
- IV. La Convención Internacional como Norma de Ley Aplicable en México.
- V. Aplicación y ratificación de la convención de Viena de 1980, por el Edo. Mexicano e iniciación de su vigencia.

## I IDEA DE UNIFICACION DEL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL

El Derecho Mercantil nace en la Edad Media con un sistema clasista y consuetudinario (para los mercaderes) y en función de los usos del comercio y de los comerciantes.<sup>(24)</sup> Se desprenden del Derecho Romano canónico, sistemas rígidos, limitados en cuanto a los negocios e instituciones reglamentados y formalistas en exceso y va creando, además, un ordenamiento uniforme por ser idénticas sus fuentes y tender a regular prácticas iguales de carácter y naturaleza internacional.<sup>(25)</sup>

La nueva ciencia que nace, se desarrolla en el seno de corporaciones y gremios de comerciantes extendiéndose a través de mercados y célebres ferias (Brujas, Lyon, etc.), y acentúa su independencia del derecho civil, cuando se inicia su codificación en estatutos gremiales, ordenanzas urbanas, como las españolas de Sevilla 1564, Bilbao 1560, (que repercutió en México según ya se explicó) en las ordenanzas francesas del Comercio (1673) que constituyen los antecedentes próximos de la codificación Comercial Napoleónica.

(24) Barrera Graf J., "La reglamentación uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías", Ed. UNAM, 1965, pp. 54

(25) *Idea*. Pp. 60

El derecho Mercantil tiende a expandirse cuando nace en las ciudades y dentro de los gremios de mercaderes. Así comienzan a regular instituciones comerciales que son comunes a varios países europeos como: Francia, España, Italia, Alemania, países escandinavos y Rusia lo cual llevó a que se crearan jurisdicciones especiales como la célebre Court of Admiralty que existió hasta el siglo XVII.

Sucede igual en los países de tradición hispánica de este continente, ya que en esa época fueron creados los consulados de México, Lima, Guatemala, Caracas, Buenos Aires, Guadalajara, Veracruz, Santiago de Chile, que eran organizaciones de comerciantes (se les denominaba Universidad de Mercaderes) para las que se dictaban reglas y ordenanzas que merecían la aprobación real, <sup>(26)</sup> Según ya se explicó en el primer capítulo del presente trabajo.

La primera esición de derecho mercantil internacional se planteó entre los países de tradición romanista y los del Common Law, ya que los primeros se agrupan en torno al derecho francés Código de Napoleón de 1807 y Código de Comercio Alemán 1900 y del sistema franco-italiano debido a sus notables méritos y en ocasiones por motivos de conquista fue encontrando aceptación en países Europeos y del Continente Americano como México (1854

(26) Muro Orzón Antonio, "Lecciones de Historia del Derecho Hispano Indiano", México. Ed. Porrúa, 1989  
Pp. 266

en donde sirvió de base para la elaboración del Código Lares), Argentina, Brasil y Chile.

Encontrándonos entonces en el auge legislativo y el movimiento de la codificación se crea un fenómeno ambivalente para el Derecho Comercial Internacional ya que se da la tendencia de la legislación interna y la dispersión del Derecho Mercantil Internacional y uniforme.

Aunque como los menciona Barrera Graf este fenómeno más de dispersión es de diferenciación entre una tendencia legislativa que se da en el interior y la que se da en el Derecho Internacional, significando un retorno al movimiento cosmopolita y universal del Derecho Internacional, tendencia que subsiste y perdura hasta nuestros días.<sup>(27)</sup>

Así Schmitthoff jurista docto en problemas concernientes a esta nueva disciplina indica tres notas que distinguen al Derecho Comercial Internacional del Derecho Comercial Interno,<sup>(28)</sup> diciendo que, en primer lugar el Derecho Comercial Internacional se basa en la existencia de estados nacionales y supone el reconocimiento por ellos de convenciones y de los usos mercantiles internacionales; en segundo lugar y en cuanto no deriva propiamente de una legislación internacional, esta nueva rama del

(27) Barrera Graf Jorge, "Tratado de Derecho Mercantil, México", Ed. UNAM, 1983, Pp. 47

derecho se funda en la autonomía de la voluntad, principio que con limitaciones o sin ellas es aceptado por todas las naciones del mundo. Por último los modernos textos y catálogos elaborados por organismos internacionales tales como el Comité Maritime Internationale (CMI), la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la Comunidad Económica Europea (CEE).

En cuanto al movimiento codificador y reglamentación internacional de diversas materias comerciales, se dan cuatro manifestaciones diferentes pero alentadas por la finalidad de unificación y solución de conflictos de leyes:

a) La primera consiste en un movimiento legislativo que siguiendo los modelos del derecho continental, prepara proyectos, textos y convenciones a base de normas abstractas, generales, breves y concisas ejemplo: en el tema que analizamos las convenciones de la Haya de 1980 o sea la Ley Uniforme sobre Formación de los contratos para la Venta Internacional de Mercaderías y la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías. <sup>(29)</sup>

(28) Ibidem

(29) Barrera Graf Jorge "La reglamentación Uniforme de las Compra Ventas Internacionales de Mercaderías", Op. Cit. Ep. 27

A su vez esta primera manifestación del movimiento de codificación puede referirse a una tendencia amplia que abarca a casi todos los países del mundo o aspirar solo a unificar leyes y normas, respecto a ciertos países vecinos geográficamente de cultura uniforme y fuertes lazos económicos (el caso de la CEE).

b) La segunda tendencia estriba en la formulación de contratos tipo que se elaboran por agrupaciones y asociaciones de comerciantes bajo la guía de juristas, a base del planteamiento de situaciones prácticas concretas; ejemplos: de estos contratos estándar que se dieron en el pasado, por ejemplo los de London Corn Trade Association (1877), las General Conditions elaboradas por la Comunidad Económica Europea y de los que se hablará posteriormente y el futuro acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.<sup>(30)</sup>

c) La tercera manifestación, se caracteriza por la adopción e implantación de reglas, nomenclatura y terminología uniforme concernientes con el comercio internacional. Tiende a aclarar y precisar los términos y el alcance de ellos para evitar conflictos derivados de interpretaciones basadas en diversas prácticas comerciales. Las más conocidas de estas reglas son las llamadas INCOTERMS (Reglas Internacionales para la Interpretación de Términos Comerciales) de la Cámara de Comercio Internacional.

(30) Idem Pp. 63\*



Por lo que a los incoterms se refiere, estos se formaron en 1936 y fueron substituidos por los de 53. Se revisaron y modificaron en diversos aspectos, se formularon por un Comité de Términos Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional precedida por Lagergren eminente juez Sueco, con la finalidad de establecer una serie de reglas internacionales de carácter facultativo, para la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de venta con el extranjero.(31)

(31) Cámara de Comercio Internacional, "Introducción a los Incoterms". Paris, 1981.

Contienen reglas sobre 14 términos comerciales a saber:

1. Ex works (en fábrica, factoría, en plantación, en almacén, al usine),
2. FOR o FOT - Free on rail ó Free on Truck (franco vagón, indicando punto de partida convenido, franco wagon)
3. FAS - Free along side (libre al costado del buque indicando puerto de embarque convenido, franco le long do naviere),
4. FOB Free on Board Named port of shipment (libre a bordo puerto de embarque convenido, franco bord por a embarquement convenu),
5. C & F Cost and Freight, named port of destination (costo y fletes, indicando puerto de destino convenido, cout et fret.)
6. CIF Cost Insurance Freight, named port of destination (Costo Seguro Flete, indicando puerto de destino convenido, Car Cout, assurance, fret) que contiene un apéndice sobre las condiciones de seguro y otro sobre las cláusulas del instrumento de cargo.

7. Ex ship, named port of destination (sobre el buque nombrando el puerto de destino).
8. Ex Quay duty paid, named port, (sobre el muelle impuesto pagado indicando puerto convenido - A Quai, dedovane)
9. DAF Delivered at Frontier, Named Place of delivery frontier, (entrega en frontera, lugar de entrega convenido en la fontera)
10. DDP Delivered Duty Paid (Entregado libre de Derechos indicando lugar de destino convenido en el pais de importación)
11. FOB Airport free on Board Named airport departure (Libre a bordo, aeropuerto de partida convenido),
12. FRC Free carrier (Libre transportista punto. convenido),
13. OCP Flete porte pagado hasta indicando punto de destino convenido,

14. CIFP Cost Insurance Freight Payment named destiny  
(Flete porte y Seguro pagados hasta punto de  
destino convenido).

- d) Por último, la cuarta forma se refiere a la regulación de normas y principios tendientes a evitar y resolver conflictos, formulada en proyectos y convenciones de leyes internacionales del cual se podría hacer un trabajo muy extenso y nos alejaría de la materia que abordamos.

Siendo evidente la necesidad de unificar criterios respecto a la forma de celebrar el intercambio comercial de mercaderías, comenzaron los intentos para elaborar una regulación uniforme a partir de 1926 de ahí que el inciso siguiente mencionará de forma breve la forma en que fue evolucionando esta idea de unificar la regulación sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.

II ANTECEDENTES DE LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS El movimiento legislativo hacia la regulación de las Compraventas internacionales de mercaderías, se inicia en 1926 bajo la ayuda del Instituto de Derecho Internacional (IDI) en su reunión celebrada en Viena. La importancia y las dificultades de tal regulación hicieron que el Instituto se dirigiera al gobierno holandés pidiéndole que el tema relativo a los conflictos de leyes en materia de Compraventas Internacionales se insertara en el orden del día de la siguiente sesión de la Conferencia Permanente de Derecho Internacional Privado. En 1928 se inicia en la Haya la discusión de dichos temas con el estudio del material ofrecido por el IDI y se designa una Comisión especial precedida por Julliot de la Morandiere para proponer soluciones a la siguiente sesión de dicha conferencia. (32)

Paralelamente a partir de 1930, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, de Roma (UNIDROIT)<sup>(33)</sup> interviene en el estudio de estos problemas. A partir de este último año un comité de trabajo designado por UNIDROIT, preparó el primer anteproyecto de una ley uniforme sobre ventas internacionales de mercaderías, el cual, con observaciones de diversos gobiernos recibidas por el Instituto a través de la Liga

(32) De Castro y Bravo, "La Séptima Sesión de la Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado". El proyecto de convención sobre la ley aplicable a las ventas de Caracter Internacional de objetos muebles corporales. En revista Española de Derecho Internacional, 1952, Vol. 5 Núm. 3 Pp. 73.

(33) El UNIDROIT es una unión de estados que se formó en 1926 bajo la ayuda de la sociedad de las Naciones para estudiar los medios de armonizar y coordinar los Derechos privados entre los Estados y grupos de Estados.

de las Naciones, sirvió para la elaboración, de la llamada Deuxieme Redaction de 1939 del proyecto, cuya discusión se vió interrumpida por el inicio de la Segunda Guerra Mundial.

El proyecto de 1939 fue de nuevo examinado por el Instituto de Roma, en Octubre de 1950 y habiéndose tenido conocimiento que el gobierno holandés había invitado a la VII Conferencia de Derecho Internacional Privado en la Haya para el mes de Octubre de 1951, a efecto de examinar, entre otras cosas, un proyecto de convención para la regulación de conflictos de leyes en materia de contratos de venta, aprovechó la oportunidad de proponer que dicho gobierno convocara a una segunda conferencia que se reuniría a continuación de la primera y cuya misión fuera la de examinar el proyecto de una Ley Uniforme sobre Ventas Internacionales preparado por el Instituto. El gobierno holandés aceptó y envió la invitación que fue aceptada por 20 países cuyos representantes se reunieron en la Haya del 1ro. al 10 de Noviembre de 1951.

El proyecto del Instituto fue aprobado por la Conferencia como base de futuros trabajos en el seno de la primera convención precedida por Morandiere quién como decimos antes, desde la Sexta Conferencia de La Haya de 1928, había sido encargado de preparar un texto que se discutiera en la Séptima Conferencia; y se designó una Comisión de Trabajo<sup>(34)</sup> que revisó el proyecto y ter-

(34) Fareznieto Castro Leonel Op. Cit. Pp. 301

minó el nuevo de 1957 al que a su vez fue entregado al gobierno holandés con el encargo de enviarlos a los gobiernos para su exámen y comentario, conforme a la resolución tomada por la VII Conferencia en su primera sesión. (35)

La VII Conferencia según afirma Jorge Barrera Graf<sup>(36)</sup> aprobó un segundo proyecto sobre la formación de los contratos internacionales de venta, que también fue sometido a la consideración de los países por el gobierno holandés.

En materia de contratos 1934, se inician ya los estudios en cuanto al Proyecto de Ley Uniforme sobre la formación de los contratos de venta Internacional de objetos muebles corporales por el Instituto de Roma.<sup>(37)</sup> En 1936 un comité de estudio nombrado por el Consejo de Dirección del Instituto sometió a éste un proyecto de ley uniforme sobre la formación de los contratos internacionales por correspondencia, en virtud de divergencias jurídicas existentes en las concepciones nacionales en cuanto a la formación de los contratos, se vió que era muy difícil el proponer una reglamentación satisfactoria que comprendiera toda clase de contratos. No existían grandes posibilidades de llegar a

(35) De Castro y Bravo Cp.Clt. Pp.

(36) Barrera Graf J., "Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías. México", Ed. UNAM, 1965, Pp. 38"

(37) *Ibidem.*

una convención internacional general basada en dicho proyecto por lo que el Instituto no realizó mucho esfuerzo en ese sentido. Sin embargo, la Conferencia Diplomática de 1951 y la decisión de la comisión especial antes mencionada, llevó al Instituto a realizar una nueva tentativa. El Consejo de Dirección nombró en 1956 un nuevo comité de estudios encargado de elaborar un proyecto de ley uniforme sobre la conclusión y la validez de los contratos que es el que se propuso y se aprobó en la VII Conferencia.

Durante los años siguientes se recibieron comentarios de diversos gobiernos respecto a ambos textos. Algunos se reservan sobre la unificación; otros sometían propuestas de modificación, por ejemplo en lo relativo al reconocimiento del principio de la autonomía de la voluntad "enfaticando el carácter no coercitivo de las estipulaciones de la ley Uniforme",<sup>(38)</sup> otra proposición apoyaba la existencia de dos textos y otros proponían la fusión de ambos en un solo proyecto, por todo ello se citó a la Segunda Sesión de la Conferencia Diplomática para la unificación del Derecho sobre las compraventas internacionales.

(38) Cuando un Estado parte de éstas convenciones ratifica o se adhiera a la convención de 1980, debe denunciar las primeras. Ver art. 99 Párrafo 3 a 6 de la convención de 1980



Habiendo un amplio consenso en cuanto a los propósitos y contenidos de ambos proyectos, el gobierno holandés nuevamente convocó a una conferencia, que se reunió el año de 1964, con el objeto de aprobarlos como leyes uniformes. Asistieron representantes de 28 estados y observadores de 4 más y de seis organismos internacionales. De ahí que el resultado de la conferencia fuera la aprobación de las 2 convenciones antes mencionadas, es decir, la de la Ley Uniforme sobre la Formación de los Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías (LUFC) y la de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, firmadas ambas el 1ro. de Julio de 1964. Entraron en vigor en 1972 entre los nueve estados que les ratificaron. Estas convenciones siguen en vigor entre los países que no los han denunciado y sirven además como antecedentes para interpretar la convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.

Cuatro años después, en 1976, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUMDI), decidió pedir a los estados miembros de la ONU que opinaran sobre las convenciones aprobadas en la Haya y expresaran su intención de ratificarlas o no.

Como respuesta a las observaciones recibidas, la CNUDI, decidió establecer un grupo de trabajo, que dirigió el Jurista Mexicano Jorge Barrera Graf, para que elaborara un proyecto de ley que teniendo en consideración la diferencia de grados de

desarrollo entre los países miembros pudiera obtener una aceptación más amplia.

El grupo de trabajo elaboró dos nuevos documentos, surgidos de la revisión de los textos aprobados en la Haya y luego decidió fundirlos en un solo proyecto, que fue presentado a la Asamblea de las Naciones Unidas el 16 de Diciembre de 1978. La Asamblea decidió convocar a una conferencia diplomática para que discutiera el proyecto. Esta tuvo lugar en Viena, del 10 de Marzo al 11 de Abril de 1980. Concurrieron representantes de 62 Estados y de 8 organismos internacionales. El proyecto, revisado por 2 comisiones fue discutido artículo por artículo, y finalmente, aprobado por unanimidad el 11 de Abril de 1980, con versiones oficiales en Arabe, Chino, Español, Francés, Inglés y Ruso.

Esta tendencia unificadora del Derecho Mercantil en concreto del Derecho Comercial Internacional, también se propagó en América, en donde, de igual forma se trataron de elaborar normas uniformes internacionales que simplificaran el comercio internacional. Dichos proyectos serán analizados en el inciso siguiente.

III MOVIMIENTOS LEGISLATIVOS AMERICANOS CON MIRAS A CREAR UN  
DERECHO DE COMPRA VENTA DE MERCADERIAS

La Cuarta conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP-IV) fue convocada mediante la resolución AG/RES.771 (XV-0/85), aprobada por la Asamblea General de la Organización de los Estados Americanos en 1985, durante su décimo quinto período ordinario de sesiones. En esa misma resolución, se encomendó al Consejo Permanente de la OEA la elaboración de un proyecto de temario para la Conferencia a fin de someterlo posteriormente a consideración de los Estados miembros. En Cumplimiento del mencionado encargo, el Consejo Permanente aprobó por resolución CP/RES.483 (717/87), de 23 de Octubre de 1987, el proyecto de temario de la CIDIP-IV incluyendo los temas siguientes:

1. Secuestro y restitución de menores,
2. Transporte terrestre,
3. Contratación Internacional y
4. Obligaciones alimentarias.

Dicho temario fué sometido a la consideración de los Estados miembros de la OEA y posteriormente aprobado.

En el caso específico del tema de la contratación internacional, dicho tema fue puesto por primera vez sobre la mesa de las discusiones durante la celebración de la CIDIP-II en 1979 sin embargo, en aquel entonces se llegó al acuerdo que el tema excedía en mucho los alcances de aquella Conferencia. Durante la celebración de la CIDIP-III y en reconocimiento a la importancia del tema de la contratación internacional y de algunos criterios generales orientadores en la materia, como por ejemplo la autonomía de la voluntad de las partes y la prórroga de la jurisdicción, en aquel entonces, mediante resolución VI (84), se solicitó su inclusión en el temario de la CIDIP-IV.

Tomando en cuenta las recomendaciones contenidas en la resolución antes citada, como en la resolución del Consejo Permanente mediante la cual se aprobó el proyecto de temario para la CIDIP-IV, se acordó establecer un grupo adecuado para que señalase el marco jurídico dentro del cual debía considerarse el tema de la contratación internacional. Este grupo decidió que los documentos relacionados a dicho tema debían referirse a la contratación comercial internacional y más específicamente, a la compraventa internacional. El grupo de trabajo sugirió a la Secretaría General se trataran los siguientes aspectos: el problema de la Ley aplicable, la cuestión relativa a la autonomía de la voluntad de las partes y el tema de la jurisdicción.

De acuerdo a lo anterior la Secretaria General de la OEA preparó un primer documento sobre contratación internacional incluyendo los puntos sugeridos por el grupo antes mencionado, documento que fue circulado entre los Estados Partes. Además del documento antes mencionado, la Secretaría General de la OEA encargó al profesor argentino Antonio Boggiano la preparación de un estudio sobre los contratos internacionales a fin de ilustrar a las diferentes delegaciones que debían concurrir a la CIDIP-IV.

En sus conclusiones, el citado especialista sugirió que durante la CIDIP-IV se adoptase una resolución conforme a la cual se sugiriese a los países participantes en dicha conferencia se adhieran a la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, firmada en Viena en 1980. Asimismo, el profesor Boggiano sugirió que también se recomendara la adhesión a la Convención de La Haya del 22 de Diciembre de 1986 sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compra venta Internacional de Mercaderías. Como tercera conclusión el especialista argentino recomendó que se examinaran diversos artículos propuestos por él sobre la jurisdicción Internacional y que se resolviera incluirlos en la agenda de próximos trabajos futuros. Finalmente, el profesor argentino recomendó que la CIDIP-IV a su vez recomendara a la OEA que a través de sus órganos competentes, estudiase las cuestiones relativas a la Jurisdicción Internacional y a la Ley Aplicable a los contratos internacionales sobre la base, en este último

tema, de la Convención sobre Ley Aplicable a las obligaciones contractuales, de Roma de 1980.

Tomando en cuenta las resoluciones, recomendaciones y documentos antes citados, la Delegación Mexicana inició sus trabajos para la CIDIP IV. Que son los siguientes:

A) PROYECTO DE CONVENCION PRESENTADO POR LA DELEGACION MEXICANA.

La delegación mexicana, concluyó que, en virtud de que México había propuesto durante la CIDIP-III la consideración del tema de la contratación internacional y éste había sido aceptado y propuesto a su vez por la Secretaría General de la OEA como un tema a tratarse durante la CIDIP-IV, debía retomar el tema originalmente propuesto. Para tal efecto designó como relator al Dr. Leonel López Nieto Castro para que elaborara una ponencia y un anteproyecto de Convención en materia de contratación internacional, con base en los principios convencionales modernos tanto internacionales como interamericanos, tomando especialmente en cuenta la Convención sobre Obligaciones Contractuales de Roma de 1980. Los trabajos de la Comisión preparatoria de instrucciones a la delegación mexicana que asistiría a la CIDIP-IV, se iniciaron a finales del mes de Abril de 1989 y duraron prácticamente dos meses. Durante esas sesiones el ponente del tema presentó un anteproyecto con 19 artículos dispositivos, mismo que fue discutido y observado ampliamente

por los demás integrantes de la delegación para quedar finalmente como proyecto de la Delegación.

B PROYECTO CONJUNTO DE CONVENCION PRESENTADO POR LAS DELEGACIONES DE MEXICO Y URUGUAY.

Desde el inicio de los trabajos de la Comisión Segunda encargada de la discusión del tema de la contratación internacional, fue evidente que la gran mayoría de las delegaciones se oponían a redactar un Proyecto de Convención que fuese aprobado por la Conferencia, aduciendo básicamente dos argumentos: que el tiempo durante el cual debía discutirse y aprobarse un proyecto semejante era demasiado corto para un tema de la magnitud de la contratación internacional y segundo, otro sector de las delegaciones desde el inicio, manifestaron su franca oposición a aprobar una convención sobre contratación internacional ya sea porque se oponían al concepto de la autonomía de la voluntad o bien, porque aducían falta de preparación para abordar un tema semejante.

Ante esta situación la Delegación Mexicana presentó al proyecto citado en el apartado anterior y por su parte la Delegación Uruguaya presentó algunos puntos que constituirán su propio proyecto. Dadas las circunstancias, los representantes de ambas delegaciones llegaron al acuerdo de que era necesario preparar un proyecto conjunto.

No obstante haberse discutido ampliamente el proyecto conjunto presentado por las delegaciones de México y del Uruguay y que se menciona en este punto, la reticencia del resto de las delegaciones asistentes a la CIDIP-IV fue lo suficientemente fuerte como para no aprobarlo pero sin embargo, se logró que se aprobaran bases generales sobre el tema con objeto de que, posteriormente, fueran discutidas por un grupo de expertos y de ellas se elaborase un proyecto de Convención para ser sometido a la próxima CIDIP.

Como puede apreciarse en este resumen, el tema de la contratación internacional fue retomando en el nivel de las obligaciones convencionales y no obstante su actualidad e importancia, debió ser nuevamente propuesto por las razones apuntadas. Se avanzó, sin embargo, en la definición de los principios que servirán de base para discusiones futuras sobre el tema.

En los principios o bases aprobados por la CIDIP-IV se recogen las propuestas que la doctrina contemporánea ha formulado así como los avances habidos en los movimientos convencionales europeos a partir de esta década.

Dentro de este marco de convenciones internacionales en donde se pretende legislar a nivel internacional sobre la compraventa internacional de mercaderías se deja ver la inclinación del Estado Mexicano en favor de esta idea



unificadora, participando en la elaboración de textos de Convenciones Internacionales, por lo que estudiaremos los requerimientos necesarios para que una convención Internacional se integre dentro del marco de derecho positivo mexicano.

#### IV LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL COMO NORMA DE LEY APLICABLE EN MEXICO.

La práctica de Derecho Internacional brinda una variada nomenclatura para la denominación de los acuerdos internacionales, Así, encontramos diversas denominaciones para el mismo acto jurídico: tratado, convención, convenio, acuerdo, pacto, carta, declaración. Al margen del nombre, los acuerdos serán obligatorios y considerados como tratados.

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, de 1964 <sup>(39)</sup> señala en el artículo 2 que "Se entiende por tratado (convención) un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular".

Hay que advertir que esta definición se elaboró para efectos de la convención de Viena, lo que quiere decir que pueden existir otro tipo de acuerdos que sin quedar abiertos por la definición se consideran tratados internacionales. Como por

(39) D. O. F. del \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 1964

ejemplo, los acuerdos que celebran los organismos internacionales, estos ofrecen particularidades respecto a los mecanismos de concertación. La Convención antes mencionada en el artículo 5 especifica, que su régimen se aplicará en lo conducente, a los tratados consecutivos de organizaciones internacionales. De la definición se desprende que el tratado debe ser regido por el Derecho Internacional. Esto obedece a que hay acuerdos entre Estados que pueden quedar gobernados por el derecho interno como acontece con las transacciones comerciales. Que frecuentemente se contienen en contratos privados y se sujetan al derecho interno de alguno de los contratantes. Incluso se dice en la definición que el tratado es un acuerdo internacional precisamente para diferenciarlo de contratos privados. Por otra parte, la convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados hace explícito que la capacidad para celebrar tratados es una expresión de soberanía de los Estados. En este sentido el artículo seis señala: "Todo Estado tiene capacidad para celebrar tratados".

La teoría general de los tratados establece que el régimen para celebración de los tratados es definido de acuerdo con la soberanía estatal y toca a las Constituciones Internas regular los mecanismos por los cuales un estado asume compromisos hacia el exterior vía Convenciones Internacionales.

En la convención de Viena de 1969 se deja notar una tendencia que apunta a favor de la primacía de los tratados sobre

el Derecho Interno. Particularmente, el artículo 27 señala: una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho como justificación del incumplimiento de un tratado" y todavía más importante es el artículo 46 que contempla el caso de las ratificaciones irregulares, o sin la manifestación de la voluntad de un Estado para obligarse por un convenio en violación a las disposiciones internas relativas a la celebración de los tratados. "El hecho de que el consentimiento de un Estado en obligarse por tratado haya sido manifestado en violación de una disposición de su derecho interno concerniente a la competencia para celebrar tratados no podrá ser alegado por dicho Estado como vicio de su consentimiento a menos que esa violación se manifiesta y afecte a una norma de importancia fundamental de su derecho interno".<sup>(40)</sup> Este artículo recoge como tendencia principal el que un tratado sea válido y que un Estado no pueda alegar como vicio de su consentimiento en que se haya celebrado en violación a las disposiciones internas sobre la materia.

Actualmente (2 de Enero del presente año) se publicó en el Diario Oficial de la Federación<sup>(41)</sup> una Ley sobre la Celebración de los Tratados en cuyo artículo segundo establece que para los efectos de esa ley se entenderá por tratado: El Convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos

(40) Ibidem, D. O. F.

(41) D. O. F. del 2 de Enero de 1992.

de Derecho Internacional Publico, ya sea que su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materia específica cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.

De conformidad con la fracción I del artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el Senado y serán Ley Suprema de toda la Unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 131 de la propia constitución, se establece que el tratado que esté de acuerdo con la constitución celebrada por el Presidente de la República Mexicana y aprobado por el Senado serán Ley Suprema de la Nación y agrega que los tratados internacionales forman parte del Derecho Positivo Mexicano una vez que han cumplido con los requisitos establecidos.

V ACEPTACION Y RATIFICACION DE LA CONVENCION DE VIENA DE 1980  
POR EL ESTADO MEXICANO.

El acto através del cual un estado manifiesta su voluntad en el sentido de querer obligarse por un tratado internacional es la ratificación del tratado mismo.

La misma convención de Viena a que nos referimos en el punto anterior, define a la ratificación de Tratados Internacionales indicando que es el acto por el cual un Estado hace constar en el

ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado.

Constituye la ratificación una forma para perfeccionar jurídicamente en el plano internacional a un tratado y permitir que entre en vigor. Antes se requería necesariamente la ratificación para complementar el trámite internacional de concertación de acuerdo. Sin embargo, la costumbre ha venido introduciendo en las relaciones internacionales la necesidad de celebrar tratados con menos formalidad a fin de que puedan entrar en vigor con mayor rapidez. En la práctica constitucional norteamericana, por ejemplo, aparecieron los llamados Executive Agreements que se distinguen por perfeccionarse con sólo la participación del Ejecutivo, a través de la firma. Lo mismo ocurre con otro tipo de acuerdos, denominados "intercambio de notas" que carecen de solemnidad y que por lo regular entran en vigor mediante la firma.

El procedimiento para la conclusión de los tratados queda, en su determinación bajo la soberanía de los Estados. Cada Estado tiene competencia para establecer el trámite interno mediante el cual se obliga internacionalmente por la vía convencional. Así, y con base en la Constitución interna, un país puede reconocer a la firma o a la ratificación o a ambas, según el caso como medios para obligarse finalmente por un tratado.

En México la Constitución de 1917 prevé que los tratados deben ser aprobados por el senado, según se dijo en el punto anterior de este capítulo.

Así lo dispone la fracción I del Artículo 76 de la Constitución. Cabe advertir que la propia carta Magna en el artículo 89 fracción X dispone que la ratificación deberá ser efectuada por el Congreso Federal. Esta aparente contradicción se origina en un antecedente histórico que ha dado lugar a esta impericia, que a la fecha no ha sido corregida. La Constitución de 1857, concibió al Poder Legislativo como unicameral, por lo que utilizó para la competencia de la ratificación de los tratados la expresión del Congreso Federal; en 1874 se reestructuró el poder legislativo y quedó dividido en 2 cámaras, la de Diputados y Senadores, sin que se hubiera corregido el texto Constitucional. La redacción de los mismos se mantuvo en la Constitución de 1917.

Con todo, y de conformidad con lo que señala el artículo 76 Constitucional es el Senado el que tiene la competencia de participar en la aprobación de los tratados, a semejanza del modelo original, representado por la Constitución Mexicana.

La facultad del Senado se limita a la aprobación de los tratados. Esto quiere decir que su intervención es posterior a la negociación por el ejecutivo.

Para la confección de la constitución de 1857 se propuso por los diputados Ruiz y Arriaga, requiriendo que el Congreso tuviera la atribución de dar instrucciones para la negociación de los tratados. Siendo el motivo determinante de esta posición el tratado de Guadalupe-Hidalgo de 1848 por el cual México aceptó vender a los Estados Unidos los territorios que de hecho habíamos perdido en la Guerra.

Contra la posición anterior, Zarco, en el Constituyente del 56, abogó por el Secreto de las Negociaciones y por la calidad de las mismas, y, en última instancia por la confianza en el Poder Ejecutivo.

Esta posición fue la que triunfó y la que hasta la fecha prevalece. El Senado solo interviene una vez que el tratado ha sido negociado y firmado, y puede, en ese momento rechazarlo de plano o introducirle modificaciones.

Procede aclarar que la aprobación del senado es requisito indispensable para que el Ejecutivo pueda depositar en el plano internacional los instrumentos de la ratificación, por lo que en México, no es legal la práctica de los acuerdos ejecutivos. Por otra parte para que un tratado se denuncie, no se contempla la intervención del Senado, como ocurre con la celebración original.

Una vez analizados los requisitos por los cuales una Convención Internacional se convierte en ley aplicable dentro del

territorio Mexicano, y siendo que México ha cumplido con los mismos a efecto de adherirse a la Convención de Viena de 1980, sobre el contrato de compraventa Internacional de Mercaderías según se indicó en este punto, pasemos ahora a analizar el momento en que dicha convención entra en vigor y comienza a surtir sus efectos.

#### INICIACION GENERAL DE VIGENCIA

De acuerdo con su artículo 91-1 la convención entró en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses posteriores al día en que se haya depositado el décimo instrumento de ratificación o adhesión, ante el Secretario General de las Naciones Unidas.

Este ocurrió el día 1ro. de Enero de 1986 puesto que el 11 de Diciembre de 1986 se depositaron simultáneamente los instrumentos de ratificación de Italia, la República Popular China, y los Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Italia, Hungría, Siria, Yugoslavia y Zambia.

Es interesante el hecho que la convención inició su vigencia en países de cuatro continentes que tiene diverso grado de desarrollo económico y diverso sistema político. Esto prelude una amplia aceptación y difusión del texto.

Para los países que la ratifiquen o se adhieran posteriormente, la Convención entrará en vigor (artículo 99-2)



el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses, contados a partir de que fuere depositado el instrumento de adhesión o ratificación. Los países que, hasta el 31 de Diciembre de 1987 la habían ratificado, o se habían adherido a ella son:

Austria, Finlandia, México (adhesión el 29 de Diciembre de 1987; inicio de vigencia el 1ro. de Enero de 1989).

El 14 de Octubre de 1987, la Cámara de Senadores la aprobó sin reservas mediante decreto expedido en el Diario Oficial de la Federación con la misma fecha y publicado el 12 de Noviembre de ese mismo año. El Presidente de la República firmó el instrumento de adhesión el 17 de Noviembre, que fue depositado ante el Secretario General de las Naciones Unidas el 29 de Diciembre del mismo año. Posteriormente, el 17 de Marzo de 1988 fue publicado en el Diario Oficial el texto de la Convención, junto con el decreto de promulgación expedido por el Presidente de la República.

De acuerdo con el artículo 92-2 de la Convención como ya se indicó, inició su vigencia en México el 1ro. de enero de 1989.

Otros países que se han adherido posteriormente son: Australia, Noruega, Dinamarca, La República Democrática Alemana.

Los países que la han firmado, pero aún no la ratifican: Chile, Checoslovaquia, Ghana, Holanda, Polonia, República Federal Alemana, Singapur y Venezuela.

Conviene recordar que la convención puede aplicarse a contratos en los que solo una de las partes tiene su establecimiento en alguno de los Estados en los que ya entró en vigor la convención, si resulta que las reglas de Derecho Internacional Privado establecen que el Derecho aplicable al contrato es el del Estado que la ha ratificado. Por ejemplo, si un comprador mexicano celebró un contrato con un vendedor Francés el 15 de Mayo de 1988 y las reglas de Derecho Internacional Privado definen que el Derecho aplicable al contrato es el Derecho Francés, entonces se aplica la convención aún cuando no haya entrado en vigor en México.

No obstante que el inicio de vigencia de la convención ocurre un día determinando, según lo interpreta el Lic. Jorge Adame<sup>(42)</sup> su aplicación a usos concretos puede ocurrir en dos momentos como lo prevé su artículo 100. La segunda parte de la misma, sobre la formación del contrato se aplica a ofertas que surtieron efecto el día que entró en vigor la convención o posteriormente. La tercera parte, relativa a las obligaciones del comprador y del vendedor, se aplica a contratos que se

(42) Adame Godínez Jorge "Introducción a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", publicado en la

revista de Investigaciones Jurídicas de la Escuela Libre de Derecho No 13, de 30 de Oct. de 1989 Pp. 500.

perfeccionaron el día en que entró en vigor o posteriormente. Por ejemplo, si un vendedor hace una oferta que surte efecto el 29 de Diciembre de 1988 y el vendedor la acepta el 2 de enero de 1989, se aplicará la Convención para regir las obligaciones de las partes, pero no para regir lo relativo a la formación del contrato.

"CAPITULO CUARTO"

COMPARACION ENTRE LA LEGISLACION MEXICANA Y LA CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS.

- I.- REGULACION INTERNA Y EXTERNA DE LA COMPRAVENTA.
- II.- AMBITO DE APLICACION DE LA CONVENCIÓN.
- III.- REGLAS SOBRE LA FORMACION DE LOS CONTRATOS.
- IV.- OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.
- V.- OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.
- VI.- ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.
- VII.- EFECTOS DE LA RESCISIÓN Y DEL CUMPLIMIENTO FORZADO.
- VIII.- TRANSMISIÓN DEL RIESGO.
- XI. CONSERVACION DE LAS MERCANCIAS.

## I. REGULACION INTERNA Y EXTERNA DE LA COMPRA

### VENTA

Aunque los ordenamientos internacional e interno se apliquen al mismo contrato de compraventa, difieren sustancialmente en cuanto que la Convención, por una parte, sólo cubre ventas internacionales y exclusivamente de mercancías (y no a toda clase de éstas), y por otra parte, sólo se refiere a algunos aspectos de dicho contrato; en tanto que las normas del derecho mexicano regulan a la compra venta en general, de toda clase de bienes y respecto de todos los contratos de tal naturaleza, con independencia del lugar de su celebración (es decir, si son nacionales o internacionales), y respecto de todas las materias y relaciones propias de tal negocio.

Desde otro punto de vista, en tanto que la Convención no distingue entre la compraventa civil y la mercantil (artículo 1, inciso 3>), nuestro derecho sí lo hace, y reserva a cada una de las entidades de la Federación (a sus respectivos Códigos Civiles), la reglamentación de la compra venta de ese carácter, y a la legislación mercantil la venta comercial (Código de Comercio - C. Co. y otras leyes, como la de Navegación y Comercio Marítimo - L.N. y C.M. - y la de Protección al Consumidor - L.P.C.-).

Se da, entre otros, el fenómeno de la multiplicidad de fuentes legislativas, ya que existen, por una parte 32 códigos civiles que reglamentan los contratos de venta, independientemente de que éstos sean nacionales o internacionales, códigos que resultan o pueden resultar suplementariamente aplicables en relación con las compraventas mercantiles (cuando las leyes comerciales que las rigen contengan lagunas), y, por otra parte, existen varias leyes mercantiles que se aplican al contrato (C. Co., Artículo 371 a 378), o a ciertos aspectos o características de éste, como sucede con las compraventas marítimas reguladas en la L.N.y C.M. (Artículos 210 a 221).

Esta multiplicidad de leyes plantea problemas muy graves, en cuanto a la determinación de la ley interna supletoriamente aplicable (Código Civil Local o Código Civil del Distrito Federal; en adelante citado como C. Civ.) y respecto a la naturaleza civil o comercial del contrato que se celebra; si este carácter se puede predicar de las dos partes que intervienen, como en las compraventa al consumo, o sólo en relación con una de ellas, es decir, que se trate de un contrato mercantil para una de las partes y civil para la otra. Estas cuestiones son muy complejas y para su solución intervienen distintos factores, como la ley aplicable (Código de Comercio o Ley de Protección al Consumidor), el objeto del contrato (v. gr. si se trata de cosas de comercio como los títulos-valores), las partes que intervienen (si son empresarios, bancos, etc.), e incluso la finalidad del

acto (si es o no especulativo, si se trata de una explotación de una empresa, etc.) Para los comerciantes, y quienes con ellos contratan, la multiplicidad de las leyes es fuente de incertidumbres y dudas, ya que ignoran las disposiciones aplicables a sus relaciones jurídicas y la protección que la ley les otorgue.

Por otra parte, tanto el C. Co. de 1890, como el C. Civ. D.F. de 1928 (y todos los de los Estados que en mayor o menor medida lo han copiado), son viejos y están llenos de lagunas, en relación con un contrato tan importante como el de Compraventa, que en los últimos años se ha desarrollado enormemente, con el incremento del comercio nacional e internacional, y a vísperas de discutir un acuerdo de Libre Comercio con E. U. y Canadá y los distintos intereses que en él se conjugan: del Estado, de los consumidores, de los empresarios.

Ahora bien, parecería que agregar un nuevo ordenamiento, como es la Convención de Viena (ratificada por el Gobierno Mexicano), a los varios que ya existen, significa aumentar la confusión y propiciar la incertidumbre y la falta de seguridad, sin embargo no es así. La convención sólo se refiere al comercio internacional, campo en el cual consecuentemente, deja de aplicarse el derecho interno. En éste subsistiría la actual situación confusa y casi caótica, mientras que nuestro legislador federal no decidiera a poner orden y preparar en esa materia (como tendrá que hacerlo en casi todas las del derecho mercantil)

nuevas leyes que atiendan las necesidades actuales. Si lo hace, habría en el futuro una ley moderna aplicable a los contratos internos y tras la Convención a los de carácter internacional.

Además dada la dispersión, la insuficiencia y lo antiguo<sup>(43)</sup> de casi todas las disposiciones de nuestro derecho, que rigen al contrato de venta, un texto moderno, técnico, amplio como es el de la Convención, puede incluso servir de modelo de algunas de las instituciones que comprende, para la preparación de leyes internas.

Para hablar de la conveniencia y la importancia de la convención, procederemos a la comparación de ella con nuestras leyes, sea en forma breve a efecto de resaltar en éstas sus defectos y omisiones, y en la Convención, los méritos y la consideración especial de problemas y de situaciones que al plantearse en el tráfico internacional protegen mejor los intereses de nuestro comercio con el exterior, y ofrecen reglas precisas para prevenir y solucionar conflictos.

(43) La legislación comercial y aún la civil, es obsoleta porque se basan en textos antiguos: nuestro Código de Comercio, en sus homónimos español de 1829 y francés de 1806; y de Código Civil de 1928, en el 1884 que a su vez copió muchas de las disposiciones del código de Napoleón de 1804.



## II AMBITO DE APLICACION.

El artículo primero de la Convención establece que sólo se aplicará a contratos de compraventa internacionales, lo cual significa que quedan excluidos los demás contratos internacionales que no sean de compraventa, aún los de permuta en los casos en que se conviene que el supuesto comprador pague una parte del precio en numerario y la otra en especie o servicios. Indica el artículo que se aplicará a contratos de compraventa internacional, sin importar los elementos subjetivos de Nacionalidad de las partes, así sean comerciantes o no, o que las mercancías tengan que ser transportadas de un país a otro.

El concepto de Establecimiento no se encuentra definido en la convención sin embargo, según la definición de John Honold y Erick Jayne citados por el Lic. Jorge Adame Goddard<sup>(44)</sup> respecto a lo que se entiende por establecimiento, indican que es el lugar estable permanente para la realización de negocios. Según esta definición las oficinas donde se encuentre un representante no pueden considerarse como establecimiento. A su vez el artículo 10 a) contempla la posibilidad de que si un comerciante tenga varios establecimientos si se llegare a dar este caso, el artículo antes mencionado determina que se tomará como establecimiento el lugar que tenga más relación con el contrato y su relación, sin importar

(44) Adame Goddard Jorge Op. Cit. Pp. 510

la jerarquización que tengan las oficinas de las partes ya sean sucursal o matriz. Ya que si la que contratase fuere la empresa sucursal, el establecimiento que ella tenga será el adecuado y no el de la empresa matriz.

De lo anterior surge el problema de cual de varios establecimientos es el que guarda mayor relación con el contrato, porque siguiendo el ejemplo anterior, si un comerciante se pone en contacto para celebrar la operación con la Empresa Matriz y con ella se realizan todas las negociaciones, pero quien le surte el producto es la empresa sucursal ¿cuál será la empresa que con el contrato guarda mayor relación.?

En este supuesto, el mismo artículo 10 inciso a) señala que deben tomarse en cuenta las circunstancias conocidas o previstas por las partes en el momento del perfeccionamiento del contrato o en cualquier momento anterior a ello.

En base a lo anterior la convención requiere que las partes contratantes tengan su establecimiento en Estados diferentes. No es necesario que ellas sean de diferente nacionalidad. Sin embargo, el artículo 1-2 establece que tampoco es determinante que las partes tengan su establecimiento en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre las partes ni de la información revelada que hubo entre ellas antes o en el momento de perfeccionarse al contrato. Según la interpretación que de este artículo da el Lic. Jorge Adame,

establece que si las dos partes ignoran el carácter internacional de la Compraventa es claro que no se aplica la Convención, pero si solo una de ellas lo ignora Ronald Louie citado por Adame, afirma que en este supuesto la Convención no debería aplicarse a ninguna de las partes aduciendo que la aplicación de la convención no puede ser relativa, sostiene que la ignorancia de una sola de las partes debe traer como consecuencia la no aplicabilidad de la convención.

Lo ordinario es que ambas partes conozcan el lugar en que se encuentra el establecimiento de la contraparte. Pero esto puede no ocurrir en los casos en que una parte contrata con un representante de la otra. El representante puede tener un establecimiento en el mismo Estado que la parte con quien contrata más contratar en nombre de una parte que tiene su establecimiento en un Estado diferente.

La convención solo se aplica a Compraventas Internacionales cuando estas se realizan por partes establecidas en Estados contratantes esto es en Estados que han ratificado la convención. Esto presenta varias opciones, el caso más simple es cuando ambas tengan su establecimiento en Estados contratantes de la Convención en cuyo caso la convención se aplica sin duda alguna con una sola excepción a esta regla: cuando la Compraventa se realiza entre Estados Contratantes que han hecho la reserva que precede al artículo 94 de la convención. Esta reserva consiste en que el Estado declara que la Convención no se aplicará respecto

de Compraventas en que las partes tengan su establecimiento en determinados Estados. La razón, es respetar los regímenes ya establecidos y parecidos al de la convención y que los Estados que lo elaboran puedan seguir aplicándolo entre ellos, independientemente de que se adhieran a la Convención para que regule los contratos celebrados con partes que tienen sus establecimientos en otros países.

Cuando sólo una de las partes tiene su establecimiento en un Estado contratante, la convención se aplica solo si la ley aplicable al contrato, de acuerdo con las reglas del Derecho Internacional Privado, es la ley del Estado Contratante (artículo 1-1-6).

En este supuesto la aplicación de la convención queda sujeta a las reglas del Derecho Internacional Privado que determinan cual es la Ley aplicable al Contrato.

Es aceptable que las partes puedan elegir el derecho aplicable al contrato, de modo que si las partes eligen el derecho de un Estado contratante se aplica La Convención, si no hay esa elección operaran las reglas de conflicto de leyes que varían según cada sistema jurídico. Una de esas reglas de conflicto de Leyes establece que la ley aplicable es la del lugar donde tiene su establecimiento o residencia habitual la parte que ha de realizar la prestación característica (la que no consiste en el pago de una suma de dinero) y en la compraventa es la

entrega de las mercancías por lo que según este criterio sería la ley del lugar donde este establecido o resida habitualmente el vendedor.

En el Derecho mexicano se prevee que salvo pacto entre las partes la forma del Contrato se regirá por el derecho del lugar donde se celebren y que sus efectos jurídicos se regirán por el Derecho del lugar donde deben ejecutarse según lo establecido por el artículo 13 fracciones IV y V del Código Civil para el D.F. Esto quiere decir que la convención regirá la formación del Contrato cuando se celebre en México y las obligaciones del comprador y del vendedor cuando haya de ejecutarse en México.

El resultado de aplicar estas reglas trae como consecuencia una aplicación parcial de la convención respecto de la formación del contrato o de las obligaciones del vendedor o del comprador quedando los aspectos no regulados por la convención para ser resueltos conforme al Derecho extranjero aplicable.

Esta posibilidad es contraria a el propósito de procurar una reglamentación uniforme del contrato de compraventa internacional.

Sin embargo, se incluyó en la Convención el artículo 95 que permite a los Estados que ratifiquen la convención hacer reserva de que no la aplicarán por efectos de las reglas De Derecho Internacional Privado esto significa que solo la aplicarán respecto de compraventa en que las partes estén establecidas en Estados que sean partes de la convención, México no hizo esta reserva.

### III REGLAS SOBRE LA FORMACION DE LOS CONTRATOS.

La legislación nacional, tanto civil <sup>(45)</sup> como mercantil, presenta gran pobreza respecto de la regulación de esta materia. Además contiene reglas distintas en cuanto al momento del perfeccionamiento de los contratos entre ausentes, ya que mientras para las compra ventas civiles (artículos 1807); "El contrato se forma en el momento en que el proponente reciba la aceptación", (teoría de la recepción), las compra ventas mercantiles (artículo 80, C. Co.) quedan perfeccionadas desde que se contesta, aceptando la propuesta (teoría de la emisión) <sup>(46)</sup>. Esta discrepancia resulta especialmente inconveniente tratándose de los llamados contratos mixtos (civiles para una de las partes el comprador más frecuente - y comerciales para la otra), los cuales no son totalmente ajenos al comercio internacional.

La regla del perfeccionamiento del contrato en la Convención, establece que éste "se celebra en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta" Artículo 23); o sea, cuando "la indicación del asentimiento llegue al oferente" (teoría de la recepción), dentro del plazo que él haya fijado o, en su defecto, dentro de un plazo razonable, según las circunstancias del caso (artículo 18, párrafo 2).

(45) Solo se refiere al Código Civil para el D.F., porque el ha sido copiado por los de los Estados como por la extendida práctica, que considero infundada legalmente al considerar que es el único supletorio de la legislación comercial.

(46) Tanto el Código Civil como el de Comercio (Arts. 1811 y 80 respectivamente) conservan una regla notoriamente arcaica.

Ahora bien, ese "asentimiento", tanto puede consistir en una declaración (escrita o verbal), como en la ejecución de un acto por el destinatario (por ejemplo pago del precio o embarque de las mercancías; artículo 18 párrafo 3); pero nunca el mero silencio constituirá aceptación, artículo 18, párrafo 1, in fine).

A diferencia de nuestro derecho, que es omiso, la Convención regula expresamente las siguientes hipótesis en cuanto al perfeccionamiento del contrato, todos los cuales son de fundamental importancia.

- a) Requisitos y elementos de la oferta y la aceptación (artículo 14 y 18);
- b) Obligatoriedad de la oferta desde el momento en que llega al destinatario, salvo que sea retirada antes o al mismo tiempo de que hubiera sido efectiva. (artículo 15), y obligatoriedad de la aceptación (que perfecciona el contrato), salvo, también, que sea retirada antes o al mismo tiempo de que hubiera sido efectiva (artículo 22).<sup>(47)</sup>
- c) Posibilidad de revocar la oferta (artículo 16 párrafo 1);

(47) El artículo 1808 del Código Civil solo permite el retiro de la oferta y de la aceptación, si una de ellas es anterior a la recepción de la otra.



- d) Caso de irrevocabilidad de la oferta (artículo 16, Párrafo 2);
- e) Validez de la aceptación cuando contenga cambios que no sean sustanciales respecto de los términos de la oferta, salvo que el oferente objete sin demora las discrepancias (artículo 19);
- f) Vigencia de los plazos para aceptar, según sean los medios de comunicación empleados (artículo 20);
- g) Casos de obligatoriedad de aceptaciones tardías (artículo 21).

#### IV. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

El artículo 2283, C. Civ.; impone tres obligaciones fundamentales al vendedor, entregar la cosa, garantizar su calidad, y responder por evicción. El C. Co., también se refiere a dichas obligaciones, no siempre en forma expresa o directa, en los artículos 379, 383 y 384.

En relación con las Compraventas marítimas, la L.N. y C.M. de 1963 agrega como obligación del vendedor la remisión al comprador de los títulos representativos de la mercancía y de los demás documentos indicados en el contrato y establecidos por los usos (artículo 210). Finalmente, la L.P.C., respecto de las operaciones que regula, o sea actividades de producción, distribución o comercialización de bienes o prestación de servicios a consumidores (artículo 2), establece una serie de obligaciones de publicidad y de garantía a cargo del vendedor, tendientes a proteger los intereses de los consumidores (artículo 5 y s. y 11 y s.). A tales obligaciones no me referí por su carácter especial.<sup>(46)</sup>

La Convención, a su vez, establece tres obligaciones a cargo del vendedor; entrega de la mercancía, de los documentos relacionados con ella, y transmisión de su propiedad. Entraré al análisis de cada una de ellas.

(46) La Convención excluye de su aplicación a esas ventas el consumo según dispone el artículo 2 inciso a).

Primero.- En relación con la entrega de la cosa, en forma expresa, detallada y sistemática, la Convención regula los siguientes hechos, a diferencia de nuestra legislación que en algunos casos es omisa, en otros incompleta y en otros más contiene reglas dispersas y poco satisfactorias respecto del comercio internacional:

- a) Lugar de entrega, que será el establecimiento que tenga el vendedor en el momento de la celebración del contrato (artículo 31; inciso c), con las siguientes excepciones; que otro lugar se indique en el contrato (artículo 6 y 30); que éste implique un transporte, en cuyo caso la cosa debe entregarse al porteador, o en fin, que se trate de una mercancía indeterminada, o de un género, o de una cosa que haya de producirse en el futuro, en cuyos supuestos, el lugar de entrega es áquel en que ella esté (artículo 31 incisos a) y b).

En nuestro derecho civil la única regla en materia de compraventas es la del artículo 2291, C. Civ., según la cual, cuando no se estipula en el contrato el lugar de entrega, ésta se efectúa donde la cosa se hallara en la época en que se vendió. Otra disposición contiene el Código respecto del pago y cumplimiento de obligaciones en general; la del artículo 2082, que para el caso de que el contrato no indique el lugar de entrega, establece que debe hacerse en el domicilio del deudor; salvo que "lo contrario se desprenda de las circunstancias, de la naturaleza de la obligación o de la Ley". Se trata, como se ve, de dos

principios diferentes: el lugar en que se vendió la cosa, según la primera norma; domicilio del deudor en el segundo caso. Debe prevalecer la regla especialmente aplicable al contrato de compraventa, que es la del artículo 2291, sobre la regla general en materia de obligaciones del artículo 2082; pero ambas, más aquella que ésta, resultan ambiguas e inconvenientes para el tráfico internacional.

Tratándose de compraventas mercantiles, y no civiles, como sería la inmensa mayoría de las internacionales, el artículo 86, C. Co., indica que a falta de pacto la obligación debe cumplirse en el lugar que según la naturaleza del negocio, o de la intención de las partes del negocio, deba considerarse el adecuado al efecto, ya sea por consentimiento de aquéllas, o bien por arbitrio judicial; principio, éste, que en lugar de solucionar cualquier problema lo dificulta y lo vuelve más confuso.

Por último, respecto de las compraventas marítimas, la L.N. y C.M. recoge principios adoptados en el comercio internacional (INCOTERMS) respecto de la ventas LAB o FOB (artículo 213) <sup>(49)</sup> CB o FAS (artículo 215) <sup>(50)</sup> y la CSF o CIF (artículos 217, fr I y 218) <sup>(51)</sup>. Estos principios y su regulación a base de usos y

(49) La cosa vendida debe entregarse a bordo del buque en el lugar y tiempo convenidos.

(50) El vendedor cumplirá su obligación de entrega de las mercancías al colocarlas en el muelle al costado del buque.

(51) La correcta interpretación de estas normas conduce a aplicar la regla del artículo 214 que se indica en la nota (47).

prácticas internacionales y uniformes, se reconocen en la Convención, pero no están regulados específicamente (artículo 7,9 y 32, párrafo 2).

b) Fecha de entrega.- En primer lugar, como siempre, rige el pacto según la Convención (y nuestro derecho (C. Civ., artículo 2070, C. Co., artículo 86); si éste es omiso, la entrega debe hacerse "dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato" (artículo 33).

Ni el C. Civ., ni el de Comercio, al reglamentar la compraventa, establecen regla alguna en caso de silencio del contrato; sí la fijan al tratar, el C. Civ., Del "incumplimiento de obligaciones", y el C.Co. de los "contratos mercantiles en general". Aquel dice que el pago (entrega de la cosa) "no podrá exigirlo (el acreedor) sino después de los treinta días siguientes a la interpelación que se le haga" (artículo 2080) la regla del C. Co., es distinta: la obligación de entrega será exigible "a los diez días siguientes de contraída, si sólo produjere acción ordinaria, y al día inmediato si llevare aparejada ejecución" (artículo 83). Los dos principios resultan impropios, obviamente de compraventas entre países distintos. En cambio la regla de la Convención, aunque introduce el concepto de lo razonable, un tanto subjetivo y poco explorado entre nosotros, es flexible, en cuanto que puede ser aplicado a las diferentes clases de compraventa que se celebren y a circunstancias variables en los distintos casos.

c) Cosa que se debe entregar.- El vendedor deberá entregar una mercadería que sea conforme a la cantidad, calidad y tipo previstos en el contrato y que esté envasada o embalada de la manera estipulada en él, según preceptúa el artículo 35, párrafo primero, de la Convención. Así pues, la conformidad de la cosa, según este ordenamiento, es una obligación a cargo del vendedor, que deriva de su obligación de entrega.

El mismo precepto de la Convención enumera los casos en que se cumple con la obligación de entregar la mercancía de conformidad con el contrato, salvo pacto en contrario; a saber: 1) cuando la cosa sea "apta para los usos a que ordinariamente se destine en mercaderías del mismo tipo"; 2) cuando se "presta a cualquier uso especial que se haya hecho saber al vendedor al momento de la celebración del contrato"; 3) que tenga las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador; y 4) que esté empacada de la manera acostumbrada para la mercancía de que se trate.

A la obligación del vendedor de entregar la mercancía conforme a la cantidad, calidad y tipo pactado, corresponde el derecho del comprador de examinarla (artículo 38 de la Convención); y a su vez, su obligación de poner en conocimiento del vendedor las faltas de conformidad dentro de un plazo razonable, a partir de su descubrimiento, pero no después de dos años contados a partir de la fecha de la entrega; a menos que se haya convenido un período distinto de garantía (artículo 39).

Por otra parte, la cosa que debe entregar el vendedor debe estar libre de cualquier derecho o pretensiones de tercero, salvo que estén basados en la propiedad industrial o intelectual (artículo 41); y aún libre de estos, cuando esos derechos y pretensiones deberían haber sido conocidos por el vendedor al celebrarse el contrato (artículo 41 y 42).

¿Cómo regula nuestro derecho estos principios?

Que la cosa objeto del contrato sea conforme al pacto, no se establece como una obligación expresa del vendedor, Se desprende, según nuestra tradición, de la fracción II del artículo 2283, C. Civ., cuando fija la obligación de "garantizar las calidades de la cosa"; y en la legislación mercantil, pudiera desprenderse de una interpretación analógica del párrafo segundo del artículo 373, C. Co., para el caso "de desavenencia entre los contratantes", en las compraventas sobre muestras o calidades, ordena que dos o tres comerciantes resuelvan sobre la conformidad e inconformidad de las mercaderías. Por último, en la L.P.C., dicha obligación deriva, también indirectamente, de la responsabilidad por incumplimiento del contrato en que incurre el vendedor en los distintos supuestos de los artículos 31 y 32.

La obligación de garantía entre nosotros, como en el derecho continental europeo, protege contra defectos de calidad, cantidad y tipo, por vicios ocultos; por transmisión de una cosa distinta aliud pro alio-; por falta de adecuación de la cosa en el caso de ventas de géneros, así como el fijar el deber de saneamiento en

los casos de evicción; o sea, que en nuestro sistema la obligación de garantía a cargo del vendedor comprende las distintas hipótesis que en la Convención se cubren en virtud de la obligación general de que la cosa sea conforme a lo pactado o a la finalidad a que esté destinada. La diferencia principal entre ambos sistemas estriba en que mientras en la Convención la materia está sistematizada, en el derecho positivo mexicano se haya dispersa en distintas leyes en diferentes partes del C.Co.

Nuestro sistema, por otra parte, tiene omisiones y deficiencias en materias que la Convención regula mejor, como son los casos de que la conformidad se refiera a que la cosa deba estar envasada o embalada en la forma que sea la habitual para la mercancía de que se trate (artículo 35, párrafo 2, inciso d), lo que en el comercio internacional actual es de gran importancia, sobre todo en el caso del transporte por contenedores; o que la cosa "sea apta para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo" (inciso a); y que la responsabilidad del vendedor por la conformidad se inicia desde que el comprador recibe la mercancía (artículo 36 en relación con el artículo 69), o ella se entregue a un porteador en casos en que la compra venta implique el transporte (artículos 67 y 68). El C. Civ. (artículo 2288) establece que "el vendedor debe entregar la cosa en el estado en que se hallaba en el momento de perfeccionarse el contrato"; lo que es inadecuado, ya que si la compraventa se perfecciona por el mero acuerdo de voluntades (artículos 2248 y 2249), la calidad puede cambiar desde entonces hasta el momento



en que el comprador la reciba, con lo que la garantía legal no cubre ese lapso.

En cuanto al principio de la Convención de que las mercancías sólo serán conforme al contrato si son aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo (inciso a), párrafo 2, del artículo 35), a menos que ellas se presten a cualquier uso especial que en el momento del contrato se haya hecho saber al vendedor (inciso b); el Código Civil lo recoge, en materia de obligaciones, al regular el saneamiento, pero solo en cuanto a "defectos ocultos de la cosa pero enajenada" que la hagan "impropia para los usos a que se la destinan, o que disminuyan de tal modo este uso, que de haberlo conocido el adquirente, no hubiere hecho la adquisición o habría dado menor precio por la cosa" (artículo 2142). Si el defecto no es oculto, parece que no se aplica la regla, y en consecuencia sería indiferente para el comprador que la mercancía no cumpla la finalidad que le es propia.

La L.P.C. (artículo 33, fracción v), extiende la garantía, en cuanto que no se limita a vicios ocultos <sup>(52)</sup>, y sobre todo, en cuanto que impone responsabilidad no sólo al vendedor, sino también al fabricante (artículo 34), responsabilidad del producto por "deficiencias de fabricación", elaboración, estructura, calidad, condiciones sanitarias", que hagan que la cosa "no sea

(52) A ésta hipótesis también se refiere aunque no expresamente un artículo anterior de esa ley, el artículo 31.

apta para el uso al cual está destinada".

Por lo que toca al derecho del comprador de examinar la mercancía, ni el Código Civil ni la L.P.C. dicen nada. En el C. Co., la aplicación del artículo 374 llevaría a establecer que cuando las mercancías no hayan sido vistas por el comprador o sea, más frecuente en las ventas internacionales entre ausentes, "el contrato no se tendrá por perfeccionado mientras que el comprador no las examine y acepte"; lo que provoca que esas ventas siempre se consideren sujetas a una condición potestativa; a saber que el comprador vea la cosa y la acepte. Como es obvio, este principio resulta inaplicable como regla general en el comercio internacional.

Ahora bien, en los tres ordenamientos nuestros, que se analizan, se concede al comprador el derecho de reclamar por vicios, defectos, o falta de adecuación de la cosa, dentro de distintos plazos, a saber:

- 1) Para las ventas mercantiles reguladas en el C. Co. se fija un angustiosísimo plazo de cinco días, a partir del recibo de las mercancías por el comprador, para reclamar por faltas de calidad o cantidad (artículo 383).
- 2) Se fija un plazo de 30 días, en el mismo precepto, para reclamar por "vicios internos" de las mercaderías, que también resulta excesivamente reducido.

- 3) Para las compraventas acompañadas de un transporte marítimo se señala un plazo igualmente reducido de ocho días, para hacer reclamaciones, no sólo por defectos de cantidad o calidad, sino inclusive por vicios ocultos, lo que resulta absurdo (artículos 221, L.N. y C.M.).
- 4) En la L.P.C. el plazo que se concede al comprador sólo es de dos meses (artículo 34).
- 5) Finalmente, en el Código Civil se fija un plazo de seis meses (artículo 2149).

Las normas de nuestro derecho contrastan con las de la Convención (artículo 39), que indican, como ya dijimos, que el plazo debe ser el que resulte razonable, y que permitan que la reclamación se haga al vendedor dentro de los dos años contados a partir de la fecha de la entrega.

Tanto más criticable son las normas de nuestro derecho, cuanto que las dos leyes recientes, de 1963 y de 1976 (L. N. y C.M. y L.P.C.), sobre todo esta última que tiene una finalidad protectora, resultan ser más restrictivas de los derechos del comprador, que la disposición del C. Civ. de 1928.

Segundo.- En relación con la obligación del vendedor de entregar documentos, la Convención se refiere a ella en dos artículos, el 30 ya citado, según el cual el vendedor "deberá"

entregar la mercadería y cualesquiera documentos relacionados con ella" y el 34, que dispone que "si el vendedor está obligado a entregar documentos relativos a la mercadería" deberá hacerlo "en el momento, lugar y forma fijados en el contrato".

En nuestro derecho, no existen disposiciones específicas sobre las obligaciones de entrega de documentos por parte del vendedor, salvo en la L.N. y C.M. para ciertos tipos de compra ventas marítimas, como son, por supuesto, las ventas sobre documentos, así como las ventas CIF y las CF. Para la primera, el artículo 210 dispone que "el vendedor cumplirá su obligación de entrega de la cosa, remitiendo al comprador en la forma pactada o usual, los títulos representativos de ella y los demás documentos indicados en el contrato o establecidos por los usos". Para los contratos CIF y CF, los artículos 217, fracción III y 220, exigen la presencia de la póliza de seguros en áquel y del conocimiento de embarque en ambos tipos.

En cualquier contrato de venta, se estará a lo pactado (artículos 372, C. C0., y 1976, C. Civ.) pero su ausencia de pacto se acudirá al "uso o costumbre del país" (artículo 1856. C. Civ.), o a "los usos", tratándose de las compra ventas marítimas <sup>(53)</sup> inclusive a los usos internacionales (artículo 113), párrafo segundo

(53) Por analogía, se deben aplicar los usos cualesquiera que se el tipo de transporte (aéreo, ferretero) e independientemente de que se trate de operaciones nacionales o internacionales.

Ley de Instituciones de Crédito que aunque no se refería expresamente a la compraventa sino a la apertura de crédito, como este contrato bancario se celebra frecuentemente con ocasión de ventas internacionales, los usos aludidos si se entienden aplicables a las compraventas; y ése es el caso de los INCOTERMS.

Por otra parte, cuando en contrato de compraventa forme parte la obligación del transporte (lo que es frecuente en el comercio internacional), al contrato siempre se acompaña la carta de porte (artículo 533), C.Co), y el conocimiento de embarque en el transporte marítimo (artículo 168, L.N. y C.M.); en consecuencia, esos documentos, cuando menos, siempre acompañarán a la compraventa respectiva.

Tercero.- Por lo que concierne a la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de la mercancía objeto del contrato, la Convención, a diferencia de nuestro derecho basado en la tradición francesa, considera dicha transmisión, no como elemento propio y esencial de la compra venta, sino como uno de sus efectos, como un deber a cargo de una de las partes (artículo 30). Lo mismo quizá, se podría sostener entre nosotros con base en el artículo 2248, C.Civ., que se refiere a la obligación del vendedor "de transferir la propiedad de una cosa", que se agrega a las que enumera el artículo 2283, y que permitiría la venta de la cosa ajena, pase a la tajante disposición del artículo 2270, que la sanciona con nulidad, cuando el vendedor se obligue a adquirirla posteriormente, y a transmitir entonces la propiedad

al comprador (artículo 2271), C. Civ., aunque esta norma habla de revalidación del contrato).<sup>(54)</sup>

Ahora bien; si es que la Convención señala la transmisión de la propiedad como una de las obligaciones del vendedor, también lo es que en ninguna parte se refiere a ésta en forma especial, y que inclusive, en el artículo 4 inciso b), dispone que salvo disposición expresa en contrario, la Convención no se aplica, "a los efectos que el contrato pueda producirse sobre la propiedad de las mercancías vendidas".

Esta disposición, para no ser contradictorias con lo dispuesto en el artículo 30, debe matizarse. En la Convención, y concretamente lo dispuesto en la sección correspondiente a "derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor" (artículo 45 y siguientes), en cuanto que ésta dejara de cumplir su obligación de transmitir la propiedad de la cosa; es decir, en ese caso, correspondería al comprador las acciones de cumplimiento o de rescisión, y la indemnizatoria de daños y perjuicios. El alcance de dicho artículo 4 de la Convención es que ella no resuelve, ni se interesa en resolver, quién sea el verdadero dueño y cuales sean sus acciones reivindicatorias de separación en casos de quiebra, etc., que le correspondan.

(54) Planiol Marcel, "Traité élémentaire de droit Civil", Paris, Ed. Durand, Tomo 2, 1947, Pp. 57.

## V. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

La única obligación que en forma expresa impone el C. Civ. al comprador es "pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos" (artículo 2293). La Convención, en cambio, agrega la obligación de "proceder a la recepción (de la cosa) en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención" (artículo 53).

A) Esta obligación de recibir la cosa, que podría ser considerada como una carga (onere) de la cual depende la obligación correlativa de entrega por parte del vendedor, puede inferirse, objeto del contrato, de algunas disposiciones del C. Civ. y del C. Co., como la contraprestación del derecho del vendedor de entregar, la cosa y de recibir el pago del precio; pero también, en el caso de conformidad, las disposiciones relativas a la recepción no son claras y completas, ni siempre se refieren a la compraventa.

El artículo 2292, C.Civ., es el más amplio si el comprador se constituye en mora de recibir (mora accipiendi), el vendedor puede depositar la cosa, a cargo de aquel <sup>(55)</sup>. Como es obvio, si incurre en mora por no recibir, es que tiene la obligación de

(55) Rojina Villegas Rafael "Compendio de Derecho Civil" México, Ed. Porrúa, Tomo III, 1985, Pp. 353

recibir. En el C. Co., el artículo 85 dispone que "los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles comenzarán: I) en los contratos que tuvieran de señalado plazo para su cumplimiento por voluntad de las partes o por la ley, al día siguiente de su vencimiento..."<sup>(56)</sup>.

Los artículos 85, fracción II, C.CO., y 2098. C. Civ., para el mismo supuesto de incumplimiento del comprador a que alude el artículo 2292, facultan al vendedor a consignar judicial o extrajudicialmente la cosa, a costa de áquel <sup>(57)</sup>.

La obligación del comprador de recibir la cosa también deriva en derecho mexicano del artículo 2012, C. Civ., interpretando a contrario sensu: si el acreador comprador de cosa cierta, no puede ser obligado a recibir otra cosa distinta, si lo puede si está obligado a recibir la cosa objeto del contrato.

Ahora bien, tanto para las compraventas civiles como para las mercantiles se dispone que el contratante que cumple tendrá la acción de rescisión o cumplimiento, más el pago de daños y perjuicios, en contra de quien incurra en incumplimiento, según este último, y en cualquiera, menos el de la falta de pago del precio de bienes muebles, según una norma de C. Civ., sobre la que regresaré enseguida (artículo 1951).

(56) Ibidem.

(57) Idem fp. 355



La Convención, como después se verá con mayor amplitud, regula en forma especial la obligación de conservar las mercaderías (artículo 85 a 86), tanto en el caso de que el comprador se niegue o se demora en recibirlas, como cuando las reciba, pero tenga la intención de rechazarlas.

B) En relación con la obligación del pago del precio, la Convención regula en distintos preceptos el modo de hacerlo, su determinación, el lugar y el tiempo de realizarlo. Indiquemos brevemente cada supuesto y compararemos las reglas con las de nuestro derecho positivo.

- a) En cuanto al modo, el artículo 54 de la Convención establece que esta obligación comprende la adopción de las medidas y el cumplimiento de las formalidades para que se pueda efectuar el pago, las cuales se requieran por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes.

En nuestro sistema, el artículo 2078, del C. Civ., si bien sólo parece referirse a la cuantía - pago total o en abonos -, sienta el principio: "el pago deberá de hacerse del modo que se hubiera pactado"; y los artículos 380, C. Co., 2255 C. Civ., igualmente indican que el precio debe pagarse en los términos convenidos (de la manera que se haya convenido); por otra parte, existen principios generales que se aplicarían con los mismos efectos de la Convención. Se trata de los artículos 78 y 372, C.

Co., y 1796 y 1832, C. Civ., que establecen los principios tradicionales de la autonomía de la voluntad de las partes para fijar el contenido de los contratos, salvo que existan disposiciones legales irrenunciables (artículo 6, C. Civ.), y de la libertad de formalidades, a no ser que la ley las exija.

- b) Por lo que se refiere a la determinación del precio, la Convención (artículo 53) indica que es una norma que fue muy debatida durante el proceso de su elaboración, que es muy discutible desde el punto de vista sustancial del contrato y cuya aplicación se presta a abusos que si el contrato se ha celebrado válidamente sin fijar el precio, ni estipular expresa o tácticamente un medio para determinarlo, se considera, salvo indicación en contrario que las partes han hecho referencia implícita al precio que al momento de la celebración del contrato se cobraría habitualmente por mercaderías semejantes vendidas en circunstancias similares en la rama comercial de que se trate. <sup>(58)</sup>

(58) La redacción de esta disposición es muy defectuosa, sobre todo en su versión castellana porque en vez de referirse a mercancías del mismo tipo o bien de mercancías semejantes a las que hubieran sido objeto del contrato, habla de "Such Goods" "senses merchandises" y "tales mercaderías" y obviamente, no tienen que ser ni puedan ser las mismas, si no otras iguales o similares.

En nuestro derecho interno existe, como se acaba de indicar, el principio de que el precio debe ser el que se haya convenido entre las partes (artículos 380, C.Co., 2078 y 2255, C.Co.), y tratándose de ventas reguladas por la L.P.C., el "legalmente autorizado, o en su caso, el estipulado" (artículo 30); pero nada se dice respecto de la hipótesis que prevee la Convención de que no se señale en el contrato <sup>(59)</sup>. Por lo demás, si no determinado, el precio debe ser determinable en cuanto a su especie (artículo 1825 C. Civ), bajo pena de incurrir en la inexistencia del contrato por falta de objeto (artículo 2224), o cuando menos en su nulidad (artículo 2255 y s.); pero el problema que se plantearía es si el criterio para su determinación puede ser cualquiera de aquellos a que se refiere el artículo 54 de la Convención. Dudo mucho que así lo fuera, aunque su determinación no dependiere del arbitrio de ninguno de los contratantes, lo que sí está prohibido (artículo 2254 C. Civ.), ni constituyera una mera ambigüedad del contrato, porque en este caso, los usos y las costumbres se tendrían en cuenta para interpretarlo (artículo 1856, C.Civ.).

(59) Tratándose también de la L.P.C., en las ventas a crédito (artículo 20) y a domicilio (artículo 47 inciso F) el precio siempre debe determinarse en el contrato; en cambio, en las ofertas públicas puede solo ser determinable (artículo 15 inciso F).

- c) Por lo que toca al lugar en que se debe hacer el pago del precio, la Convención dispone que a falta de estipulación contractual, deberá hacerse en el establecimiento del vendedor, o en el lugar en que se efectúe la entrega si la compraventa es "contra entrega de las mercaderías o de documentos" (artículo 57).

Entre nosotros, rige también el pacto, pero a falta de éste, el principio es que el pago se haga en el tiempo y lugar en que se entregue la cosa (artículos 2294 y 2284, C. Civ.); y dónde deba entregarse, dependerá de la clase de compraventa que se celebre, o del pacto nuevamente, y si éste es omiso, "el lugar en que se encontraba la cosa en la época en que se vendió (artículo 2291).<sup>(60)</sup>

Finalmente, tratándose del tiempo en que debe pagarse, el principio de la Convención es que, salvo lo que se disponga contractualmente, se haga cuando el vendedor ponga la cosa o documentos representativos de ella a disposición del comprador (artículo 58 párrafo 1); pero se agrega párrafo 3 que éste no estará obligado a pagar, mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad".

(60) Barrera Graf Jorge. "Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías" Op. Cit. Pp.153

- d) En derecho mexicano, para contratos mercantiles si no se fija término en el contrato, el pago debe hacerse dentro de los diez días después de contraídas, si, en caso de incumplimiento, sólo produjesen acción ordinaria y el día inmediato si llevaren aparejada ejecución (artículo 83 C. Co) <sup>(61)</sup>.

Si la venta es contra documentos, el artículo 210, L.N. y C.M., dispone que el comprador deberá hacer el pago contra la entrega de ellos, regla que corresponde a la de la Convención (artículo 58, párrafo 1).

En las compraventas civiles, para el mismo supuesto de silencio del contrato, el pago se debe hacer dentro de los treinta días siguientes que sigan a una interpelación judicial o extrajudicial; que se haga al comprador (artículo 2080). La Convención, en cambio, tratándose de ventas entre ausentes y de carácter internacional, por razones obvias dispone que la obligación del pago no está sujeta a "ninguna clase de requerimientos, ni a ninguna formalidad por parte del vendedor (artículo 59).

(61) Una compraventa comercial lleva aparejada ejecución cuando se hubiera hecho en escritura pública o cuando la factura correspondiente hubiere sido firmada y reconocida judicialmente por el deudor (artículo 1391, frs. II y III CCo.) estas son circunstancias difíciles de que operen en el comercio internacional.

## VI. ACCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Me referiré primero a las acciones que puedan ejercitar las dos partes del contrato, y después a las que sólo correspondan a una de ellas.

La Convención dedica a la Sección III del Capítulo II al incumplimiento del contrato por el vendedor, artículos 45 a 48, y la misma Sección III del Capítulo III, en relación con el incumplimiento del comprador (artículo 61 a 65). En ambos casos se otorga a la víctima acción de cumplimiento, salvo que la contra parte "haya ejercido un derecho o acción incompatible con esa exigencia" (artículo 46, párrafo I y 62), o de rescisión si el incumplimiento es esencial (artículo 49, párrafo I, inciso a), y 64, párrafo I, inciso a); y permite (artículo 72) la rescisión del contrato antes de la fecha de su ejecución, si entonces resulta claro que una de las partes va a incurrir en un incumplimiento esencial. En cualquiera de esos casos de rescisión por daños y perjuicios (artículo 45, párrafo 1, inciso b), y párrafo 2, artículo 61, párrafo 1, inciso b) y párrafo 2). En ambos casos, igualmente, se concede al comprador o al vendedor el derecho de "señalar un plazo suplementario de duración razonable para que su contraparte cumpla sus obligaciones" (artículo 47, párrafo 1 y 63 párrafo 1), durante el cual, "a menos de que (la parte) que haya recibido comunicación de que... no cumplirá con lo que incumbe... no podrá durante ese plazo ejercitar acción

alguna por incumplimiento", "pero si de daños y perjuicios por la demora en ejecución" (artículo 47, párrafo 2 y 63, párrafo 2) <sup>(62)</sup>

En nuestro derecho, tanto el C. Civ., (artículo 1949), como el C. Co, (artículo 376, conceden las mismas acciones de cumplimiento o de rescisión, y además, la de daños y perjuicios. La disposición civil agrega lo que a mi juicio también es aplicable en materia comercial - que "se podrá pedir la resolución, aún después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultase imposible".

Por otra parte, en tanto que el precepto del C. Co., está situado en la parte relativa al contrato de compra venta, el 1949 del Código Civil lo está en materia de obligaciones, lo que hace que se aplique a cualesquiera de las obligaciones recíprocas (bilaterales) como lo indica el precepto; sin embargo, el C. Civ., contiene otra disposición, el artículo 2300, que expresamente otorga al vendedor la acción de rescisión por la falta de pago del precio. En consecuencia, mientras la acción rescisoria del vendedor se basaría en dicho artículo 2300, la del comprador por la falta de entrega de la cosa en que incurriera el vendedor, se basaría en el artículo 1949.

Hay un artículo en el C. Civ., que niega la procedencia de la acción rescisoria tratándose de contratos cuyo objeto consista en

(62) La identidad de soluciones que para el vendedor y el comprador ofrece la convención en varias normas, respecto de diversas hipótesis hace pensar que hubiera sido mejor, desde un punto de vista de técnica legislativa que todas esas materias se hubieran comprendido en un solo apartado.

en bienes muebles; es el 1951. Según él, "respecto de bienes muebles no tendrá lugar la rescisión, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculte al comprador a pagar el precio en abonos". Y lo que para estas ventas se preveé (artículo 2310, fracciones II y III). no excluye la acción rescisoria, sino sólo su procedencia en contra de terceros de buena fe: o sea que la salvedad de aquella norma se da en función de estos, de los terceros adquirientes de buena fe. Lo que pasa es que a nuestro legislador de 1928 se le olvidó agregar al texto de dicho artículo 1951 esta indicación: "contra terceros de buena fe", la que, si se inserta en el texto, da sentido y congruencia al artículo": "Respecto de bienes muebles, no tendrá lugar la rescisión contra terceros de buena fé, salvo lo previsto para las ventas en las que se faculta al comprador a pagar el precio en abonos"; y entonces la salvedad estriba en que conste la cláusula resolutoria en el contrato y que ésta se inscriba en el Registro Público (artículo 2310. fracción II). Una interpretación literal del artículo 1951 debe desecharse, porque iría en contra de los artículos 2300 y 1949, de toda lógica interpretación y de nuestra tradición uniforme; el artículo 1468 del C. Civ. de 1870, según el cual, "respecto de bienes muebles, haya o no habido estipulación expresa, nunca tendrá lugar dicha resolución contra el tercero que los adquirió de buena fé"; y el artículo 1352 del C. Civ. de 1884, que es copia de aquel". (63)

(63) García Goyena y Orcoibía Florencio "Concordancias, motivos y Comentarios del Código Civil Español concordado con la legislación vigente en la República Mexicana", Zaragoza, Ed. Cometa, fecha 1974  
Pp. 727-775



En relación con dichas acciones de rescisión y de incumplimiento, la Convención prevé que si el comprador (artículo 47), o el vendedor (artículo 63), conceden a su contraparte que ha incumplido, un plazo suplementario de duración razonable para que cumpla sus obligaciones, salvo el pago de daños y perjuicios por la demora no podrán durante ese plazo ejercitar "acción alguna" por incumplimiento a la parte inocente, que tampoco ejecutará el contrato en el nuevo plazo concedido.

En nuestro derecho, no existe disposición semejante. Nada impide, sin embargo, a la parte que sufre el incumplimiento, el otorgar ese plazo suplementario, pero la falta de regulación de este supuesto puede plantear numerosos problemas en cuanto a plazos de garantía a cargo del vendedor, prescripción o caducidad del derecho de acción, causación de daños y perjuicios, pérdida y subsistencia de las acciones rescisorias o de cumplimiento por imposibilidad o por onerosidad que sobrevengan en dicho período suplementario, momento de transmisión de los riesgos cuando la cosa se pone a disposición del comprador dentro de tal período, etc.

En cambio, la regla de la Convención de que un juez o un árbitro no pueda conceder, a la parte que no cumple, plazos de gracia (artículo 45 párrafo 3, y 61, párrafo 3), sí está recogida en nuestro C. Co., aunque sólo para los contratos mercantiles (artículo 84).

Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones según la Convención (artículo 71), cuando "resulte manifiesto que la otra parte no cumplirá con una parte sustancial de las obligaciones a su cargo, debido a que con posterioridad a la celebración del contrato hay un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlos, o de su solvencia"; o bien, que exista un comportamiento de esta otra parte del que se infiera que no ejecutará el contrato. En estos casos, el artículo 71 concede a cualquiera de las partes el hecho de diferir el cumplimiento (párrafo 1), o de oponerse el vendedor a que las mercancías se pongan a disposición del comprador, aún si ya se le hubieren expedido (párrafo 2) (stoppage in transitu), pero siempre que esa otra parte no otorgue garantías suficientes del cumplimiento (párrafo 3).

Tampoco da lugar la Convención a la acción de daños y perjuicios por incumplimiento, cuando este se deba a una imposibilidad de cumplir que razonablemente no se hubiera podido prever, evitar o subsanar al celebrase el contrato; en el concepto de que al desaparecer el impedimento desaparecería también esta causa de exoneración (artículo 79).

El derecho civil mexicano, solamente exige al vendedor de la obligación de entregar en el caso de insolvencia del comprador (artículo 2287); y éste, a su vez solo está exento de la obligación de pagar el precio cuando "fuere perturbado en su posesión o derecho, o tuviere justo temor de serlo" (artículo

2299); en ambos casos, la fianza que otorgue el accipiens hace exigible el cumplimiento. Si se trata de contratos pendientes de ejecución, y una de las partes cae en quiebra, o se le declara en suspensión de pagos, la otra parte "podrá suspender la ejecución hasta que el síndico cumpla o garantice el cumplimiento de la obligación" (artículo 139, párrafo 3, L.Q.).

Es de notarse que mientras la Convención usa el criterio de lo razonable para juzgar tanto las causas del diferimiento (artículo 71, párrafo 1), como las de exoneración de responsabilidad (artículo 79, párrafo 1), el C. Civ., que no cubre este caso de exoneración, sino sólo el de diferimiento, recurre al criterio de justicia (que el comprador tuviere justo temor de ser perturbado en la posesión o derecho sobre la cosa). En ambos casos - lo razonable y lo justo - no se trata de conceptos meramente subjetivos, sino que deben basarse en parámetros o estándares reales y objetivos. Por otra parte, la Convención es sencilla y muy amplia, porque aplica a las dos partes los mismos motivos para el diferimiento y la exoneración, y porque ellos no se limitan a la insolvencia del comprador en un caso y a la perturbación por el vendedor de la posesión del comprador, y en el otro, sino que también comprenden el mero deterioro de la capacidad de cumplir, es decir, la imposibilidad real de la parte para cumplir el contrato (artículo 71).

En lo que concierne al derecho del vendedor de no entregar al comprador los bienes que estén en curso de ruta (stoppage in

transitu), adquiridos por este y aún no pagados, nuestro sistema lo reconoce, pero solo en caso de quiebra y de suspensión de pagos del comprador (artículo 146, fracciones I y II, y 413 L.Q.); y tratándose no ya de la compraventa sino del contrato de transporte, sin las restricciones que establece el párrafo 1 del artículo 71 de la Convención (insolvencia, menoscabo de la capacidad de ejecutar, comportamiento del que se infiera la no ejecución), se otorga al cargador tal derecho, pero siempre sin disponer de la mercancía. La convención, en cambio (como nuestra L.Q.) concede al vendedor, el derecho de oponerse a la entrega de la cosa al comprador incluso si este es tenedor de un documento que le permita obtenerla; y a efecto de evitar daños a terceros de buena fe, a quienes se les transmitiera el derecho a la entrega por medio de la tradición o del endoso del documento, la norma convencional del mismo artículo 71, párrafo 2, agrega que "este párrafo solo concierne a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías"; o sea, que no se aplica a derechos que pudieran tener los terceros.

Por lo que se refiere a la exoneración, la imposibilidad de cumplir no la prevé nuestro Código de manera especial, sería como consecuencia de un principio general, ad impossibilia nemo obligatur, el cual sí tiene varias aplicaciones (v. gr. artículo 2111): "nadie está obligado al caso fortuito sino cuando ha dado causa o contribuido a él: 1968 - 1943).

La acción de rescisión en la Convención se basa en un incumplimiento que sea esencial (artículo 49-1-a y 64-1-a); es decir, que "cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto ni hubiera habido razón para que previera tal resultado, y que una persona razonable de la misma condición no la hubiera previsto en igual situación; en cambio, si el incumplimiento no fuera esencial, no provocaría rescisión, sino sólo la acción de cumplimiento y daños y perjuicios. La fórmula, que inclusive procede en contratos que establezcan entregas sucesivas de mercancías (artículo 78), es injusta; y puede resultar inicua; favorece al que no cumple, porque sería a cargo de la parte inocente probar que aquel previó o tuvo razones para preveer el perjuicio sustancial que éste habría de sufrir por el incumplimiento.

El derecho mexicano, lamentablemente, no distingue si el incumplimiento es esencial o no; cualquiera que sea, e independientemente del daño o perjuicio que cause, daría lugar a la acción rescisoria, y, por supuesto, a la de cumplimiento y en ambos casos a daños y perjuicios y es también omiso respecto de los contratos de venta que establezcan entregas sucesivas, como sucede con el contrato del suministro. En contra de la acción de rescisión que se basará en un incumplimiento nimio o baladí, se podría oponer cuando más la excepción del dolo o mala fé del actor.

El derecho a la resolución del contrato o exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas se pierde para el comprador, según el artículo 82 de la Convención, cuando le sea impedido restituir las mercaderías "en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido", salvo que la imposibilidad sea debida a un acto o a una omisión suyos, o que la mercancía haya perecido al ser examinada por el comprador, o en fin, que se haya vendido, o que el comprador la haya consumido o transformado. En cambio, tiene derecho a reducir el precio - actio quanti minoris - si la mercancía no es conforme al contrato, a no ser que el vendedor subsane cualquier incumplimiento de sus obligaciones (artículo 50).

En el derecho mexicano, sólo para el caso de ciertos vicios ocultos de la cosa, el C. Civ. concede al comprador el derecho de rescisión del contrato y pago de los gastos que hubiera hecho, o bien, el de rebajar una cantidad proporcionada del precio a juicio de peritos (artículo 2144); fija un breve plazo de prescripción de esas acciones, de seis meses, a partir de la entrega de la cosa (artículo 2149). Por lo que se refiere a la restitución de la mercancía, se aplicaría el artículo 465 del C.P.C. del D.F.; cuya interpretación es similar al que para el ejercicio de la acción rescisoria prevé el artículo 82, párrafo 2, de la Convención.

El artículo 34, de nuestra L.P.C. dispone que las acciones del consumidor (de daños y perjuicios, reparación gratuita del bien y cuando ello no sea posible, de su reposición; o de no ser posible ni la una ni la otra, la devolución de la cantidad pagada), no proceden, "si el producto ha sufrido un deterioro esencial, irreparable y grave por causas atribuibles al consumidor".

## VII. EFFECTOS DE LA RESCISION Y DEL CUMPLIMIENTO FORZADO

Según el artículo 81, párrafo 2, de la Convención, en los contratos total o,parcialmente cumplidos, la parte que cumple "podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado", y "si las dos partes están obligadas a la restitución, esta deberá realizarse simultáneamente". El vendedor obligado a restituir el precio, deberá, además, pagar intereses desde la fecha del pago del precio (artículo 84, párrafo 1), pero el comprador deberá acreditarle monto de los beneficios que haya obtenido por el uso o disposición de las mercancías (párrafo 2).

Por virtud de la acción de cumplimiento que se ejercite en contra del vendedor (artículo 46, párrafo 1), cuando éste no entregue la cosa objeto del contrato, puede el comprador exigir el cumplimiento específico (en natura), para ello siempre que la ley del Tribunal que actúe permita la ejecución en especie.<sup>(64)</sup>

La obligación de restitución en el Derecho Mexicano la establece el artículo 2107, C. Civ., cuando indica que la responsabilidad por incumplimiento, "además de importar la devolución de la cosa o su precio, o la de ambos (en el caso que establece la Convención de que las dos partes estén obligadas a restituir), importará la reparación de los daños y la indemnización de los perjuicios.

(64) Adams Godard Jorge "Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías". México, Ed.UNAM, 1991, Pp.137-139



En cuanto al monto de los daños y perjuicios, dispone la Convención que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se deje de obtener (que es el concepto de perjuicio entre nosotros; artículo 2109, C. Civ.) por la otra parte como consecuencia del incumplimiento; pero en forma muy importante establece que los daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida que la parte que incumpla, en el momento de la celebración del contrato, hubiera o debiera haber previsto que causaría su incumplimiento "tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió tener conocimiento en dicho momento" (artículo 74); o sea, que la indemnización cubre los daños realmente sufridos, siempre que no excedan de los previstos o previsibles por el reo, no por la víctima. Esta fórmula, que como otras de la Convención resultan difícil de entender e inclusive de interpretar (lo mismo sucede con la del artículo 74 a que acabamos de aludir), es insuficiente, porque no resuelve el problema de la causación, o cuando menos de la cuantificación de los daños y perjuicios, cuando la parte que no cumple no haya previsto ni pueda haber previsto el monto de la pérdida que sufriría su contraparte; y es de temerse que ésta sea la situación normal en contratos internacionales en que cada una de las partes desconoce las características del mercado extranjero de la otra parte, y los costos y gastos en esta incurriría en ese supuesto incumplimiento.

Respecto de este problema de la cuantía de los daños y perjuicios, el C. Civ. del D.F. dispone para el caso de pérdidas o graves deterioros, que el dueño debe ser indemnizado "de todo el valor legítimo de la cosa" (artículo 2112); que no es decir mucho, como tampoco lo que indica el artículo 2113: "si el deterioro es menos grave, solo el importe de este se abonaría al dueño al restituirse la cosa"; pero, el artículo 2114 si da una regla, de carácter objetivo, que está sujeta a la prueba que rinda quien sufrió el daño así como quien lo ocasionó: "el precio de la cosa será el que tendría al tiempo de ser devuelta al dueño" y en cuanto al pago del precio, la regla es perfectamente clara, aunque en la actualidad resulte injusta en contra de la víctima: "los daños y perjuicios que resulten de la falta de cumplimiento no podrán exceder del interes legal, salvo convenio en contrario" (artículo 2117, párrafo 2); y como ya se dijo, la ley civil establece un interés muy reducido del 9% anual (artículo 2394, C. Civ.) si se trata de obligaciones civiles, y del 6% anual (artículo 362, C.Co.), si son mercantiles.<sup>(65)</sup>

Los artículos 75 y 76 de la Convención establecen otras reglas que no conoce nuestro derecho y a cuya relación solo podríamos llegar a base del concepto legal de los daños (artículo 2108) y de los perjuicios (artículos 2109), pero siempre que unos y otros "sean consecuencia inmediata y directa del incumplimiento (como por hipótesis lo serían en el caso de los artículos 75 y 76 que citamos). Dichas reglas son las siguientes:

(65) Ibidom.

Primera.- Si después de la resolución del contrato el comprador adquiere a una mercancía sustitutiva o de reemplazo, o el vendedor revende la que se le restituyó, la parte que reclame los daños y perjuicios, además de la limitación prevista en el artículo 74 antes referido, podrá obtener la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el estipulado en la operación sustitutiva, o de reemplazo.

Segunda.- Si al resolverse el contrato existe un precio corriente de la mercancía, la parte que reclame daños y perjuicios, si no ha hecho aquella operación sustitutiva, podrá exigir la diferencia entre el precio contractual y el precio corriente en el momento de la resolución.

### VIII. TRANSMISION DEL RIESGO

Como ya decíamos, para la transmisión de los riesgos del vendedor al comprador, en los casos en que la mercancía objeto de la compraventa perezca o sufra daños o menoscabos como consecuencia de caso fortuito o de fuerza mayor, la Convención distingue las compraventas que impliquen transporte de la mercadería (artículo 67 y 68), de las que no lo implique (artículo 69). En aquel caso, "si el vendedor no está obligado a entregarlas en el lugar determinado", el riesgo se transmitirá al comprador "en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las transporte al "comprador" (artículo 67, párrafo 1); en el segundo caso la transmisión del riesgo al comprador se realiza "cuando éste se hace cargo de las mercaderías, o si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que se pongan a su disposición" (artículo 69, párrafo 1).<sup>(66)</sup>

Nuestro C.Co. artículo 377, para las compras mercantiles sienta la misma regla de ese artículo 69: "las pérdidas, daños y menoscabos que sobrevinieron a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, si ya le hubieran sido entregadas real, jurídica o virtualmente, y si no ... serían por cuenta del vendedor". En cambio, para las compraventas civiles, la transmisión del riesgo de con comitente con la transmisión de la propiedad (artículo 2017, fracción V y 2022), la cual opera por el acuerdo de voluntades

(66) Idem Fp.166

(artículo 2248), sin que se requiera la tradición de la cosa (artículo 2249).

Por otra parte, cuando el contrato de compra venta va acompañado de documentos, el artículo 67 de la Convención dispone que "el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas... mediante los documentos de expedición... ; y el artículo 68 "el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en el poder del porteador que haya expedido los documentos que acrediten el transporte".

Entre nosotros, el principio del artículo 68 de la Convención corresponde al 212 de la L.N. y C.M., que aunque sólo se refiere al transporte marítimo (en el que nació y al que se aplica exclusivamente el principio del "stoppage in transit"), sin suda alguna que también se aplica al terrestre.

En cambio, el principio del artículo 67 no está consagrado expresamente en derecho mexicano, y dado que los títulos representativos de las mercancías, como son el conocimiento de embarque y la carta de porte, conceden a su tenedor (que en el caso sería el vendedor, si está autorizado a retenerlos) "el derecho exclusivo de disposición"; y sobre todo dado que la reivindicación de la mercadería y cualquier "vínculo" sobre el derecho de disposición de ésta, requiere la tenencia de los títulos (artículos 19 y 20 L.T.O.C.) y la legitimación del

tenedor, parecería que, contrariamente a la Convención los riesgos no se transmiten al comprador, sino que quedan a cargo del vendedor mientras conserve aquellas. Es dudoso que así sea, y en lo personal me inclino a pensar que sí habría transmisión de los riesgos al comprador, dado el supuesto de la norma de la Convención de que la retención de los títulos se deba a una autorización concedida por éste, pero obviamente es mejor un texto expreso que una interpretación cuestionable de nuestro sistema interno.

## IX. CONSERVACION DE LAS MERCANCIAS

Los artículos 85 a 88 del ordenamiento internacional, que son los últimos que se refieren a la compraventa, regulan la obligación de las partes de atender en forma razonable a la conservación de la cosa, tanto en el caso de que el comprador se tarde en recibirla (artículo 85), como en el caso de que después de recibida, tenga la intención de rechazarla por un supuesto incumplimiento del vendedor (artículo 86), el artículo 88 permite que la parte obligada a conservar la mercadería, la venda si la otra parte se ha demorado excesivamente en recibirla, o en pagar el precio, pero siempre que notifique a su contraparte, con antelación razonable, su intención de vender; si las mercancías están sujetas a deterioros rápidos, o si su conservación entraña gastos excesivos, quien debe conservarla también debe "tomar medidas razonables para venderlas". Del producto de la venta, "tendrá derecho a retener... una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta".

En nuestro derecho, la obligación de conservar la cosa vendida, ya sea por parte del vendedor cuando el comprador "se demora en la recepción" (artículo 85), o por parte de este cuando el vendedor le envíe una mercancía que aquel rechaze (artículo 86, párrafo 1), solo se fija en el primer caso (o sea, respecto del vendedor), y en ello en forma muy vaga e indirecta. En efecto, por una parte, los artículos 378, C. Co. y 2284 párrafo 3, C. Civ., indican que cuando "el comprador acepte que la cosa

vendida quede a su disposición", se tendrá por virtualmente recibada de ella y "solo tendrá los derechos y obligaciones de un depositario"; o sea, "conservarla... según la reciba" (artículo 335 C. Co. y 2522, C.Civ.); y por otra parte, el artículo 2292, para el caso de mora de recibir por parte del comprador, obliga a pagarle el alquiler de bodegas, graneros o vasijas en que se contenga lo vendido, y el vendedor quedará descargado del cuidado ordinario de conservar la cosa".

El C. Civ. dispone, como ya se precisó, que si el acreedor rehusa sin justa causa recibir la presentación debida, el deudor podrá liberarse de su obligación, haciendo consignación de la cosa (artículo 2098) y si ésta se ha hecho legalmente, "todos los gastos serán de cuenta del acreedor" (2103). Ahora bien, sólo en el caso de que el depositario fuera un almacén general, éste está facultado a vender y hasta a destruir la mercancía de que se trate, si se descompusiese en condiciones que puedan afectar la seguridad o la (salubridad de los almacenes (artículo 282, L.T.O.C.).



## CONCLUSIONES

1. El Comercio Internacional es una realidad que ha existido por mucho tiempo y la forma más común de realizarlo es a través del contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.
2. La regulación comercial internacional siempre tiende a adoptar las reglas más prácticas para facilitar el comercio, ofreciendo principios comunes que rijan a todos los comerciantes de todos los países.
3. Estos principios comunes se van cristalizando en la intención de los Estados de crear convenios internacionales que rijan el comercio internacional.
4. El Estado mexicano ha participado en la elaboración de tratados internacionales mercantiles compartiendo la idea de unificar el Derecho Comercial Internacional.
5. La Convención de las Naciones Unidas celebrada en Viena, referente a los Contratos de compraventa Internacional de Mercaderías es uno de los tratados internacionales que buscan la unificación del Derecho Comercial Internacional.

6. El Estado mexicano se ha adherido a dicha Convención Internacional de Mercaderías mediante la ratificación de esa Convención por el Senado, cumpliendo con lo establecido en el artículo 76 fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
  
7. El Estado mexicano, para ratificar la multicitada Convención consideró el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo como elemento importante para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados, así como la adopción de normas uniformes aplicables teniendo en cuenta los diferentes sistemas sociales, obstáculo jurídico con que tropieza el comercio internacional.
  
8. Debido a la ratificación de la Convención según el artículo 133 Constitucional, dicha Convención quedó elevada al rango de Ley Suprema, formando parte del Derecho Positivo Mexicano, aplicable por lo tanto en nuestro sistema legislativo y agregándose a las normas que regulan esta materia.
  
9. Se encuentra una dispersión en las normas reguladoras del contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías dentro de las leyes civiles y mercantiles tales como el Código Civil, Código de Comercio, Ley de Navegación y Comercio Marítimos y la Ley de Protección al Consumidor.

10. La aplicación de las normas reguladoras del contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías resulta complicada al encontrarse dispersa en esos diversos ordenamientos legales creando lagunas en la legislación.
11. Es necesario sistematizar ordenadamente la legislación mexicana en materia de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías a fin de brindar una mayor seguridad jurídica en esta relación contractual.
12. La firma por el Estado mexicano de futuros acuerdos o tratados de liberación comercial a nivel continental tales como el Tratado de libre Comercio, o las relaciones comerciales que establezca nuestro país con la Comunidad Europea, exigen una mayor transparencia en la legislación comercial, así como la aplicación de reglas prácticas del comercio internacional a con el propósito de facilitarlos y con ello evitar conflictos entre los comerciantes.

## **CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS**

Los Estados Partes en la presente Convención.

Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto periodo extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional.

Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados.

Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional, Han convenido en lo siguiente:

### **Parte I**

#### **AMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES**

##### **CAPITULO I. AMBITO DE APLICACION**

###### **Artículo 1**

1. La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

- a) cuando esos Estados sean Estados contratantes; o
- b) cuando las normas de Derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante.

2. No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de

los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3. A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

## Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) en subastas;

c) judiciales;

d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) de electricidad.

## Artículo 3

1. Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

2. La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

#### Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

a) A la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;

b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

#### Artículo 5

La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

#### Artículo 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

### CAPITULO II. DISPOSICIONES GENERALES

#### Artículo 7

1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho internacional privado.

#### Artículo 8

1. A los efectos de la presente Convención, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era su intención.

2. Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.

3. Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.

#### Artículo 9

1. Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

2. Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

## Artículo 10

A los efectos de la presente Convención:

1. Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

2. Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

## Artículo 11

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

## Artículo 12

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se haga por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

## Artículo 13

A los efectos de la presente Convención, la expresión «por escrito» comprende el telegrama y el telex.



## Parte II

### FORMACION DEL CONTRATO

#### Artículo 14

1. La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

2. Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

#### Artículo 15

1. La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.

2. La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

#### Artículo 16

1. La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

2. Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o

b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esta oferta.

#### Artículo 17

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

#### Artículo 18

1. Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por si solos, no constituirán aceptación.

2. La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

3. No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

#### Artículo 19

1. La respuesta a una oferta que pretende ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y construirá una contraoferta.

2. No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

3. Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

#### Artículo 20

1. El plazo de aceptación fijado por el oferente en un telegrama o en una carta comenzará a correr desde el momento en que el telegrama sea entregado para su expedición o desde la fecha de la carta o, si no se hubiere indicado ninguna, desde la fecha que figure en el sobre. El plazo de aceptación fijado por el oferente por teléfono, telex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.

2. Los días feriados oficiales o no laborables no se excluirán del cómputo del plazo de aceptación. Sin embargo, si la comunicación de aceptación no pudiere ser entregada en la dirección del oferente el día del vencimiento del plazo, por ser ese día feriado oficial o no laborable en el lugar del establecimiento del oferente, el plazo se prorrogará hasta el primer día laborable siguiente.

#### Artículo 21

1. La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

2. Si la carta o cualquier otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario que considera su oferta caducada o le envía una comunicación en tal sentido.

#### Artículo 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

#### Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

#### Artículo 24

A los efectos de esta parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención llega al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

### Parte III

## COMPRAVENTA DE MERCADERIAS

### CAPITULO I. DISPOSICIONES GENERALES.

#### Artículo 25

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía

derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que ha incumplido no haya previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

#### Artículo 26

La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.

#### Artículo 27

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

#### Artículo 28

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene el derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a menos que lo hiciere, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

#### Artículo 29

1. El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.

2. Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

## CAPITULO II. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

### Artículo 30

El vendedor deberá entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

## SECCION I. ENTREGA DE LAS MERCADERIAS Y DE LOS DOCUMENTOS

### Artículo 31

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador.

b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o produci-

das en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;

c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

### Artículo 32

1. Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2. El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

3. El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador, a petición de éste, toda la información de que disponga que sea necesaria para contratar ese seguro.

### Artículo 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o

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

c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

#### Artículo 34

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega, subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

#### SECCION II. CONFORMIDAD DE LAS MERCADERIAS Y PRETENSIONES DE TERCEROS

#### Artículo 35

1. El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.

2. Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:

a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;

b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;

c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;

d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.



3. El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

#### Artículo 36

1. El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2. El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado periodo, las mercaderías seguirán siendo aptas para sus uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especiales.

#### Artículo 37

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

#### Artículo 38

1. El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.

2. Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que estas hayan llegado a su destino.

3. Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

#### Artículo 39

1. El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.

2. En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un periodo de garantía contractual.

#### Artículo 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador,

#### Artículo 41

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera

derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales derechos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, la obligación del vendedor se regirá por el artículo 42.

#### Artículo 42

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

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

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

2. La obligación del vendedor en virtud del párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:

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

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

#### Artículo 43

1. El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41

o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.

2. El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.

#### Artículo 44

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 39 y en el párrafo 1 del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

#### SECCION III. DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL VENDEDOR

#### Artículo 45

1. Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá;

a) Ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;

b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2. El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

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

#### Artículo 46

1. El comprador podrá exigir del vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

2. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución de aquéllas sólo si la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato y la petición de sustitución de las mercaderías se formula al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

3. Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, el comprador podrá exigir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. La petición de que se reparen las mercaderías deberá formularse al hacer la comunicación a que se refiere el artículo 39 o dentro de un plazo razonable a partir de ese momento.

#### Artículo 47

1. El comprador podrá figurar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

2. El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

#### Artículo 48

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

2. Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

3. Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.

4. La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2 o al párrafo 3 de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

#### Artículo 49

1. El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

a) si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) en caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.

2. No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) en caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega;

b) en caso del incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:

i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento;

ii) después del vencimiento de plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1 del artículo 47, o después de que el vendedor haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario; o

iii) después del vencimiento del plazo suplementario indicado por el vendedor conforme al párrafo 2 del artículo 48, o después de que el comprador haya declarado que no aceptará el cumplimiento.

#### Artículo 50

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato, háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el

vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conformes al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

#### Artículo 51

1. Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.

2. El comprador podrá declarar la resolución del contrato en su totalidad sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de éste.

#### Artículo 52

1. Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.

2. Si el vendedor entrega una cantidad de mercadería mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar el recibo de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

### CAPITULO III. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

#### Artículo 53

El comprador deberá pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.



## SECCION I. PAGO DEL PRECIO

### Artículo 54

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

### Artículo 55

Cuando el contrato haya sido válidamente celebrado pero en él ni expresan tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerará, salvo indicación en contrato, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate.

### Artículo 56

Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

### Artículo 57

1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:

a) en el establecimiento del vendedor; o

b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.

2. El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasional por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

## Artículo 58

1. El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.

2. Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio.

3. El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

## Artículo 59

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

## SECCION II. RECEPCION.

## Artículo 60

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- a) en realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- b) en hacer cargo de las mercaderías.

SECCION III. DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL  
COMPRADOR

Artículo 61

1. Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá:

a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 y 65;

b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

2. El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

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

Artículo 62

El vendedor podrá exigir del comprador que pague el precio, que reciba las mercaderías o que cumpla las demás obligaciones que le incumban, a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

Artículo 63

1. El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.

2. El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo

precedente, no podrá, durante eses plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

#### Artículo 64

1. El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

a) si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1 del artículo 63, o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.

2. No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) en caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o

b) en caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable;

i) después que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o

ii) después del vencimiento de plazo suplementario fijado por el deudor conforme al párrafo 1 del artículo 63, o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

#### Artículo 65

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

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

#### CAPITULO IV. TRANSMISION DE RIESGO

#### Artículo 66

La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

#### Artículo 67

1. Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2. Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

#### Artículo 68

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder de porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

#### Artículo 69

1. En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.

2. No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

3. Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

## Artículo 70

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato las disposiciones de los artículos 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

### CAPITULO V. DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR

#### SECCION I. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE Y CONTRATOS CON ENTREGAS SUCESIVAS

## Artículo 71

1. Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

- a) un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia o,
- b) su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

2. El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

3. La parte que difiere el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte de seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

## Artículo 72

1. Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.

2. Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar el contrato deberá comunicarlo con atelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones

3. Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

## Artículo 73

1. En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.

2. Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

3. El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.



## SECCION II. INDEMNIZACION POR DAÑOS Y PERJUICIOS

### Artículo 74

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en es momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

### Artículo 75

Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

### Artículo 76

1. Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante, si la parte que exija la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas en vez del precio corriente en el momento de la resolución.

2. A los efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.

#### Artículo 77

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

### SECCION III. INTERESES

#### Artículo 78

Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

### SECCION IV. EXONERACION

#### Artículo 79

1. Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.

2. Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:

a) si está exonerada conforme al párrafo precedente, y

b) si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo.

3. La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.

4. La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlos. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.

5. Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

#### Artículo 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquélla.

#### SECCION V. EFECTOS DE LA RESOLUCION

#### Artículo 81

1. La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones.

salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule los derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.

2. La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.

#### Artículo 82

1. El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido.

2. El párrafo precedente no se aplicará:

a) si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;

b) si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o

c) si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

#### Artículo 83

El comprador que haya perdido el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir del vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas, conforme al artículo 82, conservará todos los demás derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la presente Convención.

#### Artículo 84

1. El vendedor, si estuviere obligado a restituir el precio, deberá abonar también los intereses correspondientes, a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

2. El comprador deberá abonar al vendedor el importe de todos los beneficios que haya obtenido de las mercaderías o de una parte de ellas:

a) cuando deba restituir las mercaderías o una parte de ellas; o

b) cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido del vendedor la entrega de otras mercancías en sustitución de las recibidas.

#### SECCIÓN VI. CONSERVACION DE LAS MERCADERIAS

#### Artículo 85

Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

#### Artículo 86

1. El comprador, si ha recibido las mercaderías y tiene la intención de ejercer cualquier derecho a rechazarlas que le corresponda conforme al contrato o a la presente Convención, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El comprador tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del vendedor el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

2. Si las mercaderías expedidas al comprador han sido puestas a disposición de éste en el lugar de destino y el comprador ejerce el derecho a rechazarlas, deberá tomar posesión de ellas por cuenta del vendedor, siempre que ello pueda hacerse sin pago del precio sin inconveniente ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente.

#### Artículo 87

La parte que esté obligada a adoptar medidas para la conservación de las mercaderías podrá depositarlas en los almacenes de un tercero a expensas de la otra parte, siempre que los gastos resultantes no sean excesivos.

#### Artículo 88

1. La parte que esté obligada a conservar las mercaderías conforme a los artículos 85 y 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.

2. Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido o si su conserva-

ción, entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.

3. La parte que venda las mercaderías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta. Esa parte deberá abonar el saldo a la otra parte.

Parte IV  
DISPOSICIONES FINALES

Artículo 89

El secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario de la presente Convención.

Artículo 90

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

Artículo 91

1. La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la conferencia sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981.

2. La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.

3. La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.

4. Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas

#### Artículo 92

1. Todo Estado contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención.

2. Todo Estado contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado contratante a los efectos del párrafo 1 del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

#### Artículo 93

1. Todo Estado contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención, podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.

2. Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.



3. Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.

4. Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1 de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

#### Artículo 94

1. Dos o más Estados contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.

2. Todo Estado contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

3. Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1 desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado contratante, siempre que el nuevo Estado contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

## Artículo 95

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1 de la presente Convención.

## Artículo 96

El Estado contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.

## Artículo 97

1. Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.

2. Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.

3. Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de tal entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que haya sido recibida por el

depositario. Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.

4. Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

5. El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproca hecha por otro Estado conforme a ese artículo.

#### Artículo 98

No se podrán hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

#### Artículo 99

1. La presente Convención entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6 de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92.

2. Cuando un Estado ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención, salvo la parte

excluida, entrará en vigor respecto de ese Estado, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6 de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

3. Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1º de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1º de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta de 1964), o en ambas Convenciones de La Haya sobre la venta (de 1964), la Convención de La Haya sobre la formación (de 1964) o ambas Convenciones, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

4. Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la venta (de 1964) que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará, en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la venta (de 1964) mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

5. Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la formación (de 1964) que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención, denunciará en el momento de la ratificación la aceptación, la aprobación o la adhesión a la Convención de La Haya sobre la formación (de 1964) mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

6. A los efectos de este artículo, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas respecto de la presente Convención por

Estados partes en la Convención de La Haya sobre la formación (de 1964) o en la Convención de La Haya sobre la venta (de 1964) no surtirán efecto hasta que las denuncias que esos Estados deban hacer en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones haya surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964, a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

#### Artículo 100

1. La presente Convención se aplicará a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1 del artículo 1, o respecto del Estado contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1 de artículo 1, o después de esa fecha.

2. La presente Convención se aplicará sólo a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la presente Convención respecto de los Estados contratantes a que se refiere el apartado a) del párrafo 1 del artículo 1, o respecto del Estado contratante a que se refiere el apartado b) del párrafo 1 del artículo 1, o después de esa fecha.

#### Artículo 101

1. Todo Estado contratante podrá denunciar la presente Convención, o su Parte II o su Parte III, mediante notificación formal hecha por escrito al depositario.

2. La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

Hecha en Viena, el día once de abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

En testimonio de lo cual, los plenipotenciarios infrascriptos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.

## BIBLIOGRAFIA

André Tunc. "Les Convention de la Haya de 10 Juillet 1964  
Portant. Loif uniforme sur la vente international d'objects  
mobilier corporel une etude de cas sur L' du unification droit"

Adame goddard Jorge "Introducción a la Convención de las Naciones  
Unidas sobre los Contratos de Compra-venta Internacional de  
Mercaderías" Publicado en la revista de investigación Jurídica de  
la Escuela Libre de Derecho No. 12, del 30 de octubre 1989, Pp.  
500.

Adame Gorddard Jorge "Estudios sobre la compra-venta  
Internacional de Mercaderías", México Ed. UNAM, 1991.

Barrera Graf Jorge "Reglamentación Uniforme de las Compraventas  
Internacionales de Mercaderías" México Ed. UNAM 1965.

Barrera Graf Jorge. "Tratado de Derecho Mercantil", México, Ed.  
UNAM, 1983.

Brading D.A. "Mineros y comerciantes en el México Borbónico  
(1763-1819), México, Ed. F.C.E, 1985.

Chaunu Piere y hugette. "Historia Económica y Social del Mundo"  
Madrid, Ed. Encuentro. Tomo 2, 1980.

De Castro y Bravo. "La Séptima Sesión de la conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado" Revista Española de Derecho Internacional, 1952, vol. 5 No. 3.

Flores Cano Enrique y Fernando Castillo, "Controversia sobre la libertad de Comercio En. La Nueva España", Ed. IMCE, 1975.

Florescano Enrique e Isabel Gil Sánchez, "Historia General de México", México, Ed. Harla y Colegio de México, 1987.

García Goyena y Orobia Florencio. "Concordancia motivos y comentarios del Código Civil Español, concordado con la legislación vigente en la República Mexicana." Zaragoza España, Ed. Cometa 1974.

General Condition for supply of plant and machinery for import and export prepared under the auspices of the Nations Economic Comissiion for Europe "Cámara de Comercio Internacional, Introduccción a los Incoterms, París, 1981."

XLVI "Legislatura de la Cámara de Diputados", México Los Presidentes de México ante la Nación, Informe Manifiesto y Documento 1966.

Muro Orejón. "Lecciones de Historia del Derecho Hispano Indiano" México Ed. Porrúa y Escuela Libre de Derecho, 1989.



Pereznieto Castro Leonel. "Derecho Internacional privado", México, Ed. Harla, 1989.

Planiol Marcel "Traité Elémentarie de droit Civil" Paris, Ed. Imp Durand Tomo 2, 1947 Pp. 57

Quintana Adriano E. A. El Comercio Exterior de México, México, Ed. Porrúa 1989.

Rodríguez y Rodríguez Joaquín "Derecho Mercantil" México, Ed. Porrúa, Tomo 2, 1988.

Rojina Villegas Rafael, "Compendio de Derecho Civil", México, Ed. Porrúa Tomo 3, 1985.

Tardif Guillermo. "Historia de Comercio Exterior Mexicano", México, Ed. Porrúa Tomo 1, 1968.

Tena Ramírez Felipe, Leyes Fundamentales de México, México, Ed. Porrúa 1989.

Vázquez del Mercado Oscar. Contratos Mercantiles, México, Ed. Porrúa, 1989.

Weber Max. "Economía y Sociedad" Ed. Fondo de Cultura Económica año \_\_\_\_\_

Woodrow Borah, New Spanish Countury of Depresion Los Angeles, Ed. Berkeley U., 1951.