

00721A
132A



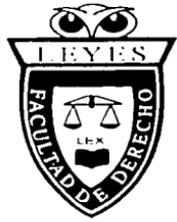
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

IMPORTANCIA DE LA CONVENCION SOBRE
COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS EN EL
COMERCIO EXTERIOR

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A :
NORMA CALDIÑO FLORES



ASESOR: LIC. RAFAEL LUIS RAMÓN VALDÉS COSSÍO



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.



ESTADO LIBRE Y SOBERANO
DE QUERÉTARO
GOBIERNO DEL ESTADO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE
EL COMERCIO EXTERIOR

OFICIO APROBATORIO No. L.19/2003.

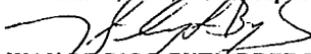
ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ
DIRECTOR GENERAL DE ADMINISTRACIÓN
ESCOLAR DE LA UNAM
P R E S E N T E

Me permito informarle que la tesis para optar por el título de licenciatura elaborada por la pasante de Derecho NORMA CALDIÑO FLORES con el número de cuenta 9523287-8 en este Seminario bajo la dirección del LIC. RAFAEL LUIS RAMÓN VALDÉS COSSÍO denominada "IMPORTANCIA DE LA CONVENCION SOBRE COMRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS EN EL COMERCIO EXTERIOR" satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"
Ciudad Universitaria, D.F., a 29 de septiembre de 2003.


DR. JUAN DE DIOS GUTIÉRREZ BAYLON
DIRECTOR DEL SEMINARIO DE COMERCIO EXTERIOR

Norma Caldiño Flores

12

AGRADECIMIENTOS

A Dios:

*Por encontrarse en cada momento de mi vida,
por brindarme fortaleza y voluntad
para recorrer sus difíciles senderos.*

A mis padres:

Rocio Flores Silva y

Pablo Caldiño Cedillo

*Por su apoyo constante, su compromiso
por darme armas para defenderme en el mundo,
por su orientación y exhorto a seguir superándome.*

A mi hermana:

Rocio Caldiño Flores

*Por el apoyo y comprensión que siempre
me ha brindado, así como por sus consejos y paciencia
para ayudarme a superar los momentos difíciles.*

A mi asesor:

Lic. Rafael Luis Ramón Valdés Cossío

*Por el tiempo dedicado a la presente investigación,
así como por su visión, colaboración y cuidadosa revisión.*

A la Facultad de Derecho:

*Por darme el privilegio de formar parte de esta Institución
y otorgarme la posibilidad de adquirir un desarrollo íntegro.*

A la Universidad Nacional

Autónoma de México:

*Por brindarme un lugar en esta Máxima Casa
de Estudios y permitirme ampliar mis conocimientos.*

PAGINACIÓN

DISCONTINUA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	VII
---------------------------	------------

CAPÍTULO 1.

ASPECTOS GENERALES

1. 1.- Definición de Contrato.	1
1. 2.- Concepto de Contrato de Compraventa.	3
1. 3.- Contrato de Compraventa Civil.	5
1. 4.- Contrato de Compraventa Mercantil.	6
1. 5.- Naturaleza Jurídica de los Contratos.	9
1. 6.- Elementos Personales.	11
1. 7.- Elementos Esenciales.	12
1. 8.- Capacidad Jurídica de las Partes.	15
1. 9.- Contenido del Contrato.	17
1. 10.- Compraventa de Mercaderías en el Derecho Interno.	18

CAPÍTULO 2.

ANTECEDENTES DEL CONTRATO DE

COMPRVENTA INTERNACIONAL.

2. 1.- Antecedentes del Contrato de Compraventa Internacional en México.	20
2. 2.- Historia del Movimiento de Unificación del Derecho de la Venta Internacional de Mercancías. (Origen del Proceso de Unificación del Derecho).	24

2. 3.- Unificación Conflictual.	26
2. 4.- Unificación Sustantiva.	28
2. 5.- Ley Uniforme sobre Compraventa de Mercaderías de la Haya de 1964.	28
2. 6.- Ley Uniforme de la Haya de 1964 sobre la Formación de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.	29
2. 7.- UNCITRAL.	30
2. 8.- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.	32

CAPÍTULO 3.

EL CONTRATO DE COMRAVENTA INTERNACIONAL

DE MERCADERÍAS

3. 1.- Definición de Contrato de Compraventa Internaciona ..	34
3. 2.- Noción de Mercaderías.	38
3. 3.- Elementos Personales.	39
3. 4.- Forma y Estructura.	40
3. 5.- Objeto del Contrato.	44
3. 6.- Precio de las Mercancías y Condiciones de Pago.	46
3. 7.- Entrega de las Mercancías.	50
3. 8.- Forma de Envío de las Mercancías.	54
3. 9.- Entrega de los Documentos.	55
3. 10.- Inspección del Producto.	56
3. 11.- Responsabilidad sobre el Producto.	58
3. 12.- Patentes y Marcas.	59
3. 13.- Vigencia del Contrato.	61

3. 14.- Rescisión del Contrato.	62
--------------------------------------	----

CAPÍTULO 4.

MARCO JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA

INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

4. 1.- Régimen Jurídico de la Compraventa Internacional de Mercaderías conforme al Derecho Interno.	63
4. 1. 1.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.	65
4. 1. 2.- Jurisprudencia.	69
4. 1. 3.- Código de Comercio.	74
4. 1. 4.- Código Civil para el Distrito Federal.	78
4. 1. 5.- Ley General de Sociedades Mercantiles.	80
4. 1. 6.- Ley de Comercio Exterior.	83
4. 1. 7.- Ley Federal sobre Metrología y Normalización. ..	85
4. 1. 8.- Ley Federal de Protección al Consumidor.	86
4. 1. 9.- Disposiciones Fiscales.	88
4. 1. 10.- Ley de Propiedad Industrial.	91
4. 1. 12.- Normas Oficiales Mexicanas.	92
4. 2.- Aproximación al Régimen Jurídico de la Compraventa Internacional de Mercaderías.	92
4. 3.- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.	94
4. 3. 1.- Aprobación de la Convención.	94
4. 3. 2.- Estructura General.	95

4. 3. 3.- Naturaleza Jurídica de la Convención.	97
4. 3. 4.- Interpretación de la Convención.	98
4. 4.- Convención de las Naciones Unidas sobre la Prescripción de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. ...	101
4. 5.- Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del UNIDROIT.	103
4. 6.- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	104
4. 7.- Reglas Internacionales. INCOTERMS.	106
4. 8.- Otros Términos de Cotización: RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions). Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Americano.	109
4. 9.- Reglas y Usos Uniformes Relativos a Créditos Documentarios.	110

CAPÍTULO 5.

MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

5. 1.- Previsión y Formulas de Ajuste.	113
5. 2.- Negociación.	116
5. 3.- Buenos Oficios.	117
5. 4.- Mediación.	118
5. 5.- Conciliación.	119
5. 6.- Arbitraje.	120
5. 7.- Juicio Litigioso.	127
5. 8.- Organismos Internacionales para la Regulación del Comercio.	129

5. 8. 1.- UNIDROIT.	129
5. 8. 2.- Cámara de Comercio Internacional.	129
5. 8. 3.- UNCITRAL.	130
5. 8. 4. Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México.	131
CONCLUSIONES	133
BIBLIOGRAFÍA	137
LEGISLACIÓN CONSULTADA	140
INTERNET	141
ANEXO	142

*"Cuando el hombre adquirió bienes,
no para consumirlos,
sino para cambiarlos por otros,
realizó el comercio, en sentido moderno."*

Raúl Cervantes Ahumada

INTRODUCCIÓN

El presente tema ha sido desarrollado para exponer la problemática que tanto importadores como exportadores padecen, al firmar un contrato internacional, esto debido a la apertura comercial que a últimas fechas se ha incrementado en nuestro país.

Son diversos los trámites y requisitos que deben cubrirse por los importadores y exportadores para llevar a cabo sus operaciones de comercio, aunado a la multiplicidad de disposiciones aplicables de carácter nacional, que deben tomarse en cuenta cuando se realizan las negociaciones de carácter internacional, sin dejar de lado los convenios, tratados internacionales, así como reglas internacionales.

El tópico principal de la presente tesis se refiere a las implicaciones que tiene el contrato de compraventa internacional de mercaderías en los diferentes ámbitos de su desarrollo. Para ello se ha realizado un análisis minucioso de las características y requisitos que deben cubrirse, para llevar a buen término el contrato.

Es conveniente señalar la importancia que genera el contrato de compraventa, por ser el instrumento jurídico más utilizado para transmitir la propiedad, toda vez que otorga la certeza jurídica que las partes requieren en la celebración de sus negociaciones.

Este análisis inicia con una breve exposición del contrato de compraventa, ubicado dentro de la doctrina mexicana, revisando aspectos que constituyen al contrato, como el acercamiento a una definición, la determinación de elementos personales y esenciales que lo conforman, así como la capacidad jurídica que las partes deben tener para poder intervenir en su celebración, haciendo énfasis en la clara distinción que surge entre compraventa civil y mercantil.

El contrato de compraventa internacional de mercaderías maneja dos particularidades; primero como su nombre lo indica de tener carácter internacional, por realizarse entre personas que tengan su establecimiento en diferentes países, sin que necesariamente las partes sean de diferente nacionalidad; y segundo de encontrarse limitado a transmitir mercaderías, entendidas como aquello que puede ser objeto de la compraventa.

En la actualidad el comercio internacional tiene gran auge en todas las naciones, debido a la preponderancia de las negociaciones de tipo comercial que los estados realizan entre sí, por la existencia de nuevas formas de comunicación, la expansión del comercio exterior, así como la intervención de diversos organismos jurídicos internacionales.

Razón por la cual, en diversas ocasiones se ha buscado una forma de dar certeza jurídica a estas actividades comerciales, por medio de la unificación del derecho, que le otorgue a las partes las mismas

prerrogativas y que permita el cumplimiento de lo pactado en las contrataciones.

Para ello se integra un estudio de los antecedentes de la compraventa internacional de mercancías, así como del proceso de unificación del derecho, hasta concluir con el trabajo realizado por la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, es decir, la elaboración de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

Dicha Convención regula determinadas cuestiones sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, es indiscutible la trascendencia jurídica que muestra, debido a los innumerables contratos de compraventa de mercaderías que celebran alrededor del mundo, que sirve de base para la formación de los mismos.

El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías es una herramienta útil para responder a las necesidades de internacionalizar las operaciones comerciales de las empresas.

No obstante que el comercio internacional se concreta a través del intercambio de comunicaciones, señalamiento de productos, la determinación de precio, la fijación del lugar de entrega, estos elementos en diversas ocasiones resultan insuficientes, creando conflictos, y obteniendo soluciones que en determinados casos son totalmente injustas.

Motivo por el cual, se desarrolla un apartado para determinar cada uno de los puntos que debe cubrir todo contrato de compraventa, aspectos que deben preverse de manera substancial, que le permita a las partes garantizar el cumplimiento de sus obligaciones.

Tomando en consideración, que la compraventa se perfecciona en el momento en que uno de los contratantes se obliga transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez a pagar por ello un precio cierto y en dinero, no se requiere de formalización por escrito, sin embargo da una mayor certeza jurídica a los contratantes realizarlo de esa forma.

No existe disposición alguna que determine con exactitud los elementos que debe contener, esto es debido a que cada caso es particular, por lo que el contrato es diferente y debe establecerse lo que más convenga a las partes, siempre que se haga de forma clara, y se realice la descripción precisa de cada cláusula, para que de mayor certeza jurídica y se impidan posteriores conflictos entre las partes contratantes.

Es pertinente señalar que las operaciones de comercio internacional constituyen la base, que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento.

Como se acordó antes, los establecimientos se encuentran en distintos países, por lo que las normas legales que regirán el cumplimiento y ejecución del contrato, necesariamente tendrán que ser más complejas

que las aplicadas en un contrato doméstico, en dónde solo se toma en cuenta la legislación nacional.

Se debe considerar que para trasladar las mercancías, es necesario contratar otros servicios por ejemplo compañías transportistas, aseguradoras y agentes aduanales, lo que implica la celebración de otros contratos, mismos que no se desarrollan por no ser el objeto de la presente investigación, limitándome a señalar los elementos que conforman la compraventa de mercaderías.

El problema de las empresas pequeñas, se origina cuando empiezan exportar productos sin conocer y comprender el conjunto de disposiciones legales que se deben aplicar, ni el alcance y contenido de los diversos contratos que se efectúan, que les permite advertir problemas jurídicos en dichas operaciones.

Considerando que en México son pocos los importadores y exportadores que utilizan los servicios de un abogado especialista en la materia, que les indique cuáles son las cláusulas que debe incluir en sus contratos, así como el alcance y significado de las mismas. Además no se tienen dichas ventajas, ya que son pocos los abogados especialistas en esta rama del derecho y contadas las universidades en las que se puede estudiar esta asignatura.

Causa que nos compele a precisar el conjunto de disposiciones legales que deben ser aplicadas, para mantenerse al corriente en los

ordenamientos legales vigentes que regulan el comercio internacional, tanto el orden nacional como en el exterior.

Por último, es necesario apuntar la conveniencia de prever cada una de las circunstancias, adaptadas al caso en concreto, lo que permitirá que el contrato cumpla la función para lo cual fue celebrado, pero también debe tenerse en cuenta el surgimiento de conflictos, para lo cual es necesario fijar los elementos necesarios para resolver los problemas que se plantean en la celebración de un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

CAPÍTULO 1.

ASPECTOS GENERALES

SUMARIO: 1. 1.- Definición de Contrato. 1. 2.- Concepto de Contrato de Compraventa. 1. 3.- Contrato de Compraventa Civil. 1. 4.- Contrato de Compraventa Mercantil. 1. 5.- Naturaleza Jurídica de los Contratos. 1. 6.- Elementos Personales. 1. 7.- Elementos Esenciales. 1. 8.- Capacidad Jurídica de las Partes. 1. 9.- Contenido del Contrato. 1. 10.- Compraventa de Mercaderías en el Derecho Interno.

1. 1. DEFINICIÓN DE CONTRATO

El contrato se considera como una institución jurídica que rebasa los límites del ámbito civil, es decir, el contrato no se limita solo a la materia civil, existen otros de distinta naturaleza, entre los cuales se encuentran los mercantiles, los de trabajo, los administrativos.

Esta es la razón por la cual se analiza la concepción del contrato, siendo bien comprendido que no se puede dar una definición general con validez universal, ya que puede variar de acuerdo al lugar y época en que se aplique.

El contrato es un instrumento jurídico creado por el hombre para conservar una certeza jurídica en la celebración de sus negociaciones.

Es necesario precisar que la palabra contrato proviene del latín, del vocablo *contractus*, que significa pacto.

La doctrina asimismo se ha encargado de proporcionarnos una noción de contrato, “ es el pacto o convenio entre partes sobre materia o cosa determinada y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas. ”¹

El contrato se define como el acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones. Rojina Villegas manifiesta que “ el contrato crea derechos reales y personales, o bien los transmite; pero el contrato no puede crear derechos distintos. No hay, por ejemplo, contrato en el acuerdo de voluntades para crear un derecho político, primero porque esto jurídicamente es imposible, ya que los derechos políticos no pueden crearse por acuerdo de voluntades por contrato; y, segundo, por que el objeto específico del contrato siempre es la creación de un derecho real o personal. ”² Razón por la cual se puede “ decir derechos reales y personales, y no derechos patrimoniales, en virtud de que pueden existir derechos personales de contenido extrapatrimonial. ”³

El derecho positivo mexicano hace una distinción entre convenio y contrato, considerando a éste último como una especie dentro del género del convenio. El Código Civil para el Distrito Federal en su artículo 1792 define al convenio como el acuerdo de dos o más personas para crear, transmitir, modificar o extinguir obligaciones.

¹ DE PINA VARA, Rafael. *Elementos de derecho civil mexicano. Volumen 3.* 7a edición. Editorial Porrúa. México, 1989, p. 265.

² ROJINA VILLEGAS, Rafael. *Derecho civil mexicano. Tomo sexto, volumen I.* 7a edición. Editorial Porrúa. México, 1998. p. 10.

³ *Ibidem*, p. 9.

Además establece el artículo siguiente que los contratos son los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos.

1. 2. CONCEPTO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA

“ El contrato de compraventa es aquel por virtud del cual, una persona llamada vendedor se obliga a entregar una cosa o a documentar la titularidad de un derecho, a la otra parte contratante, llamada comprador, quien como contraprestación se obliga a pagar un precio cierto y en dinero, y que produce el efecto translativo de dominio respecto de los bienes que sean materia del contrato. ”⁴

El contrato de compraventa es aquel en que una de las partes llamada vendedor, se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho a otra, llamada comprador, quien a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero.

El Código Civil para el Distrito Federal en el artículo 2249 establece que “ este contrato es válido y surte efectos en el momento en que las partes se ponen de acuerdo en cosa y precio, además se perfecciona independientemente de que la cosa no se haya entregado y el precio no se haya satisfecho. ”

⁴ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. *Contratos civiles*. 7a edición. Editorial Porrúa. México, 1998, p. 87.

Francisco Degni dice que “ la compraventa constituye uno de los modos de adquirir derivados, y es un contrato oneroso y bilateral, por el que un sujeto, llamado vendedor, se obliga a transferir a otro sujeto, que se denomina comprador, la propiedad de una cosa corporal o incorporal (herencia, créditos, derechos, acciones) mediante un precio determinado o determinable. ”⁵

Es un contrato bilateral porque engendra derechos y obligaciones para ambas partes. Es oneroso porque confiere provechos y gravámenes también recíprocos. Generalmente es conmutativo por cuanto que las prestaciones son ciertas y determinadas al celebrarse el contrato, y excepcionalmente aleatorio, como en el caso de la compra de esperanza que tiene este carácter.

Además es un contrato principal, porque su existencia no depende de la preexistencia de algún otro contrato. Es consensual cuando recae sobre muebles, ya que no requiere de formalidad alguna, se perfecciona cuando las partes se ponen de acuerdo en precio y cosa. Es oneroso, debido a la valoración económica de las contraprestaciones de las partes. Se clasifica como instantáneo, en virtud de que la compraventa pura y simple se lleva a cabo en un solo acto, o bien de tracto sucesivo, cuando las partes acuerdan diferir el cumplimiento de las obligaciones. Formal para bienes inmuebles, se establece esta formalidad para que el contrato tenga plena validez y consensual para muebles. También es un contrato

⁵ Citado por ROJINA VILLEGAS, Rafael. *Derecho civil mexicano*. Op cit. p. 130.

de adhesión, en las compras que se hacen en las tiendas de autoservicio o en distribuidores automáticos (máquinas de refrescos, cafés, entre otras).

1. 3. CONTRATO DE COMPRAVENTA CIVIL

Se puede distinguir a la compraventa civil de la mercantil, por exclusión, esto es, en forma negativa, así la compraventa civil es aquella que no es mercantil por no encontrarse reglamentada por el Código de Comercio o dentro de las reglas establecidas por el Código Civil para las ventas judiciales.

Se puede considerar que el contrato de compraventa es el que tiene mayor importancia, toda vez que es un contrato translativo de dominio y constituye la principal fuente de adquisición de la riqueza, ya que permite obtener la propiedad.

Es un medio idóneo para los contratantes por que es eficaz y práctico para garantizar la legalidad sobre la transmisión de la propiedad, así como sus efectos jurídicos.

El contrato de compraventa consigue figurar por su importancia social y asiduo empleo, en primer término entre los contratos de carácter civil.

El Código Civil para el Distrito Federal, regula en su artículo 2248 el contrato de compraventa, sustentando que “ habrá compraventa

cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero. ”

1. 4. CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

A diferencia de la legislación civil, la mercantil no establece disposición alguna que defina a los contratos. El Código de Comercio en su artículo 2º determina que a falta de disposiciones de este Código, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común, razón por la cual nos remitiremos a la legislación civil.

Como ya hemos mencionado el Código Civil para el Distrito Federal establece en sus artículos 1792 y 1793, la definición de convenio y contrato respectivamente, que para este caso se aplicará en forma supletoria.

Sin embargo el Código de Comercio en el libro segundo del comercio terrestre, título segundo de los actos de comercio y de los contratos mercantiles en general, capítulo II, establece aspectos generales respecto a los contratos mercantiles, de esta forma el artículo 78 estipula que en las convenciones mercantiles, cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados, salvo las excepciones que el siguiente artículo determina.

La legislación mercantil utiliza indistintamente la palabra contrato y convenciones mercantiles, que debemos entender como acuerdo de voluntades, toda vez que atendiendo al sujeto, objeto y propósito o fin se puede calificar como mercantil.

Los contratos que tienen como objeto una cosa mercantil, es entonces cuando se le considera como un contrato mercantil.

“ La compraventa es el típico contrato de intercambio que tiene sus orígenes en el trueque y en la permuta, ya que las partes concertantes en forma recíproca se satisfacen intereses personales ya que ambos obtienen lo que desean, uno un bien que éste en el comercio y el otro una cantidad pactada en dinero. ”⁶

El artículo 371 del Código Comercio establece que: “ serán mercantiles las compraventas a las que este Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar. ”

Por su parte el artículo 75, fracciones I y II del mismo Código, menciona como actos de comercio a las adquisiciones y enajenaciones, así como las compras y ventas de bienes inmuebles con propósito de especulación comercial, artículos, muebles o mercaderías, en estado natural, trabajado o labrado.

⁶ CARVALLO YÁÑEZ, Erick y Enrique Lara Treviño. *Formulario Técnico - Práctico de Contratos mercantiles*. 2ª ed. Editorial Porrúa. México, 2001, p. 4.

Además en la fracción III se refiere a las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles, en la siguiente fracción se encuentran los contratos relativos a obligaciones del Estado u otros títulos de crédito corrientes en el comercio.

En las fracciones XXI y XXII alude a las obligaciones entre comerciante y banqueros, si no son de naturaleza esencialmente civil, y; a los contratos y obligaciones de los empleados de los comerciantes en lo que concierne al comercio del negociante que los tiene a su servicio.

Se deduce que la compraventa es considerada mercantil, cuando recaiga sobre una cosa de comercio realizada por un comerciante, o bien, cuando se realice con el propósito de especulación comercial.

Empero, puede dar el caso de no existir propósito de especulación comercial, como Barrera Graf declara, “ puede adquirirse la cosa, no con la intención de revenderla, sino de alquilarla lucrativamente o de utilizarla en las finalidades especulativas, de tráfico, de la negociación comercial relativa, y también en estos casos la adquisición y el arrendamiento tendrían carácter comercial; por ello, es más propia la expresión que usa nuestra ley: propósito de especulación comercial ”.⁷ Casos en que se podría estimar de carácter mercantil.

⁷ BARRERA GRAF, Jorge. *Tratado de Derecho Mercantil*. Vol. I. s.n.c. Editorial Porrúa. México, 1957. p. 117.

Además hay actos que no son considerados de comercio, por el artículo 76 de la mencionada ley, dispone que la compra de artículos o mercaderías que para su uso o consumo, o de su familia, hagan los comerciantes, ni las reventas hechas por obreros, cuando sea el resultado natural de la practica de su oficio.

1. 5. NATURALEZA JURÍDICA DE LOS CONTRATOS

La compraventa es un contrato meramente civil, consensual y sinalagmático, que establece derechos y obligaciones recíprocos para ambas partes contratantes, por lo que respecta al vendedor, adquiere la obligación de entregar la cosa vendida, así como sus accesorios, que permitan garantizar la calidad de uso, y en su caso prestar la evicción, además tendrá el derecho de exigir al comprador el pago cierto y en dinero por la cosa vendida; por su parte el comprador deberá cumplir con todas las obligaciones pactadas en el contrato celebrado y en especial pagar el precio de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos, una vez cumplido tendrá derecho de exigir la entrega de la cosa, con todos sus accesorios para lo que fue adquirida. En cuanto a la entrega en numerario deben aplicarse estrictamente las reglas que establecen las obligaciones entre comprador y vendedor.

El contrato tiene diversas acepciones: acto jurídico, norma individualizada y como documento. De acuerdo a Zamora y Valencia por acto jurídico se debe entender, " el acontecimiento del hombre en el

cual interviene su voluntad en forma directa y que por motivación que hace de un supuesto jurídico, produce consecuencias de derecho.”⁸

“ El contrato es un acto jurídico plurilateral que tiene por objeto crear o transmitir derechos y obligaciones reales o personales. Es un acto jurídico plurilateral, por que en todo contrato hay una manifestación de la voluntad que se llama jurídicamente consentimiento, es decir, un concurso o acuerdo de dos o más voluntades.”⁹

Como norma jurídica tienen que tomarse en cuenta dos aspectos, primero el acto jurídico como un acuerdo de voluntades para la celebración del contrato y después el resultado de éste, distinguiendo el proceso de creación del contrato mismo.

Los civilistas no concuerdan al considerar al contrato como norma jurídica, establecen que el contrato no es una norma jurídica, comparada como una ley o la costumbre, más bien es una acto jurídico que se celebra bajo ciertas normas jurídicas.

Como documento el contrato “ es un instrumento histórico con la posibilidad de ser analizado y estudiado mucho tiempo después de su redacción.”¹⁰

⁸ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. *Contratos civiles*. Op. cit. p. 23.

⁹ ROJINA VILLEGAS, Rafael. *Derecho civil mexicano*. Op. cit. p. 10.

¹⁰ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. *Contratos civiles*. Op. cit. p. 25.

Es importante que el contrato se establezca en un documento, por que permite el análisis de su redacción, así como el de su contenido, lo que permitirá precisar los alcances que pueda tener, así como conocer las circunstancias tanto personales como materiales que tuvieron participación en su celebración. Además de conocer la legislación vigente aplicada a dicho instrumento jurídico.

1. 6. ELEMENTOS PERSONALES

Los sujetos que intervienen en el presente contrato se denominan vendedor a quien transmite el dominio de una cosa o de un derecho, y comprador al que paga el precio cierto y en dinero. En caso de la acción de enajenar en sentido genérico, a las partes se les nombrará enajenante y adquirente.

La compraventa es de carácter bilateral, razón por la cual las partes al celebrar este tipo de contratos adquieren tanto derechos como obligaciones.

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- Transmitir el dominio de la cosa.
- Conservar la cosa y custodiarla hasta su entrega.
- Entregar la cosa.
- Garantizar una posesión útil.
- Garantizar una posesión pacífica.
- Responder con el sancamiento en caso de evicción.

- Pagar por mitad los gastos de escrituración y registro.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- Pagar el precio.
- Pagar por mitad los gastos de escrituración y registro.
- Recibir la cosa.

DERECHOS DEL VENDEDOR

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

DERECHOS DEL COMPRADOR

- Derecho de retención del precio, en determinados casos.
- Acción de cumplimiento.
- Acción de rescisión con pago de daños y perjuicios.

1. 7. ELEMENTOS ESENCIALES

Los elementos esenciales de todo contrato son el consentimiento y el objeto, por lo que para la celebración del contrato de compraventa resultan indispensables.

La solemnidad es considerando un elemento esencial, para determinados contratos que requieren elevarse a esta forma, sin embargo

no se aplica para aquellos de contenido patrimonial, como es el caso de la compraventa.

El consentimiento se define como “ un acuerdo de voluntades que tiene por objeto la transferencia de un bien a cambio de un precio ”.¹¹

“ Es la unión o conjunción acorde de voluntades de las partes contratantes en los términos del supuesto jurídico, para entregar un bien o documentar la titularidad de un derecho del vendedor al comprador y para pagar como contraprestación del comprador al vendedor, un precio cierto y en dinero y producir el efecto translativo indicado ”.¹²

El Código Civil vigente para el Distrito Federal, en su artículo 1803 estipula que existen dos clases de consentimiento, es decir, “ puede ser expreso o tácito. Es expreso cuando el consentimiento se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos. El tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente ”.

El consentimiento supone en las partes la voluntad de efectuar la compraventa, en cuanto a cosa y precio, sin embargo como en todos los contratos queda subordinado a condiciones especiales, suspensivas o resolutorias.

¹¹ ROJINA VILLEGAS, Rafael. *Derecho Civil Mexicano*. Op. cit. p. 167.

¹² ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. *Contratos civiles*. Op. cit. p. 90.

La falta de consentimiento en la compraventa, por error en la naturaleza del contrato o en la identidad del objeto, conduce a la inexistencia jurídica del contrato, es decir, no produce efectos jurídicos.

El objeto es el otro elemento de existencia, debe distinguirse dos tipos de objeto, uno directo y otro indirecto.

“ El objeto directo del contrato de compraventa es la conducta de los contratantes, manifestada como un prestación de hacer, consistente en entregar un bien o documentar la titularidad de un derecho y en pagar un precio cierto y en dinero; y el objeto indirecto es la cosa y el precio, como contenido de tal conducta ”.¹³

El objeto de la compraventa es una cosa, corporal o incorporeal, se refiere al derecho de propiedad sobre una cosa o a otro derecho, pero no a la transferencia del derecho en sí. El Código Civil en el artículo 1824, señala los objetos de los contratos: la cosa que el obligado debe dar, y; el hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

El objeto indirecto de la compraventa debe contar con ciertos requisitos:

- ☆ Debe tener una existencia física para conducirse dentro de la naturaleza.
- ☆ Debe ser determinado o determinable en cuanto a su especie.

¹³ *Ibidem*, p. 91.

- ☆ Debe estar en el comercio. Por su naturaleza o por disposición de la ley.

El precio como contraprestación dentro del contrato debe ser cierto, en dinero, verdadero y justo. Además debe ser pactado por las partes en forma directa e inmediata.

Es común confundir los elementos esenciales con los de validez. La falta de alguno de los primeros ocasiona la inexistencia del contrato. En el segundo caso el contrato existe pero no es válido, y estará afectado de nulidad por la falta de alguno de los elementos de validez, que son la capacidad, formalidad, ausencia de vicios del consentimiento y licitud.

1. 8. CAPACIDAD JURÍDICA DE LAS PARTES

Es la aptitud que las personas tienen para poder actuar en el campo del derecho.

Para poder actuar en ámbito jurídico se requiere una capacidad general (por parte del comprador) y una especial (para el vendedor).

La capacidad especial, se refiere a una capacidad específica, de tipo personal relacionada con el bien o la cosa, objeto del contrato, que consiste en que el vendedor debe ser propietario del bien.

El comprador no requiere una capacidad especial, sino una general, por que es a él, a quien transmiten la propiedad. Necesitará una capacidad especial si el pago de la cosa además de hacerse en efectivo, también involucra bienes de los cuales debe probar su propiedad.

La ley establece que son hábiles para contratar todas aquellas personas, que no son exceptuadas por ella.

El artículo 450 del Código Civil para el Distrito Federal establece cuales son las personas a las cuales se considera incapaces, y son:

- “ I. Los menores de edad;
- II. Los mayores de edad que por causa de enfermedad reversible, o que por su estado particular de discapacidad, ya sea de carácter físico, sensorial, intelectual, emocional, mental o varias de ellas a la vez, no puedan gobernarse, obligarse o manifestar su voluntad, por sí mismos o por algún medio que lo supla. ”

Existen otro tipo de prohibiciones marcadas por la ley, entre las cuales se encuentra, la falta de capacidad de un extranjero para obtener la propiedad de un bien inmueble ubicado en zona prohibida. Los magistrados, jueces, ministerio público, defensores, abogados, procuradores, así como los peritos, no pueden adquirir bienes que sean objeto de litigio en que intervengan.

De la misma forma no pueden adquirir bienes que se encuentre bajo el encargo de tutores, curadores, mandatarios, ejecutores

testamentarios, interventores, representantes de ausentes, administradores e interventores y los empleados públicos.

Las partes al celebrar un contrato de compraventa deben contar con la capacidad de ejercicio, y por tal razón no pueden encontrarse en alguno de los casos que prohíbe la ley, por que en todo caso se encontrará afectado de nulidad.

1. 9. CONTENIDO DEL CONTRATO

El contrato de compraventa es consensual, ya que no requiere de formalidad alguna, se perfecciona cuando las partes se ponen de acuerdo en precio y cosa. Sin embargo la ley exige determinada forma, que deben cubrir los contratos, cuando se trata de bienes inmuebles, formalidad que se tiene que satisfacer para que el contrato tenga plena validez.

La legislación civil establece que cláusulas pueden contener los contratos. Los contratantes pueden poner en el contrato las cláusulas que consideren conveniente al arreglo que están celebrando. En cuanto a las que se refieran a los elementos esenciales o de existencia y a las que deriven de estos, se les tendrá por puestos aún cuando no se expresen, excepto cuando las últimas sean renunciadas.

Se deben respetar las disposiciones legales de carácter obligatorio, sin de modo alguno pueda cambiarse o suprimirse los efectos o finalidades tanto jurídicas como económicas derivadas del contrato. Las

partes pueden sujetarse a las modalidades establecidas o modificarlas a su conveniencia, por acuerdo de ambas partes. En caso de incumplimiento o se cumpla en forma diferente a la convenida, las partes pueden estipular una contraprestación.

1. 10. COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS EN EL DERECHO INTERNO

Los ordenamientos internos del derecho mexicano regulan el contrato de compraventa en general, es decir, se refiere a toda clase de bienes, y a todos los contratos de esta naturaleza, independientemente del lugar de su celebración, de la materia y de las relaciones propias de tal negocio.

Nuestro derecho distingue al contrato de compraventa civil del mercantil, reservando su regulación a cada Estado de la República, de acuerdo a sus respectivas leyes, el primero a los códigos civiles y el de carácter mercantil al Código de Comercio, entre otras disposiciones legales. Podemos darnos cuenta de la amplia cantidad de leyes que pueden aplicarse, lo que ocasiona problemas graves, de difícil solución.

Es difícil determinar la ley que debe aplicarse, toda vez que son treinta y dos códigos en materia civil que regulan el contrato de compraventa, mismos que se pueden aplicar supletoriamente en materia mercantil, incluyendo las propias leyes comerciales, además de determinar la naturaleza civil o comercial del contrato, cuestiones complejas que ocasionan incertidumbre a las partes y en determinado

momento los puede perjudicar, ya que al no ser expertos en la materia ignoran las disposiciones aplicables en sus negociaciones y la protección que estas les ofrecen.

Se requiere de un orden en la aplicación de estas disposiciones jurídicas, que atiendan a las necesidades actuales de nuestro país. Hay una dispersión, multiplicidad e insuficiencia en la adaptación de las normas jurídicas que rigen al contrato. Sin embargo, para la celebración de contratos en materia internacional, otorgaría mayor certeza jurídica la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, la cual solo regula ventas internacionales y de mercaderías, además de contar con la Ley de Comercio Exterior, que como partes contratantes sirve de apoyo en la celebración de negociaciones a nivel internacional.

CAPÍTULO 2.

ANTECEDENTES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

SUMARIO: 2. 1.- Antecedentes del Contrato de Compraventa Internacional en México. 2. 2.- Historia del Movimiento de Unificación del Derecho de la Venta Internacional de Mercancías. (Origen del Proceso de Unificación del Derecho). 2. 3.- Unificación Conflictual. 2. 4.- Unificación Sustantiva. 2. 5.- Ley Uniforme sobre Compraventa de Mercaderías de la Haya de 1964. 2. 6.- Ley Uniforme de la Haya de 1964 sobre la Formación de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. 2. 7.- UNCITRAL. 2. 8.- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

2. 1. ANTECEDENTES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL EN MÉXICO.

En la actualidad el comercio internacional tiene un gran auge en todas las naciones, debido a la preponderancia de las negociaciones de tipo comercial que los estados realizan entre sí, por la existencia de nuevas formas de comunicación, la expansión del comercio exterior, así como la intervención de diversos organismos jurídicos internacionales, por lo cual se ha buscado una forma de dar certeza jurídica a estas actividades, por medio de la unificación del derecho, para que se otorgue las mismas prerrogativas a las partes y se alcance el objetivo de estas contrataciones.

Este derecho al que nos referimos tiene la característica de ser autónomo, toda vez que su formación no depende de un ordenamiento jurídico determinado, es decir, la comunidad internacional lo creó con la finalidad de satisfacer sus necesidades y dar seguridad a sus relaciones comerciales.

México tiene una importante participación en el Comercio Internacional, que va aumentando con el paso del tiempo debido a la internacionalización de la economía. A partir de los años 30's (del siglo XX) la economía y la política logró su estabilidad, a través del intento del gobierno por imponer paz en la nación. En la década siguiente por medio de la industrialización se alcanzó la modernización del país, lo que permitió mejorar las condiciones de la población, consiguiendo la independencia de la economía. En las décadas posteriores se dio un incremento del producto interno, así como una estabilidad de las finanzas públicas, tomando en cuenta el establecimiento de una planta productiva sustitutiva de importaciones, ocasionando el crecimiento de éstas.

“ La historia ha probado, en términos generales, los beneficios de las transacciones comerciales internacionales que han permitido la especialización y, por ende, el aumento de la productividad con la subsiguiente mejora de las posibilidades de consumo ”.¹⁴

¹⁴ FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. *Sistema del comercio internacional*. s.n.e. Editorial Civitas. España, 2001. p. 42.

Por esta razón “ México se ha propuesto fortalecer el sistema multilateral de comercio, así como ampliar y diversificar el abanico de oportunidades económicas a nivel bilateral ”.¹⁵

Son diversos los tratados y convenciones celebrados en materia comercial y por supuesto en relación a la compraventa internacional de mercaderías, los cuales son:

- Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a las Compraventas Internacionales de Bienes Muebles Corporales, de 15 de junio de 1955.
- Convención de la Haya sobre la Competencia del Foro Contractual en Caso de Ventas de Carácter Internacional de Objetos Muebles Corporales, 15 de abril de 1958.
- Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a la Transmisión de la Propiedad en Caso de Ventas de Carácter Internacional de Objetos Muebles Corporales, de 15 de abril de 1958.
- Convención de la Haya relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Venta Internacional de Mercaderías de 1º de julio de 1964.
- Convención de la Haya relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías de 1º de julio de 1964.
- Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías de 14 de junio de 1974.

¹⁵RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos. *México ante el arbitraje comercial internacional*. Op. cit. p. 15.

- ⇒ Protocolo por el cual se enmienda a la Convención sobre Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980.
- ⇒ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 11 de abril de 1980.
- ⇒ Convención de la Haya sobre la Ley Aplicable a los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980.
- ⇒ Convención sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías de 17 de febrero de 1983.

La evolución del comercio exterior en nuestro país, obligó a las empresas nacionales a producir, para alcanzar su crecimiento, al principio con la dificultad de que el precio de sus productos fuera mayor que el de las importaciones, obteniendo con el tiempo la posibilidad de intervenir en el mercado internacional. Sin embargo hay determinados factores que ocasionan desventaja a tal participación: la inmigración del campo a la ciudad, los altos costos de los productos debido a la falta de competencia, el atraso en la tecnología, así como la ausencia de inversión extranjera.

Con el objetivo de mantenerse al corriente en los ordenamientos legales vigentes que regulan el comercio exterior e incrementan la competitividad de la economía nacional, México firmó en 1986 el Protocolo de adhesión para integrarse al Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC).

En el siglo pasado se originaron diversos organismos con la finalidad de regular la materia de comercio internacional, entre las cuales se encuentran:

- ↳ La Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.
- ↳ La Comisión de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.
- ↳ El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.
- ↳ La Conferencia de la Haya de Derecho Internacional Privado.
- ↳ Las Conferencias Especializadas Interamericanas sobre Derecho Internacional Privado.

2. 2. HISTORIA DEL MOVIMIENTO DE UNIFICACIÓN DEL DERECHO DE LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS. (ORIGEN DEL PROCESO DE UNIFICACIÓN DEL DERECHO).

“ El crecimiento exponencial del comercio internacional en el último siglo demostró la falta de adaptación de los distintos sistemas jurídicos nacionales para resolver los peculiares problemas que planteaaba el fenómeno económico más imponente del presente siglo ”.¹⁶

¹⁶VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás. *Compraventa internacional de mercaderías*. Editorial Aranzadi. 2000. p. 35.

La unificación del comercio internacional de mercaderías inicia en el siglo XIX, en Holanda donde únicamente países escandinavos y la comunidad Británica de Naciones tuvieron participación.

En 1924 se realizó una reunión en Estocolmo, con el mismo objetivo de unificación del comercio internacional de mercaderías, la cual fue programada para la conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado en 1928.

El Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), inició la creación de trabajos dedicados a regular las Compraventas Internacionales. Estos trabajos fueron interrumpidos por la Segunda Guerra Mundial, terminada ésta, se convocó a otra conferencia internacional, celebrada en la Haya en noviembre de 1951, cuyo anteproyecto fue terminado en 1956, de donde se optó por elaborar dos proyectos que sirvieron de base al posterior proyecto de la Haya de 1964.

En una nueva reunión en 1962 se analizaron las observaciones realizadas, optándose por realizar dos anteproyectos, uno sobre la venta internacional y el otro sobre la formación del contrato.

En 1968, la UNCITRAL realiza una investigación para averiguar el número de países que ratificaría en favor de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías y Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Venta Internacional de Mercaderías. Obteniendo un

resultado desfavorable, por lo que se organizó una comisión con el objeto de redactar un nuevo proyecto basado en éstas Leyes Uniformes. De la unión de dichas leyes surgió un Proyecto para elaborar una legislación uniforme en materia de compraventa internacional mercaderías.

La Convención de Viena regula la compraventa internacional de mercaderías, sin embargo establece las compraventas excluidas, y sobre éstas se aplica el derecho interno.

La Cámara de Comercio Internacional, es otro organismo comercial que crea reglas internacionales, para la interpretación de los términos comerciales (INCOTERMS).

El 17 de febrero de 1983, aprueba la Convención sobre la Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías, la cual es ratificada por México y publicada el 22 de febrero de 1988.

2. 3. UNIFICACIÓN CONFLICTUAL.

La denominada unificación de tipo conflictual “ crea normas de elección (conflictuales) que determinan cual de los derechos nacionales vinculados con la situación jurídica concreta es preferido para regir el fondo de la misma ”.¹⁷

¹⁷CONTRERAS VACA, Francisco José. *Derecho Internacional Privado. Parte Especial. s.n.e.* Editorial Oxford. México, 2002. p. 278.

“ La historia ha demostrado que el derecho mercantil en general, sea nacional o internacional, se caracteriza y diferencia de las otras ramas del derecho, en que aquél generalmente trata de regular aquellas situaciones que de hecho se dan entre los comerciantes y comúnmente no crea instituciones jurídicas como hacen otras ramas del derecho, es decir, la verdadera función del legislador mercantil es reconocer y no crear. La anterior afirmación ha sido aceptada por la mayoría de los sistemas jurídicos alrededor del mundo y es de suma relevancia ya que la regulación mercantil mundial se sujeta al actuar de los comerciantes ”.¹⁸

De esta forma son diversos los ordenamientos jurídicos en nuestro país que se aplican al comercio exterior, la misma Constitución Política establece disposiciones al respecto, además se encuentra el Código de Comercio, que ya ha sido analizado en el capítulo anterior, respecto a su aplicación en actos de comercio, en específico la compraventa. Encontrándose una ley importante para el desarrollo de este trabajo, la Ley de Comercio Exterior, en donde se pretende precisar la realidad comercial del país y las perspectivas de la economía nacional.

Tomando en cuenta que la misma Convención de Viena de 1980 solo se aplica a la Compraventa Internacional de Mercaderías, en forma exclusiva, y que además no regula todos los aspectos de la misma, se tiene que recurrir a la voluntad de las partes, usos, costumbre y prácticas comerciales.

¹⁸RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos. *México ante el arbitraje comercial internacional*. Op. cit. p. 30 y 31.

2. 4. UNIFICACIÓN SUSTANTIVA.

Con la pretensión de unificar el derecho internacional, en materia de contratos de compraventa, son diversas las disposiciones que se han elaborado, para alcanzar este objetivo, así como el arduo trabajo de las organizaciones jurídicas que lo realizan, como son los Proyectos realizados por la UNIDROIT, respecto a las Leyes Uniformes en materia de compraventa de mercaderías y que mas adelante se explicaran, hasta llegar a la Convención de Viena de 1980, que en la actualidad tiene gran aceptación por las partes contratantes. Se basa además en Leyes modelo, contratos tipo, reglas, nomenclatura y terminología uniforme, toda vez que requiere remplazar normas de sistemas jurídicos de carácter local, que se apliquen a sus contrataciones por una reglamentación de carácter internacional.

2. 5. LEY UNIFORME SOBRE COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS DE LA HAYA DE 1964.

La Convención de la Haya relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, fue un trabajo realizado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), con la pretensión de unificar la compraventa internacional, sin embargo no tuvo el resultado anhelado, toda vez que su redacción mostraba desconocimiento de las necesidades de los países en vías de desarrollo, permitía a los Estados que decidieran sobre su aplicación en los casos que la hubieran elegido para regir su contrato en

particular, la falta de adaptación a las exigencias prácticas y el rechazo de Estados Unidos de Norteamérica, así como el débil apoyo de Inglaterra y otros países del Common Law.

Recomendó tratar en leyes separadas la formación de los contratos, derechos y obligaciones de las partes, con la finalidad de que los Estados pudieran ratificar ambas convenciones.

Entró en vigor el 18 de agosto de 1972.

2. 6. LEY UNIFORME DE LA HAYA DE 1964 SOBRE LA FORMACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

La Convención de la Haya relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Venta Internacional de Mercaderías, se considera el complemento lógico de la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías. Por ésta razón también es un borrador realizado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), el cual fue sometido al Gobierno de Holanda, para su estudio en la Conferencia de La Haya en el año de 1964, de donde surgieron ambos Convenios.

Son diversas las razones por las que no fue aceptada, como por ejemplo la poca participación de los países en vías de desarrollo, el carácter dispositivo de estos textos, la prelación en los usos de las leyes, así como las concretas soluciones otorgadas, lo que anticipó su fracaso.

Estos textos fueron unidos, modificados y corregidos para dar como origen la Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. Esta ley Uniforme entró en vigor el 23 de agosto de 1972, con la ratificación de cinco países.

2. 7. UNCITRAL .

“ Es un organismo de las Naciones Unidas encargado de la unificación y armonización del derecho comercial internacional, creado con el propósito de eliminar obstáculos jurídicos que entorpecen las transacciones comerciales internacionales ”.¹⁹

Su origen se encuentra en la propuesta realizada por el representante de Hungría ante las Naciones Unidas, el 9 de noviembre de 1965, para la creación de un órgano especial independiente, que permitiera y fomentara el desarrollo y propiciara una codificación. Mediante resolución 2102 (XX), de fecha 20 de noviembre de 1965, la Asamblea General de las Naciones Unidas, ordenó un estudio para fomentar el comercio internacional. El Secretario General de las Naciones Unidas, emitió un informe denominado el Desarrollo Progresivo del Derecho Mercantil Internacional, en donde se instigó la posibilidad de crear la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, proponiendo sus funciones y actividades. En resolución Res: 2205 (XXI) de 17 de diciembre de 1966 se aprobó la

¹⁹ GARRO, Alejandro Miguel y Alberto Luis Zuppi. *Compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980*. Ediciones La Rocca. s.n.e. Buenos Aires, Argentina. 1990. p. 43.

propuesta y se constituyó la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o UNCITRAL, siglas en inglés: United Nations Commission on International Trade Law).

Realiza su labor en periodos de sesiones anuales, en la sede de las Naciones Unidas en Nueva York o en Viena. Lleva a cabo los anteproyectos con la intervención de diversos países, para que finalmente sea aprobado por la Asamblea General de la ONU.

Aporta cinco tipos de ordenamientos:

- ☞ Tratados internacionales.
- ☞ Leyes modelo.
- ☞ Recomendaciones para la elaboración de textos legislativos locales.
- ☞ Guías jurídicas.
- ☞ Reglas uniformes o cláusulas tipo.

Entre sus actividades más importantes se encuentran:

- ☞ La organización de seminarios y conferencias sobre tópicos de comercio internacional.
- ☞ El asesoramiento para los gobiernos y organismos de carácter internacional.
- ☞ La elaboración de estudios sobre el derecho mercantil internacional.

Este organismo es el encargado de la elaboración de una legislación uniforme sobre la compraventa internacional.

2. 8. CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

El 11 de abril de 1980 se adoptó esta Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, en Viena, Austria, la cual entró en vigor el 1° de enero de 1988, con la ratificación de diez países, siendo en la actualidad más de cincuenta países los que se han adherido. En México inició su vigencia el 1° de enero de 1989, después de cumplir con las formalidades requeridas por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 133, y fue publicada en el Diario Oficial de la Federación en 17 de marzo de 1988.

Esta Convención fue ampliamente aceptada, toda vez que el 25 de abril de 1999, ya la habían ratificado 55 Estados, lo que implica dos terceras partes del comercio internacional.

Se encuentra formada por un preámbulo y cuatro partes, las tres primeras se encargan de regular la compraventa internacional de mercaderías y la cuarta comprende disposiciones finales, que regulan las obligaciones que contraen los Estados.

Su ámbito de aplicación se encuentra limitado a las compraventas internacionales de mercaderías, que realicen personas cuyo establecimiento se encuentre localizado en diferente países, establece de igual forma todos aquellos casos en los que no se aplicará. Además

determina la función de los usos y prácticas comerciales. Establece también la aplicación supletoria de los Principios Generales de Derecho.

Contiene disposiciones que regulan la formación del contrato, indicando en otra parte la aplicación de las normas que lo regulan.

CAPÍTULO 3.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

SUMARIO: 3. 1.- Definición de Contrato de Compraventa Internacional. 3. 2.- Noción de Mercaderías. 3. 3.- Elementos Personales. 3. 4.- Forma y Estructura. 3. 5.- Objeto del Contrato. 3. 6.- Precio de las Mercancías y Condiciones de Pago. 3. 7.- Entrega de las Mercancías. 3. 8.- Forma de Envío de las Mercancías. 3. 9.- Entrega de los Documentos. 3. 10.- Inspección del Producto. 3. 11.- Responsabilidad sobre el Producto. 3. 12.- Patentes y Marcas. 3. 13.- Vigencia del Contrato. 3. 14.- Rescisión del Contrato.

3. 1. DEFINICIÓN DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

La compraventa, como ya se ha definido, surge cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero. Esta compraventa se concreta por medio del intercambio de comunicaciones, en las que se señalan los productos, precio, lugar de entrega, cantidades, entre otras.

Por compraventa “ se entiende el contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio o, si se prefiere una definición más precisa, aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago

usuales generalmente aceptados y la transmisión y apropiación de bienes".²⁰

La compraventa internacional, además tiene la característica de realizarse entre personas que tengan su establecimiento en diferentes países, sin que necesariamente las partes sean de diferente nacionalidad.

La Compraventa Internacional se encuentra regulada por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Sin embargo no establece un concepto específico respecto a lo que debe entenderse por ésta. Por tal virtud debe deducirse de la interpretación conjunta de los artículos 1, 3, 30 y 53 de la Convención.

“ Por contrato de compraventa internacional de mercaderías se entiende que es aquel contrato celebrado entre partes cuyos establecimientos se encuentran en Estados diferentes, a través del cual una de las partes denominada vendedor, se compromete a proporcionar mercaderías, que hayan de ser manufacturadas o producidas, a transmitir su propiedad y a entregar los documentos relacionados con ellas; a la otra parte llamada comprador, quien se obliga a pagar el precio de las mismas y a recibirla; donde ambas partes deben cumplir con las obligaciones pactadas ”.

²⁰DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis y otros. *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. s.n.c. Editorial Civitas. Madrid, 1998. p. 46.

Para comprender mejor esta idea, es conveniente determinar que se entiende por establecimiento, siendo éste el asiento material de la empresa, lugar geográfico en el que permanentemente se desenvuelven sus negocios.

Franco Ferrari, refiere una noción de establecimiento “ que comprende no sólo el principal lugar de negocios, sino también todas aquellas formas organizativas, incluyendo sucursales, agencias y oficinas representativas, que suponen una permanencia estable en el país de que se trate ”.²¹

“ Se trataría de toda instalación de una cierta duración, estabilidad y con determinadas competencias para dedicarse a los negocios. No es preciso que goce de autonomía jurídica, como establecimiento principal -puede ser, por ejemplo, una sucursal-, ni tampoco que esté sometido a una dirección empresarial. No son, en cambio, establecimientos secundarios sino auténticas partes, puesto que gozan de autonomía jurídica, las sociedades filiales ”.²²

La Convención plantea que **la internacionalidad depende de que los establecimientos se encuentren en diferentes Estados**, siempre que tengan un carácter permanente. Se aplicará, además en aquellos casos en que la compraventa se lleve a cabo entre dos

²¹Citado por VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás. *Compraventa internacional de mercaderías*. Op. cit. p. 67.

²²DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis y otros. *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Op. cit. p. 51.

contratantes que tengan su establecimiento en Estados que formen parte de ella, o aún cuando solo uno de ellos lo haga, así lo establece el artículo 1º de la Convención.

Prevé también en su artículo 10, otros supuestos con relación al establecimiento:

- a) si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;
- b) si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual ”.

“ La Convención se aplica a todos los intercambios de la propiedad de una cosa por un precio, quedan excluidos del ámbito de aplicación de la norma uniforme todos aquellos contratos que no responden al concepto económico de compraventa, tales como la permuta, el leasing, los contratos de arrendamiento y los de distribución (aunque sí que lo están cada uno de los contratos que integran un contrato de distribución) sin perjuicio de que en estos contratos es fácil que puedan plantearse problemas de delimitación con la compraventa”.²³

²³ VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás. *Compraventa internacional de mercaderías*. Op. cit. p. 57.

3. 2. NOCIÓN DE MERCADERÍAS.

Son mercaderías “ las cosas corporales de naturaleza mueble de todo tipo, como, por ejemplo, automóviles, maquinarias, programas de ordenador, fruta o libros ”.²⁴

La Convención de Viena no precisa lo que debe entenderse por mercadería, es decir, aquello que puede ser objeto de la compraventa.

En tal virtud “ ... por venta de mercaderías debe entenderse venta de bienes muebles corporales, excluyéndose las ventas de inmuebles y las ventas de bienes incorporeales tales como los servicios o las propiedades especiales ”.²⁵

A pesar de ello, la Convención de Viena establece las compraventas excluidas de su ámbito de aplicación, como lo expresa el artículo 2º:

“ 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

²⁴ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis y otros. *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Op. cit. p. 48.

²⁵ BARONA VILAR, Silvia y otros. *Contratación internacional*. Editorial Tirant lo blanch, Segunda edición. Valencia, España. 1999. p. 275.

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, acrodeslizadores y aeronaves;
- f) de electricidad ”.

3. 3. ELEMENTOS PERSONALES.

El primero de los sujetos que puede conformar el presente contrato, es el denominado vendedor, es aquel que se compromete a proporcionar mercaderías, que hayan de ser manufacturadas o producidas, así como a transmitir su propiedad y a entregar los documentos relacionados con ellas, a la otra.

Esto lo dispone el artículo 30 de la Convención de Viena:

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

Las principales obligación del vendedor son la entrega de las mercancías conforme a lo pactado por las partes, en donde deben precisar las características de la cosa, determinar el lugar y el momento de entrega. Otro deber del denominado también por la doctrina como

exportador, es el transferir la propiedad de las mercancías delimitadas, además de realizar la entrega de los documentos correspondientes.

La otra parte contratante llamada comprador, quien se obliga a pagar el precio de las mismas y a recibirla.

De acuerdo al artículo 53 de la Convención de Viena:

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

Entre las principales obligaciones del también denominado importador, se encuentra realizar el pago correspondiente, del precio de las mercancías, considerando conveniente determinar el momento y forma de pago. También se encuentra el recibir las mercancías pactadas en el contrato. El comprador queda obligado a examinar las mercancías, para analizar su idoneidad y notificar al vendedor de cualquier anomalía descubierta.

3. 4. FORMA Y ESTRUCTURA.

El Contrato de Compraventa no requiere formalizarse por escrito, sin embargo da una mayor certeza jurídica el realizarse de ésta forma.

Los principios de UNIDROIT, regulan también este aspecto en su artículo 1.2, determina que el contrato no requiere ser celebrado o

probado por escrito, además de que puede probarse por cualquier medio, lo que incluye a los testigos.

La Convención de Viena en su artículo 11 establece algo similar:

“ 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 ”.

En el mismo sentido el artículo 24 de dicha Convención, dice que “ ... 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 ”.

El contrato al no requerir el cumplimiento de algún requisito de forma, puede además realizarse a través de otros medios como el telegrama y télex, como se menciona en el artículo 13 de la Convención. Sin embargo es necesario incluir otro tipo de medios como las cartas, el teléfono, incluyendo comunicaciones electrónicas.

Al respecto es conveniente mencionar el comercio electrónico, considerando que el contrato se perfecciona cuando ambas partes se ponen de acuerdo sobre la mercancía y el precio, no hay impedimento para que se realice a través de transmisiones electrónicas, gracias a los avances tecnológicos ahora es muy común realizar compras por Internet,

por medio de una página o tienda virtual, donde se coloca una lista de productos (mercancías) que se ofrecen al público. Por lo que debe tomarse en cuenta como una modalidad de contratos de compraventa, distinguiendo por supuesto si es nacional o internacional.

El contrato se integra con la voluntad de las partes, se forma a partir de dos momentos: la propuesta (oferta) y la respuesta (aceptación).

La oferta debe dirigirse a una o varias personas determinadas, debe indicarse las mercaderías, la cantidad, así como el precio, o la forma de determinarlos. Debe indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación, así lo indica el artículo 14 de la Convención de Viena.

Se puede dar:

- ☆ **Retiro de la oferta.** Conforme al artículo 15 de la Convención, se lleva a cabo una vez recibida la oferta por el destinatario, aunque sea irrevocable, si se le comunica al receptor tal propósito, antes o al mismo tiempo que la oferta. Se aprecia en aquellas ofertas que todavía no han sido valoradas por el destinatario.
- ☆ **Revocación de la oferta.** Se efectúa cuando la oferta llega al destinatario antes de haber enviado su aceptación, excepto que se hubiese señalado la condición de irrevocable o se otorgase un plazo para la aceptación.
- ☆ **Extinción de la oferta.** Es regulada por el artículo 16 de la Convención citada. Se produce cuando el rechazo de la oferta

alcanza al oferente. Son varias las alternativas al respecto: Rechazar la oferta, aceptarla con pequeñas modificaciones, o condicionarla a la realización de las modificaciones.

La aceptación consiste de acuerdo al artículo 18 de la Convención de Viena, en toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta, dentro del plazo señalado o razonable. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación. Puede expresarse mediante la realización de actos relacionados con la operación, por ejemplo la expedición de mercancías o el pago del precio. También prevé la aceptación de ofertas verbales misma que tendrá que ser inmediata, a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

El contrato se perfecciona, de acuerdo a los artículos 20 y 23 de la Convención de Viena, con la manifestación de aceptación, siempre que llegue dentro del plazo fijado, o bien, dentro del plazo razonable esto debido a los medios de comunicación utilizados para la transacción. En caso de hacerse por telegrama correrá a partir de que sea entregado para su expedición, si es por carta desde su fecha o de la que figure en el sobre, cuando se trate de medios de comunicación instantánea correrá a partir del momento en que la oferta llegue al destinatario. Para realizar el cómputo del plazo, no se excluyen los días feriados oficiales o no laborables.

Puede figurar la retirada de la aceptación, en caso de que llegue antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento, conforme

al artículo 22 de la Convención. De acuerdo al artículo siguiente, puede originarse además una aceptación tardía, cuando se realiza fuera el plazo fijado o razonable, que surtirá efecto como aceptación del oferente, cuando sin demora, informa de manera verbal al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

Puede darse el caso, acorde al artículo 27, que puedan producirse demoras o errores en la transmisión de comunicación, que no le permitan llegar a su destino, con la finalidad de proteger al oferente de aceptaciones debidamente enviadas, pero que lleguen con retraso, puede invocar este artículo.

En cuanto a la estructura del contrato, no existe disposición alguna que determine con exactitud los elementos que debe contener, esto es debido a que cada caso es particular, por lo que el contrato es diferente y en él debe establecerse lo que más convenga a las partes, siempre que se haga de forma clara, y se realice la descripción precisa de cada cláusula, para que de mayor certeza jurídica e impida posteriores conflictos entre las partes contratantes.

3. 5. OBJETO DEL CONTRATO.

El objeto es el elemento más importante de todo contrato, es la forma de expresar las obligaciones pactadas entre cada parte contratante, que consisten en la entrega de mercancías, a cambio del pago del precio de las mismas.

Debe fijarse la denominación de las mercancías, puede utilizarse el nombre técnico o genérico de los bienes objeto de transacción, también si se considera conveniente señalar el nombre comercial que hayan convenido las partes.

Es necesario determinar las mercancías en cuestión, de forma precisa, y con la mayor claridad posible. Detallando la cantidad, características y condiciones, para evitar errores en el objeto y que con posterioridad no se generen conflictos. Puede además involucrar la realización de pruebas sobre el funcionamiento, capacitación de operadores, así como otorgamiento de garantías.

Así lo señala el artículo 35 de la Convención, inciso 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 ”.

La calidad es un aspecto de relevancia, para que cumpla con las normas de calidad exigidas por la legislación aplicable al contrato pactado, tomando en cuenta que deben ser aptas para el uso que se le destine o se apliquen, toda vez que en ocasiones se realiza con base en catálogos o muestras, y deben coincidir con las entregadas. No solo debe establecerse que son de la mas alta calidad, de buena calidad o de calidad superior, sino describir el objeto de la compraventa, el material, el tamaño o peso, los acabados, la presentación, entre otras características.

Las partes deben definir la cantidad de las mercancías, debe colocarse la cantidad ya sea por tonelaje o volumen, en caso de ser aproximada también, sobre todo debe especificarse.

3. 6. PRECIO DE LAS MERCANCÍAS Y CONDICIONES DE PAGO.

Es un componente indispensable en la celebración del contrato, y la principal obligación del comprador y debe hacerse al vendedor de las mercaderías. Debe ser fijado de común acuerdo por las partes y redactarse en el mismo contrato, en forma expresa o implícita.

La Convención de Viena regula el precio de las mercancías como forma de pago en los artículos 53 a 59.

“ La obligación de pagar el precio consiste, sobre todo, en dar la cantidad de dinero que se hubiese convenido como precio ”.²⁶

El comprador tiene la obligación de pagar el precio adoptando las medidas necesarias, para cumplir con los requisitos fijados en el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.
“ El pago es una obligación de resultado y no de medios ”.²⁷

El precio de las mercancías se integra por los costos en que incurre el vendedor, incluyendo sus beneficios, por lo regular va en función del

²⁶ ADAME GODDARD, Jorge. *El contrato de compraventa internacional*. s.n.e. Editorial Mc Graw Hill. México, 1994. p. 185.

²⁷ VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás. *Compraventa internacional de mercaderías*. Op. cit. p. 244.

peso de las mercaderías, de esta forma será el peso neto quien determine el precio. También el mercado puede determinarlo, tomando en cuenta a como se encuentra el precio internacional de las mercaderías, así como su demanda en el país destino o a nivel internacional.

La Convención no establece nada en cuanto a la moneda en que debe pagarse el precio.

Para el caso de México “ cabe mencionar que el pago puede hacerse en moneda nacional o extranjera, puesto que para ello no existe prohibición legal, atendiendo también al momento de realizar este tipo de operaciones en moneda extranjera hacer la conversión conforme al valor del peso en el mercado de valores o de moneda extranjera ”.²⁸

En el mismo sentido la Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos, en su Artículo 8 determina:

“ La moneda extranjera no tendrá curso legal en la República, salvo en los casos en que la ley expresamente determine otra cosa. Las obligaciones de pago en moneda extranjera contraídas dentro o fuera de la república para ser cumplidas en esta, se solventaran entregando el equivalente en moneda nacional, al tipo de cambio vigente en el lugar y fecha en que deba hacerse el pago ”.

²⁸ VALDÉS COSSÍO, Rafael Luis Ramón. *La Franquicia Internacional*”. Tesis Profesional. Facultad de Derecho. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 2000. p. 52.

El precio puede encontrarse no determinado en el contrato de compraventa, ni una forma para determinarlo, en estos casos podemos remitirnos a la Convención de Viena, en su artículo 55, “ ... se considerará, salvo indicación en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato por tales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate ”.

El no determinar el precio, parecería que va en contra de la validez del contrato mismo, en virtud de que su perfección depende de que las partes se pongan de acuerdo en precio y cosa. Conforme a los Comentarios de la Secretaría de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, se podría originar en aquellos casos donde una de las partes contratantes tiene su establecimiento en un país que no ha ratificado la Convención de Viena.

Al respecto Adame Goddard, considera esta posibilidad, diciendo: “ lo que puede suceder, y sucede de hecho, son contratos en los que implícitamente se conviene pagar el precio que la cosa vale, sin indicar cuál es el monto de ese precio, ni cómo va a determinarse ”.²⁹

La forma de pago tampoco se encuentra determinada dentro de la Convención de Viena, por lo cual se realizará conforme lo pacten las partes. De esta forma puede realizarse en efectivo, mediante transferencia bancaria, a través de créditos documentarios, y mediante cheque.

²⁹ ADAME GODDARD, Jorge. *El contrato de compraventa internacional*. Op. cit. p. 190.

Con respecto al lugar de pago, la Convención en su artículo 57 establece varios supuestos, para aquellos casos en que no se determine en el contrato por las partes:

- “ 1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:
- a) en el establecimiento del vendedor; o
 - b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.
- 2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato ”.

La determinación del lugar de pago tiene efectos para determinar al juez competente, en caso del surgimiento de conflictos, por incumplimiento de las obligaciones.

Por último es necesario conocer el momento del pago, este debe realizar en plazo fijado por las partes, sin que tenga que realizarse requerimiento alguno a la otra parte. La Convención de Viena, delimita varias alternativas para regular este aspecto, cuando no es fijado previamente por los contratantes:

“ 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 ”.

3. 7. ENTREGA DE LAS MERCANCÍAS.

La entrega de las mercancías es una obligación correspondiente al vendedor. Las partes deben establecer el lugar y plazo para que dicha entrega sea efectuada, lo cual compele a las partes a realizarse en la forma establecida.

La entrega depende de que implique o no el transporte de las mercaderías, el artículo 31 de la Convención lo regula. Cuando se hace referencia a la obligación de transportar las mercaderías, se limita a ponerlas en poder del primer porteador, y éste será quien las traslade al

comprador. En caso de no comprender el transporte, restringe la obligación de ponerlas a disposición del comprador en el lugar determinado para ello. En este último caso, se incluye además la posibilidad de realizar dicha entrega en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento al momento de celebrar el contrato.

Se estima que la entrega no se efectuó, en los casos que a continuación se mencionan:

“ Cuando avisa al comprador que ya puede pasar a recoger las mercancías a un determinado almacén, pero éstas no están todavía claramente identificadas (o especificadas), esto es, contadas, medidas o pesadas y separadas mediante marcas - o alguna otra forma - de mercancías semejantes. Cuando ha puesto las mercancías en poder del porteador, pero no ha avisado de esto al comprador, ni le ha dado la información o documentos necesarios para disponer de ellas en el lugar de destino. Ni cuando el vendedor, habiendo puesto las mercancías en poder del porteador y habiendo avisado de ello al comprador, las envía a una persona o lugar equivocado ”.³⁰

Se prevé por la Convención en el artículo 52, la posibilidad de producirse una entrega en exceso, manifestada por el vendedor, donde el comprador debe comunicar su decisión, la aceptación o el rechazo, en caso de aceptación queda obligado a pagarla al precio establecido en el contrato.

³⁰ Ibidem, p. 141.

En la celebración del contrato se debe convenir el lugar de entrega de las mercancías, con la finalidad de saber si se cumplió o no con lo pactado y además definir por cuenta de cual parte corren los gastos y los riesgos de transportación de las mercancías, así como el pago de impuestos. Es preciso distinguir entre lugar de entrega y lugar de destino, que algunos autores denominan entrega directa y entrega indirecta, respectivamente, las cuales por decisión de las partes pueden coincidir.

La primera " se caracterizan porque en ellas el vendedor entrega la mercadería al mismo comprador (o a su representante), cumpliendo con su obligación de entrega o bien al ponerla en poder y posesión de éste o bien, al ponerlas a su disposición ".³¹ Sin embargo, no se requiere realizar la entrega material de las mercancías, solo es necesario que el vendedor haga lo necesario para que llegue al poder del comprador.

En la segunda forma de entrega el convenio se basa en la entrega al transportista, que se considera un tercero que recibe la mercancía y tiene la tarea de trasladarla hasta poner a disposición del comprador.

La mercancía objeto del contrato, puede ser entregada en la fecha determinada o dentro del plazo convenido. El artículo 33 de la Convención de Viena establece que el momento de la entrega puede determinarse, pero no precisa un término para hacerlo, por lo que debe acudirse a los usos y costumbres pactadas por las partes. En caso de

³¹ VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás. *Compraventa internacional de mercaderías*. Op. cit. p. 173.

establecerse un plazo para el cumplimiento, el vendedor podrá escoger una fecha dentro de ese plazo.

Sin embargo, tal vez no se encuentre pactada en el contrato, causa por la cual podemos remitirnos al inciso c) del artículo citado, expone que “ en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato ”. El plazo razonable que refiere “ dependerá de las circunstancias del contrato (como el tipo de mercancía, la forma de pago, las cláusulas de garantía o de condicionamiento de las obligaciones) y de las partes (como distancia que hay entre ellas, experiencia en el comercio, o necesidades que tengan de recibir la mercancía o el precio) ”.³²

Es importante realizar la entrega de las mercancías dentro de la fecha o plazo convenido, de otra forma causaría el incumplimiento del contrato, se infiere que no se da después del plazo convenido, pero tampoco con antelación a éste, toda vez que este último punto podría causarle inconvenientes al comprador, lo que implicaría daños y perjuicios al no encontrarse preparado para recibirlas, como puede en cuanto al pago del precio, el transporte para las mercancías, o costos por almacenamiento, entre otras.

En cuanto a esta entrega anticipada de las mercancías, no genera obligación del comprador a aceptarla, de hecho tiene la posibilidad de aceptarla o rechazarla, con fundamento en el artículo 52 inciso 1 de la

³² ADAME GODDARD, Jorge. *El contrato de compraventa internacional*. Op. cit. p. 146.

Convención de Viena. En caso de aceptarla puede hacerse de dos formas: como una modificación del momento de entrega de la mercancía, y en este caso no tiene derecho a exigir la indemnización por daños y perjuicios; la otra forma es la aceptación anticipada de la mercancía, que no le impide reclamar daños y perjuicios. En caso de rechazo el comprador queda obligado a tomar posesión de las mercancías y custodiarlas, así lo establece el artículo 86 de la Convención.

El vendedor debe comprometerse a entregar la mercancía libre de derechos y pretensiones de terceros, de esta forma debe proporcionar la utilización pacífica, de acuerdo al artículo 41 de la Convención de Viena.

3. 8. FORMA DE ENVÍO DE LAS MERCANCÍAS.

Los contratantes deben hacer la especificación en el contrato, sobre el tipo de envase y embalaje requerido para la protección y garantía del producto, hasta el momento de su entrega, toda vez que debe tomarse en cuenta que va a transportarse por un largo recorrido.

Es obligación del vendedor, con fundamento en el artículo 35 de la Convención de Viena, atenderse a la forma habitual para tales mercancías, o en determinado caso las necesarias para conservar y proteger las mercaderías en forma adecuada. Conforme a ello, deben expresarse los cuidados y las condiciones que estimen pertinentes las partes al manejar la mercancía, así como los riesgos que pueden derivarse

debido a una manipulación descuidada, incluyendo las precauciones en climas extremos.

3. 9. ENTREGA DE LOS DOCUMENTOS.

Las partes al celebrar un contrato internacional de compraventa, tienen sus establecimientos en países distintos, necesitan de los documentos relativos a la operación. Dicha entrega le permite al comprador adquirir la posesión y disponer de las mercancías adquiridas.

El artículo 34 de la Convención de Viena estipula:

“ 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 ”.

La Convención no establece cuales son los documentos que deben entregarse, empero es conveniente especificar en el contrato los documentos que deben ser entregados, esto va a depender de la transacción que se este realizando, como son la factura de las mercancías,

el conocimiento de embarque, el certificado de origen o de calidad, certificados sanitarios, la póliza de seguro, la póliza de carga, el certificado de calidad, la lista de empaque, además pueden incluirse manuales de operación y uso, entre otros.

3. 10. INSPECCIÓN DEL PRODUCTO.

Se considera como una de las responsabilidades del comprador, el examinar la mercancía entregada, para verificar que cumple con todos los requisitos de calidad, expresados en el contrato y que se han analizado con anterioridad. Con la finalidad de tener la certeza de que el producto coincide con lo pactado, el comprador examina las mercancías o solicita a un tercero que lo haga, que por lo general son empresas que realizan este tipo de certificación.

Esta inspección se realiza antes de que sean puestos a disposición del transportista o en el momento de arribar a su destino, y en caso de conformidad con las mercancías, expedirá el certificado de calidad del producto. Debe hacerse conforme al artículo 38 fracción 1, en el plazo más breve posible atendiendo a las circunstancias, se infiriere aquel que las partes consideren convenientes para examinar las mercancías, dependiendo del tipo y cantidad.

“ La conformidad consiste en la adecuación material de las mercaderías con las que el vendedor pretende cumplir a las exigencias del contrato y de la propia Convención ”.³³

No se considera una obligación del comprador, porque no se puede declarar incumplimiento de contrato por no realizarlo, más bien es una protección que adquiere, para poder reclamar si no se encuentra conforme.

Por tal virtud, el vendedor tiene la obligación de entregar las mercancías que se consideren acorde a lo pactado.

Puede darse el caso de que el comprador no se encuentre conforme con las mercancías, por que no cumplen con la calidad solicitada, no cuenta con las características requeridas o aptas para su uso ordinario, o para el uso especial que se manifestó en forma expresa o tácita en el contrato, que no posea las cualidades de la muestra o modelo exhibido, o bien, el envase o embalaje no estén en la forma habitual, como lo establece el artículo 35 de la Convención, en estas situaciones el vendedor es responsable. Esta responsabilidad depende: de la ignorancia por parte del comprador, de la falta de responsabilidad hasta el momento de la transmisión del riesgo, a además cuando se realiza la notificación de la falta de conformidad.

³³ DÍEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis y otros. *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. Op. cit. p. 287.

El comprador tiene que notificarle al vendedor la falta de conformidad con el producto, que la Convención de Viena en su artículo 39, “ ... dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto ”. Teniendo como plazo máximo dos años a partir en que las mercaderías fueron puestas en poder del comprador, excepto que ese plazo sea incompatible con el período de garantía contractual.

3. 11. RESPONSABILIDAD SOBRE EL PRODUCTO.

“ El riesgo consiste en la merma patrimonial que ha de sufrir el comprador o el vendedor por el deterioro o pérdida de las mercancías, sobrevenidos por causas que no sean imputables a un acto u omisión de uno de ellos ”.³⁴

Es un aspecto que las partes deben convenir y establecer en el contrato. En caso de no establecerlo se determinará la responsabilidad sobre el producto, con base en el momento de la transmisión del riesgo. Por tal motivo el vendedor se considera responsable hasta el momento en que transmite el riesgo al comprador, que de acuerdo con el artículo 66 de la Convención de Viena, “ 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 ”.

³⁴ ADAME GODDARD, Jorge. *El contrato de compraventa internacional*. Op. cit. p. 327.

Se transmite el riesgo cuando el vendedor pone a disposición del primer porteador las mercancías, además cuando se pacta un lugar determinado, se transmite hasta que se ponen en poder del porteador en ese lugar, para que las traslade al comprador, conforme al artículo 67 de la Convención, “ en este mismo sentido, el riesgo 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 ”.

3. 12. PATENTES Y MARCAS.

En materia de propiedad industrial es importante proteger las marcas de los productos nacionales, que se exportan al extranjero, que en varios casos se generan al amparo de patentes, con la finalidad que se encuentren amparados por ley del país destino.

Es conveniente analizar, que la propiedad intelectual se divide en derechos de autor y propiedad industrial, este último es el que se analizará.

La propiedad industrial, cuyo fundamento se encuentra en el artículo 28 constitucional, podemos considerarla como un conjunto de derechos que sirven para proteger a las personas físicas y morales, de reservarse sus creaciones (patentes, modelos de utilidad, diseños industriales) distinguir sus productos o servicios de otros de la misma

especie o clase (marca y denominaciones de origen), proteger la originalidad de sus avisos comerciales, conservar la privacidad de sus secretos comerciales o industriales, distinguir la identidad de sus establecimientos comerciales de otros dedicados al mismo giro.

La patente conforme al artículo 23 de la ley de propiedad industrial, " es un derecho real derivado de un acto administrativo por lo tanto reconocido por el Estado, sobre bienes inmateriales, que concede al titular la explotación exclusiva de su invento ". Tiene una vigencia de 20 años improrrogables.

Los derechos que genera en beneficio del titular, se refieren a demandar daños y perjuicios a terceros que explotaren la patente, antes del otorgamiento, así lo establece el artículo 24 de la misma ley.

El artículo 88 de la ley determina el concepto de marca, considerada como " todo signo visible que distinga productos o servicios, de otros de su misma especie o clase en el mercado ".

La marca tiene una vigencia de 10 años y podrá renovarse por periodos de la misma duración, conforme al artículo 95 de la misma ley. Una vez inscrita (en el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial) produce efectos en perjuicio de terceros.

Es conveniente registrar los derechos de propiedad industrial, su relevancia radica en el reconocimiento que a nivel mundial se le da a esta

rama del derecho, toda vez que el violar cualquiera de estas normas, trae como consecuencia sanciones severas, que pueden llegar a ser de índole penal.

3. 13. VIGENCIA DEL CONTRATO.

El plazo de duración del contrato debe ser determinado por las partes, o puede deducirse de la naturaleza y la finalidad del contrato.

Pero puede pasar inadvertido por las partes, y por tanto no determinarse la duración del pacto convenido:

En caso de estipular una duración indefinida, la relación se termina cuando una de las partes lo decida. En el caso de compraventas que se realizan en un solo acto, es más fácil determinar cuando termina el contrato, sin embargo va más allá, abarcando plazos de vigencia, plazos legales.

El problema radica cuando se da en forma sucesiva el cumplimiento de la obligación por ello es importante que las partes establezcan el término que más les favorezca para que el contrato concluya, respecto a cada entrega o determinado volumen convenido.

“ La vigencia del contrato debe entenderse de dos maneras: Como el periodo durante el cual las partes están comprometidas a entregar y recibir las principales prestaciones comprometidas, especialmente las

mercancías y su precio, y el periodo señalado por las partes o establecido por la ley durante el que continuarán vinculadas por hechos relacionados con el contrato, y en el que podrán invocarlo para solicitar o negar cualesquier reclamación, conducta, prestación o cooperación relacionada con dicho instrumento ”.³⁵

3. 14. RESCISIÓN DEL CONTRATO.

Las partes tienen la facultad para fijar las causas por las cuales consideren necesario la rescisión del contrato que están celebrando, de esta forma cualquiera de las partes puede solicitar la rescisión del contrato, cuando se encuentren en los supuestos pactados por ellas mismas. Es conveniente tener cuidado en la redacción de la cláusula correspondiente, expresando de forma detallada, pero de manera estricta, toda vez que dificultaría el cumplimiento del contrato, precisando que nadie está obligado a lo imposible, por lo que debe establecerse en el contrato la posibilidad del caso fortuito y la fuerza mayor.

La rescisión se puede dar por incumplimiento de las obligaciones pactadas por una de las partes, donde le corresponde a la otra solicitar la rescisión por incumplimiento.

³⁵ *Contratos de compra venta internacional*. s.n.e. Bancomext. México, 2001. p. 123.

CAPÍTULO 4.

MARCO JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

SUMARIO: 4. 1.- Régimen Jurídico de la Compraventa Internacional de Mercaderías conforme al Derecho Interno. 4. 1. 1.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. 4. 1. 2.- Jurisprudencia. 4. 1. 3.- Código de Comercio. 4. 1. 4.- Código Civil para el Distrito Federal. 4. 1. 5.- Ley General de Sociedades Mercantiles. 4. 1. 6.- Ley de Comercio Exterior. 4. 1. 7.- Ley Federal sobre Metrología y Normalización. 4. 1. 8.- Ley Federal de Protección al Consumidor. 4. 1. 9.- Disposiciones Fiscales. 4. 1. 10.- Ley de Propiedad Industrial. 4. 1. 11.- Normas Oficiales Mexicanas. 4. 2.- Aproximación al Régimen Jurídico de la Compraventa Internacional de Mercaderías. 4. 3.- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. 4. 3. 1.- Aprobación de la Convención. 4. 3. 2.- Estructura General. 4. 3. 3.- Naturaleza Jurídica de la Convención. 4. 3. 4.- Interpretación de la Convención. 4. 4.- Convención de las Naciones Unidas sobre la Prescripción de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. 4. 5.- Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del UNIDROIT. 4. 6.- Tratado de Libre Comercio de América del Norte. 4. 7.- Reglas Internacionales. INCOTERMS. 4. 8.- Otros Términos de Cotización: RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions). Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Americano. 4. 9.- Reglas y Usos Uniformes Relativos a Créditos Documentarios.

4. 1. RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS CONFORME AL DERECHO INTERNO.

Para realizar el análisis del régimen legal aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías, es importante mencionar que las partes contratantes pueden convenir, dentro de sus negociaciones a

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

cual legislación se someterán. Debe asentarse en el contrato las disposiciones pertinentes, que permitan evitar conflictos respecto al derecho al que se sujetarán.

Existen leyes y reglamentos nacionales que establecen disposiciones de derecho privado, que deben atender los países cuando se realizan las negociaciones de carácter internacional. Además de convenio, tratados internacionales, así como reglas internacionales (INCOTERMS).

Son escasos los organismos oficiales en México de promoción del comercio exterior, entre los cuales podemos encontrar al Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), organizaciones empresariales y cámara de comercio, que cuenten con un área jurídica y personal especializada que pueda asesorar adecuadamente a los exportadores.

En México no se tienen dichas ventajas, son pocos los abogados especialistas en esta rama del derecho y contadas las universidades en las que se puede estudiar esta asignatura. Dadas estas circunstancias, son pocos los importadores y exportadores que utilizan los servicios de un abogado especialista en la materia que les indiqué cuáles son cláusulas que debe incluir en sus contratos, así como el alcance y significado de las mismas.

Por ello es importante realizar un análisis de las disposiciones que regulan el tema que se está abordando, dentro del marco jurídico de nuestro país.

**4. 1. 1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS
MEXICANOS.**

Es conveniente iniciar el estudio del régimen legal, con base en nuestra Carta Magna, quien establece la supremacía constitucional en su artículo 133, otorgando a los tratados celebrados por el Presidente de la República y aprobados por el Senado, la calidad de ley suprema de toda la Unión, debido a esta circunstancia forman parte de nuestro derecho interno.

Es oportuno indicar, que las partes al elegir el derecho que regulará sus negociaciones, pueden optar por el derecho interno, sin embargo esta decisión implica que además quedan sometidas a todas las convenciones que celebre su país, tal es el caso de México.

Al respecto, el citado artículo 133 Constitucional a la letra dice:

“ Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados ”.

De donde se parte para considerar, que respecto al tema que se plantea en el presente trabajo, es aplicable para regular este tipo de contratos, la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Así como todas aquellas a las cuales se haya sometido nuestro país, que con referencia a este tópico se desarrollaran con posterioridad en este capítulo.

En materia de comercio exterior, nuestra Constitución Política establece diversos preceptos que regulan este tópico, determinando las atribuciones inherentes a cada uno de los Poderes de la Unión.

Iniciaremos por referir el artículo 5º que establece la libertad de profesión, mismo que continuación se transcribe:

“ A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos...”

Es preciso determinar que en el artículo 73 fracción XXIX 1º Constitucional, se fundamenta la facultad otorgada al Congreso de la Unión para establecer contribuciones sobre el comercio exterior.

En tanto, el Ejecutivo tiene la facultad para dirigir la política exterior, además de la capacidad para celebrar tratados internacionales, regulada por el artículo 89 fracción X. Este precepto además establece principios normativos que debe tomar en cuenta el Presidente de la República para conducir la política exterior, consiste en:

- ◆ La autodeterminación de los pueblos.
- ◆ La no intervención.
- ◆ La solución pacífica de controversias.
- ◆ La proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en relaciones internacionales.
- ◆ La igualdad jurídica de los Estados.
- ◆ La cooperación internacional para el desarrollo.
- ◆ La lucha por la paz y la seguridad internacionales.

El mismo artículo en la fracción XIII, precisa la facultad que recae en el Presidente de la República para habilitar toda clase de puertos, de igual modo para establecer aduanas marítimas y fronterizas, así como designar su ubicación.

Por su parte el Senado de la República tiene la facultad exclusiva de analizar la política exterior llevada a cabo por el Presidente de la República, asimismo aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas celebradas por el Ejecutivo, conforme al artículo 76 fracción I, de la Constitución Política.

Debemos tomar en cuenta al artículo 131 Constitucional, como soporte principal del comercio internacional, mismo que a continuación se transcribe:

“ Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional,

así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer, ni dictar, en el Distrito Federal, los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida ”.

Conforme al primer párrafo del artículo transcrito, y con base a lo que establece el 124, tenemos que aseverar que es facultad exclusiva de la Federación la regulación del comercio exterior, misma que se llevará a cabo por el Ejecutivo, como una facultad delegada del Congreso, como se desprende del párrafo segundo.

4. 1. 2. JURISPRUDENCIA

Por lo que respecta al derecho interno existe jurisprudencia correspondiente al Contrato de Compraventa, misma que resulta aplicable en aspectos que se presenten durante la existencia del contrato.

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito Fuente: Semanario Judicial de la Federación Parte : 199-204 Sexta Parte Tesis:
Página: 51

COMPRAVENTA MERCANTIL, DAÑOS Y PERJUICIOS DERIVADOS DEL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE. No obstante que el comprador no haya recibido la totalidad de las mercaderías convenidas, si no reclama el cumplimiento del contrato por la entrega de esos efectos ni tampoco se precisó el lugar y fecha en que se efectuara, su acción sobre pago de daños y perjuicios que de ahí hace derivar, como éstos deben ser consecuencia inmediata y directa del incumplimiento de la obligación, sólo pudo ser viable después de 30 días siguientes a la interpelación a la vendedora por la entrega del faltante de los bienes que adquirió. (Artículos 2080 y 2082 en relación con el 2110 del Código Civil, aplicado supletoriamente). **TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.**

Novena Época Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta Tomo: V, Enero de 1997 Tesis: 1.3o.C.124 C Página: 442 Materia: Civil

COMPRAVENTA MERCANTIL. LA FORMA DEL CONTRATO NO ES ELEMENTO CONSTITUTIVO PARA SU VALIDEZ, SI SE RECONOCIÓ SU EXISTENCIA EN UNA CARTA ENVIADA POR FAX. Resulta irrelevante que las partes que pretendan concertar una compraventa de carácter mercantil, no lo hagan formalmente en un contrato por escrito, en el que ambas se comprometan a prestaciones recíprocas, porque la forma no es elemento constitutivo de la compraventa, por lo que si éstas a través de actos mercantiles convienen en la concertación de una compraventa de mercancía, al formular una oferta de compra en una carta enviada por fax, y aceptarse la misma por el comprador, debe considerarse que el acto es válido por contener la oferta los elementos característicos del contrato definitivo en términos de lo dispuesto en los artículos 2246 y 2249 del Código Civil, estándose entonces frente a una verdadera compraventa aunque de carácter informal, por convenir las partes en la cosa, el precio y la forma de pago en la carta fax, conforme al artículo 2249 del Código Civil, de aplicación supletoria en materia mercantil; de tal manera que si en los contratos mercantiles cada uno se obliga de la manera y términos en que aparece que quiso obligarse, la carta fax, administrada con la confesional del comprador, adquiere el valor de prueba plena en términos del artículo 1296 del Código de Comercio, dado que para la validez de dicho acto, no se requieren formalidades especiales. **TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.**

Novena Época Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito Fuente:
Semana Judicial de la Federación y su Gaceta Tomo: XI, Enero del
2000 Tesis: VI.3o.C.61 C Página: 976 Materia: Civil Tesis aislada.

COMPRAVENTA. NO BASTA QUE LOS CONTRATANTES REFIERAN SER COMERCIANTES, PARA QUE LAS ACCIONES DERIVADAS DE ESA ÍNDOLE DE CONTRATOS, DEBAN PROMOVERSE EN LA VÍA MERCANTIL Y NO EN LA CIVIL.

La circunstancia de que las partes en un contrato de compraventa, al momento de proporcionar sus generales, manifiesten que se dedican al comercio, es insuficiente para que deba considerarse ese acuerdo de voluntades como un acto de comercio y que, por ende, haga procedente la vía mercantil para deducir las acciones que se deduzcan del mismo, toda vez que dada su naturaleza civil, ese tipo de contratos no pueden reputarse como actos de comercio, en términos de lo dispuesto por el artículo 75 del Código de Comercio, por no ser su finalidad la especulación; de ahí que respecto de ellos la vía idónea es la civil. **TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL SEXTO CIRCUITO.**

Novena Época Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito Fuente:
Semana Judicial de la Federación y su Gaceta Tomo: XVI, Agosto
de 2002 Tesis: I.3o.C.347 C Página: 1256 Materia: Civil Tesis aislada.

COMPRAVENTA. LOS CONTRATOS MIXTOS O UNILATERALMENTE MERCANTILES SE RIGEN POR LAS NORMAS DE CARÁCTER MERCANTIL, AUNQUE PARA UNA DE LAS PARTES SEAN ACTOS CIVILES. El contrato de compraventa, que es el más comercial de los contratos, puede ser civil, mercantil o mixto (unilateralmente mercantil). Esto último significa que el contrato puede ser civil para una de las partes y mercantil para la otra. La calificación de la mercantilidad de la compraventa depende, según los casos, de la intención o finalidad de los contratantes, de la cosa vendida y de la calidad de las partes. Así, conforme a lo dispuesto en el artículo 371 del

Código de Comercio, son mercantiles todas aquellas a las que dicho código les da ese carácter, así como las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar. Dicho precepto recoge el concepto establecido en el artículo 75, fracciones I y II, del mencionado ordenamiento legal, conforme al cual tienen carácter comercial todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con el propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados, así como las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial. En ese orden de ideas, es patente que un requisito esencial de la compraventa comercial es el deseo de comprar para revender, es decir, la adquisición con el ánimo de transferir nuevamente la cosa, el que se presume en quien es comerciante y, en cambio, debe probarse respecto del que no tiene esa calidad, por lo que es de estimarse como una compraventa mercantil la que se efectúa por un comerciante o entre comerciantes, teniendo en cuenta que el artículo 76 del referido código mercantil contiene una excepción a esa regla, al establecer que no son actos de comercio la compra de artículos o mercaderías que los comerciantes hagan para su uso o consumo o los de su familia, ni las reventas hechas por obreros, cuando ellas fueren consecuencia natural de la práctica de su oficio. Por otra parte, son comerciales, sin importar la intención con que se realicen ni la calidad de las partes, las compraventas que tengan por objeto cosas mercantiles, entendiéndose por tales los títulos valor (artículos 75, fracción III, del Código de Comercio y lo. de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito), las negociaciones mercantiles o empresas (artículos 75, fracciones VI a XI, del Código de Comercio y 129 de la Ley de Navegación y Comercio Marítimos), los buques (artículos 75, fracción XV, del Código de Comercio, y 110 y 114 de la Ley de Navegación y Comercio

Marítimos), así como las marcas, avisos y nombres comerciales, si bien éstos constituyen derechos y no cosas propiamente dichas. Sobre tales premisas, es inconcuso que para calificar la mercantilidad de una compraventa no es válido recurrir al concepto de mercancía, debido a la relatividad de este término, ya que un mismo bien es mercancía para el comerciante que especula con él y no lo es para el comprador que lo necesita para su uso o consumo, de manera que, salvo la excepción prevista en el artículo 76 del Código de Comercio, son comerciales todas las compraventas en que intervengan uno o varios comerciantes, de acuerdo con las disposiciones del artículo 75, fracciones XX y XXI, del Código de Comercio. Es corolario de lo anterior que si en un contrato de compraventa interviene una persona moral que tiene el carácter de comerciante, tanto porque se constituyó en la forma de una sociedad anónima de capital variable, especie reconocida por la Ley General de Sociedades Mercantiles y, en términos de lo dispuesto en el artículo 3o., fracción II, del Código de Comercio, se reputan en derecho comerciantes las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles, como porque su objeto social consista, entre otras cuestiones, en actos de comercio y, además, dicha persona moral lo celebra con el ánimo de especular, resulta evidente que dicho contrato es de naturaleza mercantil, tanto por el carácter de comerciante de esa persona moral, como por su ánimo de especulación precisado en su contrato social y, por ende, se rige por las normas mercantiles.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Novena Época Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta Tomo: XVI, Agosto de 2002 Tesis: 11.2o.C.363 C Página: 1265 Materia: Civil Tesis aislada.

CONTRATO ESPECIAL DE ADQUISICIÓN DE MERCANCÍAS SUJETAS A PRUEBA. SU INTERPRETACIÓN DEBE HACERSE CONFORME AL ARTÍCULO 374 DEL CÓDIGO DE COMERCIO. Cuando en un juicio se pruebe que para dar ejecución a la compraventa de ciertas sustancias químicas a través de pedidos y entregas, se requiere de previo examen para conocer si sus características colman las del producto solicitado, ante ello es posible concluir que tal convenio de compraventa mercantil celebrado por los contratantes indudablemente participa de la naturaleza de un acuerdo especial de adquisición de mercancías sujetas a prueba, pues evidentemente no es posible que al momento de su celebración el comprador haya tenido a la vista la cosa vendida, ni pueden clasificarse por calidad determinada conocida en el comercio; por ende, debe interpretarse el citado convenio a la luz del artículo 374 del Código de Comercio que establece: "Cuando el objeto de las compraventas sean mercancías que no hayan sido vistas por el comprador, ni pueden clasificarse por calidad determinadamente conocida en el comercio, el contrato no se tendrá por perfeccionado, mientras el comprador no las examine y acepte.", ya que su perfeccionamiento queda sujeto a que una vez enviadas las cosas al comprador, este último las "examine", para así estar en aptitud de "aceptarlas", pero siempre que dichos productos químicos reúnan las características y estándares solicitados. **SEGUNDO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL SEGUNDO CIRCUITO.**

4. 1. 3. CÓDIGO DE COMERCIO

Está legislación es la que contiene una serie de disposiciones, que se encargan de la regulación del contrato compraventa de carácter

mercantil, en nuestro derecho interno, cuestiones comentadas dentro del primer capítulo, del presente trabajo.

Anteriormente se trato de forma general, aspectos que permiten determinar un concepto de contrato de compraventa mercantil, haciendo una distinción con el de índole civil. Para ello se tomaron en cuenta los actos que se consideran de comercio, conforme a lo que establece el artículo 75, fracciones I, II, III, XXI y XXII del mismo Código. De igual forma los actos no considerados de comercio, que menciona el artículo siguiente.

Ahora bien, es necesario considerar los preceptos referentes al contrato de compraventa mercantil en particular, en virtud de que el Código de Comercio establece su estudio dentro del Título Sexto, Capítulo I, denominado De la Compraventa.

Partiendo de esas consideraciones, se debe entender que son contratos mercantiles, aquellos que tienen como objeto una cosa mercantil. De forma similar, lo estima el artículo 371 del Código de Comercio que establece:

“ Serán mercantiles las compraventas a las que este Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar. ”

Las partes contratantes al celebrar una compraventa, quedan obligados a lo pactado en el contrato, siempre que las estipulaciones estén acorde a lo que establece la ley, conforme al artículo 372.

El Código en los artículos 373 y 374, establece disposiciones sobre el objeto del contrato de compraventa, toda vez que debe tomarse en cuenta, que el perfeccionamiento del contrato se da cuando las personas se ponen de acuerdo en cosa y precio, por ello el legislador establece que deben conocer las mercancías en venta, para poder determinarlas, y así pactar sobre las características, calidad, cantidad.

Se prevé esta situación para proteger al comprador, en caso de incumplimiento de las estipulaciones, por lo cual se le otorga un plazo para poder reclamar, que consta de cinco días a partir del momento en que se recibe la mercancía, cuando trate de la cantidad o calidad, y de treinta cuando es referente a vicios ocultos, de acuerdo al precepto 383.

El contrato debe contener el plazo de entrega, y debe realizarse dentro del mismo, sin embargo existe la posibilidad de que las partes no lo hayan pactado, para lo cual el vendedor debe tener la mercancía a disposición del vendedor, en las veinticuatro horas siguientes a la celebración del contrato, así lo determinan los artículos 375 y 379.

Respecto a los gastos de entrega de la mercancía se realizará de acuerdo a lo que hayan convenido las partes.

El artículo 380 regula la forma en que debe realizarse el pago, considerando que el comprador debe pagar el precio de las mercancías conforme a los términos y plazos pactados. En su defecto se realizará de contado. En caso de demora en el pago del precio, se obliga al pago de rédito con interés legal.

En caso de incumplimiento, la parte que haya cumplido podrá solicitar el cumplimiento del contrato o su rescisión, incluyendo el pago de indemnización. En materia mercantil la lesión no es causa para exigir la rescisión del contrato, con fundamento en los artículos 376 y 385 respectivamente.

Conforme al artículo 377, la legislación mercantil regula la responsabilidad sobre las mercancías, considerando el momento de la transmisión del riesgo, como se manifiesta a continuación:

“... las pérdidas, daños o menoscabo que sobrevinieren a las mercaderías vendidas serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas real, jurídica o virtualmente; y si no le hubieren sido entregadas de ninguna de estas maneras, serán por cuenta del vendedor.

En los casos de negligencia, culpa o dolo, además de la acción criminal que competa contra sus autores, serán éstos responsables de las pérdidas, daños o menoscabos que por causa sufrieren las mercancías”.

“ Artículo 384. El vendedor, salvo pacto en contrario, quedará obligado en las ventas mercantiles a la evicción y saneamiento ”.

Los artículos 378, 386 y 387 regulan disposiciones sobre el depositario. El vendedor quedará con los derechos y obligaciones de un simple depositario, cuando las mercancías queden a disposición del comprador de forma virtual. En este caso tendrá preferencia sobre ellas, con respecto a cualquier acreedor, para ser pagado lo que se le adeude, por cuenta del precio de las mismas.

4. 1. 4. CÓDIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL

El Código Civil para el Distrito Federal es aplicable de forma supletoria, en todas aquellas cuestiones que la legislación mercantil no establece expresamente, así lo determina el artículo 2º del Código de Comercio:

“ A falta de disposiciones de este ordenamiento y las demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia federal ”.

La legislación en materia civil, va a ser utilizada en aquellos casos en que el Código de Comercio, no prevea alguna disposición que se requiera, para la celebración del contrato, por lo que las partes se pueden remitir a la primera para llenar el vacío que exista.

Este Código consta de cuatro libros, es en el Libro Cuarto denominado De las Obligaciones, donde se regulan los aspectos y disposiciones comunes, referentes a los contratos en general.

La Primera Parte de éste libro, Título Primero, Capítulo I, nombrado Contratos, comprende lo relativo a la capacidad que deben tener las partes para poder contratar, la representación, además de los elementos esenciales de todo contrato, es decir, el consentimiento, objeto, al igual que el motivo o fin lícito que se busca.

Entre otras cosas, se encuentra la forma que debe tener, opciones de cláusulas que puede contener. Así como los términos en que deben interpretarse, ya sea atendiendo al sentido literal, cuando las mismas sean redactadas en forma clara, o bien, de acuerdo a lo que más convenga a las partes, por supuesto depende de cada caso en particular.

Del Título Segundo al Sexto, se regula lo alusivo a las obligaciones, desde las modalidades, la forma de transmisión, sus efectos, hasta la extinción de las mismas. Aspectos que se han explicado en el capítulo primero de este análisis.

La Segunda Parte denominada De las diversas especies de Contratos, Título Segundo, llamado De la Compraventa, es la que establece las reglas que van a dirigir el contrato, abarca del artículo 2248 al 2326, prevé el concepto de contrato de compraventa en el primero de éstos, así como el perfeccionamiento, forma de pago del precio, delimita

lo que puede ser materia de compraventa, lo que puede o no venderse, obligando a las partes a cumplir con lo convenido. Nociones previstas en el primer capítulo.

4. 1. 5. LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES

Las formas de sociedades mercantiles reconocidas por la ley, son las siguientes:

- I. Sociedad en nombre colectivo;
- II. Sociedad en comandita simple;
- III. Sociedad de responsabilidad limitada;
- IV. Sociedad anónima;
- V. Sociedad en comandita por acciones; y
- VI. Sociedad cooperativa.

Conforme lo presume los artículos 1º y 4º de la ley mencionada.

Las sociedades mercantiles deben ser inscritas ante el Registro Público de Comercio, para que tengan personalidad jurídica propia. Mismo efecto tendrá aún cuando solo se haya exteriorizado frente a terceros, de acuerdo al artículo 2º.

La sociedad debe tener un objeto lícito y se debe constituir en escritura pública ante Notario, haciendo constar sus estatutos, así como

las modificaciones que recaigan a estos, así lo determinan el artículo 5 de la ley en comento.

El artículo 6, manifiesta los requisitos que deben ser cubiertos por la sociedad, que a continuación se transcribe:

“ La escritura constitutiva de una sociedad deberá contener:

- I. Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- II. El objeto de la sociedad;
- III. Su razón social o denominación;
- IV. Su duración;
- V. El importe del capital social;
- VI. La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización.
Cuando el capital sea variables, así se expresará indicándose el mínimo que se fije;
- VII. El domicilio de la sociedad;
- VIII. La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- IX. El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;
- X. La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;
- XI. El importe del fondo de reserva;

XII. Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente; y las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

Todos los requisitos a que se refiere este artículo y las demás reglas que se establezcan en la escritura sobre organización y funcionamiento de la sociedad constituirán los estatutos de la misma ”.

La Ley General de Sociedades Mercantiles en el artículo 10, determina la representación de la sociedad mercantil, misma que corresponde al administrador o administradores, quienes tienen la facultad de realizar operaciones inherentes al objeto de la sociedad, para que surta efectos se requiere el acuerdo de otorgamiento, protocolizado ante Notario Público y firmado por quienes actuaron en ella.

El artículo 24 de esta Ley General de Sociedades Mercantiles contempla lo siguiente:

“ La sentencia pronuncie contra la sociedad condenándola al cumplimiento de obligaciones respecto de tercero, tendrá fuerza de cosa juzgada contra los socios, cuando estos hayan sido demandados conjuntamente con la sociedad. En este caso la sentencia se ejecutará primero en los bienes de la sociedad y sólo a falta o insuficiencia de éstos, en los bienes de los socios demandados.

Cuando la obligación de los socios se limite al pago de sus aportaciones, la ejecución de la sentencia se reducirá al monto insoluto exigible ”.

4. 1. 6. LEY DE COMERCIO EXTERIOR

Esta ley es reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Consta de nueve títulos, que establecen los preceptos sobre los cuales se va a regir el comercio exterior mexicano, entre los cuales se encuentran:

- * Facultades del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía) y de las Comisiones Auxiliares;
- * Origen de las mercancías;
- * Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del Comercio Exterior;
- * Practicas desleales de Comercio Internacional;
- * Medidas de salvaguarda;
- * Procedimientos en materia de practicas desleales de comercio internacional y medidas de salvaguarda;
- * Promoción de exportaciones;
- * Instrumentos de promoción;
- * Infracciones, sanciones y recursos.

Tiene como finalidad lo que se menciona en su artículo 1º, que a la letra dice:

“ La presente ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población ”.

El artículo 2 de la ley en comento, determina el ámbito de aplicación de la misma, que a continuación se transcribe:

“ Las disposiciones de esta ley son de orden publico y de aplicación en toda la República, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponden, para efectos administrativos, al ejecutivo federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ”.

Este ordenamiento otorga seguridad, por que fue creada para responder a las situación económica del país, pretendiendo tener una mayor penetración en el mercado internacional, y otorgando apoyo a importadores y exportadores. Además respecto a nuestro tema, también permite determinar la calidad que las mercancías deben tener, estableciendo una serie de dispositivos que deben cumplirse.

4. 1. 7. LEY FEDERAL SOBRE METROLOGÍA Y NORMALIZACIÓN

Esta ley establece los lineamientos y reglas que deben seguirse en materia de medidas y estandarización, antes llamada Ley de normas, pesas y medidas, misma que ha sido adoptada para establecer las normas mínimas sobre la calidad y funcionamiento, con que debe contar cualquier producto que se ofrezca al público.

El objeto de esta Ley se encuentra dividido en materia de metrología y de normalización, entre los cuales se puede considerar el establecer el Sistema General de Unidades de Medida; precisar conceptos fundamentales sobre metrología; establecer requisitos para la fabricación, importación, reparación, venta, verificación y uso de los instrumentos para medir y los patrones de medida; así como determinar la obligatoriedad de la medición en transacciones comerciales y de indicar el contenido neto en los productos envasados; e instituir el Sistema Nacional de Calibración; entre otros.

En materia de normalización, certificación, acreditamiento y verificación, se pretende el fomento a la transparencia y eficiencia en la elaboración y observancia de normas oficiales mexicanas y normas mexicanas; establecer un procedimiento uniforme para la elaboración de normas oficiales mexicanas por las dependencias de la administración pública federal; la coordinación de actividades de normalización, certificación, verificación y laboratorios de prueba de las dependencias de administración pública federal; además del establecimiento del sistema

nacional de acreditamiento de organismos de normalización y de certificación, unidades de verificación y de laboratorios de prueba y de calibración; y divulgar las acciones de normalización y demás actividades relacionadas con la materia.

4. 1. 8. LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

Esta ley adquiere gran importancia en la celebración de contratos de compraventa ya que su objeto primordial es el promover y proteger los derechos del consumidor, procurando la equidad y la seguridad jurídica en las relaciones entre las partes, mismas que en esta ley son denominados como proveedores y consumidores.

Determina principios en referencia al consumo, contenidos en su primero artículo, entre los cuales se encuentran:

- “ I.- La protección de la vida, salud y seguridad del consumidor contra los riesgos provocados por prácticas en el abastecimiento de productos y servicios considerados peligrosos o nocivos;
- II.- La educación y divulgación sobre el consumo adecuado de los productos y servicios, que garanticen la libertad para escoger y la equidad en las contrataciones;
- III.- La información adecuada y clara sobre los diferentes productos y servicios, con especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio, así como sobre los riesgos que representen.

- IV.- La efectiva prevención y reparación de los daños patrimoniales y morales, individuales o colectivos;
- V.- El acceso a los órganos administrativos con vistas a la prevención de daños patrimoniales y morales, individuales o colectivos, garantizando la protección jurídica, administrativa y técnica a los consumidores;
- VI.- El otorgamiento de facilidades a los consumidores para la defensa de sus derechos; y
- VII.- La protección contra la publicidad engañosa y abusiva, métodos comerciales coercitivos y desleales, así como contra prácticas y cláusulas abusivas o impuestas en el abastecimiento de productos y servicios.
- VIII.- La efectiva protección al consumidor en las transacciones efectuadas a través del uso de medios electrónicos, ópticos, o de cualquier otra tecnología y la adecuada utilización de los datos aportados. ”

Principios que denotan el interés por otorgar protección al consumidor con poco potencial o capacidad económica, en relación a grandes productores o comercializadores.

Es preciso que en todo Contrato de Compraventa se revise que no violen las leyes de protección al consumidor, del país donde se realiza dicha operación.

4. 1. 9. DISPOSICIONES FISCALES

LEY ADUANERA.

Regula el conjunto de trámites para la entrada y salida de mercancías al territorio nacional, además de los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías, como la documentación que deben presentar los particulares, el procedimiento para despachar las mercancías.

Los funcionarios y empleados públicos federales y locales, tienen la responsabilidad de dar apoyo a las autoridades aduaneras, para el desempeño de sus funciones cuando lo requieran y estarán obligados a denunciar los hechos de que tengan conocimiento sobre presuntas infracciones a esta Ley y a poner a su disposición las mercancías.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

La importación y exportación de bienes y servicios generan la obligación de pagar el impuesto al valor agregado. Por esta razón este ordenamiento establece dos apartados para regular este aspecto, la importación se describe en el Capítulo V y la exportación en el VI.

Se establecen los conceptos de importación y exportación de bienes, las exenciones que se pueden generar, el momento en que se

origina la importación, además de la base para el cálculo y pago del impuesto, así como aspectos relativos a la devolución o acreditamiento del impuesto de exportación.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Esta Ley de carácter fiscal también establece lineamientos respecto a nuestro tema, ya que tratándose de exportaciones, constituyen ingresos acumulables, conforme lo determina la ley en cuestión, en el artículo 15, “ las personas morales acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes , en servicios, en crédito o de cualquier otro tipo que obtenga en el ejercicio, inclusive los provenientes de sus establecimientos en el extranjero ”.

En lo que se refiere a las importaciones, éstas constituyen compras deducibles, como lo establece el artículo 22 fracción II, que a la letra dice:

“ Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes:

II Las adquisiciones de mercancías, así como de materias primas, productos semiterminados o terminados que utilicen para prestar servicios, para fabricar bienes o para enajenarlos, disminuidas con las devoluciones, descuentos y bonificaciones sobre las mismas efectuadas inclusive en ejercicios posteriores... ”

LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN

Se basan en un sistema armonizado de designación y codificación de las mercancías, estableciendo el código arancelario de cada uno de los productos existentes en el mercado, es decir, contiene una clasificación tarifaria de las mercancías susceptibles de importación o exportación.

Dicha clasificación es conocida como Fracción Arancelaria, que es una clave compuesta de una combinación de números y letras, que describe minuciosamente la mercancía de que se trate, además de señalar la tasa, tarifa o cuota que le corresponda, en relación al porcentaje del valor de la mercancía objeto de importación o exportación.

Debido a los avances en la tecnología, tienen que ser revisados en forma periódica, para su continua modificación y actualización, con la finalidad de que con el tiempo no resulte obsoleto.

El Ejecutivo se encarga de modificar los porcentajes, por medio de la expedición de los denominados Decretos-Delegados, como una facultad extraordinaria para legislar, delegada por el Congreso de la Unión, otorga en el segundo párrafo del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

4. 1. 10. LEY DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

En el capítulo anterior se trataron diversos aspectos sobre la presente ley, entre los cuales se mencionaron los derechos que protegen a las personas físicas y morales respecto a sus creaciones, o para distinguir sus productos, y la protección de la originalidad de sus avisos comerciales, conservación de la privacidad de los secretos comerciales o industriales, e inclusive para distinguir la identidad de sus establecimientos comerciales de otros.

Como ayuda en el análisis de la ley que nos ocupa, es prudente hacer hincapié en los objetivos que la misma prevé en su artículo 2º:

- I. “ Establecer las bases para que, en las actividades industriales y comerciales del país, tenga lugar un sistema permanente de perfeccionamiento de sus procesos y productos.
- II. Promover y fomentar la actividad inventiva de aplicación industrial, las mejoras técnicas y la difusión de conocimientos tecnológicos dentro de los sectores productivos.
- III. Propiciar e impulsar el mejoramiento de la calidad de los bienes y servicios de la industria y en el comercio, conforme a los intereses de los consumidores.
- IV. Favorecer la creatividad para el diseño y la presentación de productos nuevos y útiles.
- V. Proteger la propiedad industrial mediante la regulación y otorgamiento de patentes de invención; registro de modelos de

- utilidad, diseños industriales, marcas, y avisos comerciales, publicación de nombres comerciales; declaración de protección de denominaciones de origen, y regulación de secretos industriales, y
- VI. Prevenir los actos que atenten contra la propiedad industrial o que constituyan competencia desleal relacionada con la misma y establecer las sanciones y penas respecto de ellos. ”

4. 1. 11. NORMAS OFICIALES MEXICANAS

Las Normas Oficiales Mexicanas contienen la información comercial, requisitos de desempeño, de funcionamiento, de seguridad, así como las especificaciones y metodología, que deben cumplir los productos para su comercialización en el país. Son de aplicación nacional y obligatoria.

Se crean en base al procedimiento establecido en la Ley de Metrología y Normalización, a través de propuestas, o bien, de oficio por parte de la Secretaría de Economía, sobre determinadas materias en todo producto.

4. 2. APROXIMACIÓN AL RÉGIMEN JURÍDICO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

Las operaciones de comercio internacional constituyen la base que obliga al comprador y vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento. En virtud que los establecimientos de las partes

se encuentran en distintos países, las normas legales que regirán la ejecución y cumplimiento del contrato, necesariamente tendrán que ser más complejas que las aplicables a un contrato doméstico, dónde solo se toma en cuenta la legislación nacional.

Sin embargo puede darse el caso de que las partes no lo estipulen dentro del contrato, toda vez que es difícil mantenerse al corriente en los ordenamientos legales vigentes que regulan el comercio internacional, e incluso puede darse el caso, que a pesar de determinar la legislación, exista incertidumbre respecto a cual debe aplicarse.

Es pertinente, por ello que las partes sean asesoradas por abogados expertos en la materia, que les permitan redactar los contratos, en forma clara y precisa, para que surja un mayor entendimiento entre los contratantes.

Toda vez que es frecuente que las empresas pequeñas empiecen a exportar productos sin conocer y comprender el conjunto de disposiciones legales que se deben aplicar, ni el alcance y contenido de los diversos contratos que se efectúan, y que permitan advertir problemas jurídicos en dichas operaciones.

La omisión respecto al derecho y competencia, trae como consecuencia conflictos de leyes, que dificultan la resolución de las controversias, ya que generalmente, el derecho interno del país de las partes involucradas, dará la razón a cada de ellas.

4. 3. CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

Esta Convención es la base de nuestro trabajo, toda vez que establece un régimen uniforme en la celebración del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, es uno de los ordenamientos mejor estructurados, ya que determina los lineamientos a los cuales pueden someterse las partes, para regular el cumplimiento de lo pactado por los contratantes.

En el transcurso del presente trabajo se han estudiado diversos elementos de la Convención, dependiendo del requerimiento del mismo tema, debido a esta circunstancia, a continuación se tratarán aspectos generales, no analizados anteriormente.

4. 3. 1. APROBACIÓN DE LA CONVENCIÓN.

El 11 de abril de 1980 se adoptó esta Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, en Viena, Austria, la cual entró en vigor el 1º de enero de 1988, y en México inició su vigencia el 1º de enero de 1989, una vez cubiertas las formalidades requeridas por el artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y la cual fue publicada en el Diario Oficial de la Federación en 17 de marzo de 1988.

El decreto de promulgación de la Convención establece los siguientes elementos:

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, fue aprobada por la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión, el 14 de octubre de 1987, según decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de noviembre de 1987.

La firma del instrumento de adhesión se realizó con fecha 17 de noviembre de 1987, el depósito se hizo ante el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas, el 29 de diciembre siguiente.

Nuestro país no realizó reservas, ni declaraciones interpretativas respecto de la misma.

4. 3. 2. ESTRUCTURA GENERAL.

Esta Convención se encuentra integrada por un preámbulo y cuatro partes, desarrolladas en 101 artículos. Las tres primeras partes se encargan de regular la compraventa internacional de mercaderías y la cuarta comprende disposiciones finales, que regulan las obligaciones que contraen los Estados.

La parte I consta de dos capítulos, el primero establece el ámbito de aplicación de la Convención, y el segundo las disposiciones generales

que la van a regir, entre las que se encuentran la interpretación de la Convención, comprende de los artículos 1º al 13.

La parte II trata la formación del contrato, basado en términos como oferta y aceptación, que permitirán el perfeccionamiento del contrato, a partir de que se genere la aceptación de la primera, además regula aspectos como la propuesta de la oferta, el retiro, el momento en que surten efectos, causas de revocación, los plazos, así como limitaciones u otras modificaciones que se realicen, abarca de los artículos 14 al 24.

La parte III regula los aspectos generales de la compraventa de mercaderías. Esta constituido por cinco capítulos, que establecen disposiciones generales; obligaciones del vendedor, entre las que se encuentran: la entrega de las mercaderías y de los documentos, la conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros, los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor; las obligaciones del comprador, como el pago del precio, recepción de la mercancía y los derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador; la transmisión del riesgo; así como disposiciones comunes a las obligaciones tanto de vendedor, como de comprador, incluido el incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas, indemnización de daños y perjuicios, intereses, exoneración, efectos de la resolución, y la conservación de las mercaderías, engloba de los artículos 25 al 88.

La parte IV establece disposiciones finales. Como la designación como depositario del Secretario General de las Naciones Unidas; la posibilidad de adoptar otro acuerdo internacional relativo a la materia que se rigen por la presente Convención, con acuerdo de las partes contratantes; la sujeción a la ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios; así como la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma; la entrada en vigor, entre otros. Comprende de los artículos 89 al 101.

4. 3. 3. NATURALEZA JURÍDICA DE LA CONVENCIÓN.

La doctrina clasifica a los tratados internacionales, en razón de las funciones que persiguen los tratados, y son los siguientes:

- ✗ Tratados - leyes. Establece normas de derecho objetivas.
- ✗ Tratados - contratos. Depende de la realización de una operación jurídica concreta.

Esta Convención pertenece a los tratados-leyes, por que “ tienen un carácter normativo más generalizado, caracterizándose por la identidad en la voluntad de los firmantes para enunciar una regla objetiva de derecho, de interés común ”.³⁶

³⁶ Citado por Garro Alejandro Miguel y Alberto Luis Zuppi. *Convención de Viena de 1980*. Op. cit. p. 49.

Dicha Convención establece mecanismos de colaboración entre los estados, para la celebración de contratos como el de compraventa internacional.

Esta Convención establece la posibilidad de ser adoptada por las partes, es decir, prevé que puedan convenir aplicarla total o parcialmente, siempre y cuando se encuentre dentro de los supuestos que establece el primer artículo.

4. 3. 4. INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN.

Como se ha explicado, son dos tipos de ordenamientos los que pueden aplicarse a la compraventa de mercaderías, uno nacional y el otro internacional, dependiendo del carácter del propio contrato.

La Convención establece preceptos para interpretarla, para ello recurre a principios de buena fe, intención de las partes contratantes, usos y prácticas comerciales, para determinar la conducta de las partes, así en su artículo 7, manifiesta:

“ 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 ”.

La buena fe es un término vago, en virtud de que no establece un concepto preciso, para determinar que es lo que se debe entender, sin embargo, manifiesta que el contrato debe celebrarse con base en ella.

“ La expresión latina bona fide se utiliza en su versión o traducida a diversos idiomas, en castellano buena fe, para indicar espíritu de lealtad, de respeto al derecho, y de fidelidad, es decir, como ausencia de simulación, de dolo, en las relaciones entre dos o más partes en un acto jurídico. En la interpretación y ejecución de las obligaciones internacionales significa fidelidad a los compromisos, sin pretender acrecentarlos o disminuirlos ”.³⁷

Sin embargo, prevé cuestiones reguladas por la misma Convención y que no establezca una solución para ellas, en estos casos se debe recurrir en primer lugar a los principios generales, y en segundo lugar a las normas de derecho internacional privado.

³⁷ *Diccionario Jurídico 2000*. Desarrollo Jurídico Copyright 2000.

Los principios generales no son tan fáciles de determinar, y algunos autores consideran que además es un obstáculo en la redacción de la Convención. El Profesor Honnold, ha identificado tres principios generales de la convención y son:

“ (1) protección de una parte que ha depositado su confianza en la conducta de la otra parte; (2) obligación de una de las partes de comunicar a la otra todo tipo de información de esta última necesita para poder cumplir con sus obligaciones, y (3) obligación de reducir las pérdidas que derivan del incumplimiento del contrato ”.³⁸

El artículo 8, establece reglas de interpretación, para determinar la conducta de las partes, así como el sentido de las declaraciones, a continuación se transcribe:

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

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

³⁸ Citado por Garro Alejandro Miguel y Alberto Luis Zuppi. *Convención de Viena de 1980*. Op. cit. p. 58.

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 ”.

El artículo siguiente, determina que las partes quedan obligadas a los usos y practicas comerciales que establece la convención, así como los usos que tenían o debían haber tenido conocimiento, en el comercio internacional.

4. 4. CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LA PRESCRIPCIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Es conveniente explicar los aspectos generales, referentes a la Convención de las Naciones Unidas sobre la Prescripción de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, toda vez que es aplicable a nuestro tema, ya que regula elementos que pueden servir de apoyo en la celebración de un contrato de tipo.

Este tratado multilateral, se encuentra vigente en nuestro país. El 14 de junio de 1974 se adoptó esta Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, en Nueva York, Estados Unidos de América. Fue aprobada por el Senado el 15 de octubre de 1987.

El Protocolo por el que se Enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías se adoptó el 11 de abril de 1980, en Viena, Austria. Aprobada por el Senado el 15 de octubre de 1987.

Se compone de cuatro partes, divididas de la siguiente forma:

Parte I, contiene disposiciones sustantivas, entre las que se encuentran: el ámbito de aplicación, la duración y comienzo del plazo de prescripción, cesación y prórroga del plazo de prescripción, modificación del plazo de prescripción por las partes, límite general del plazo de prescripción, efectos de la expiración del plazo de prescripción, cómputo del plazo de prescripción, y efectos internacionales. Comprende los artículos 1º al 30.

Parte II se refiere a la aplicación, es decir, establece el territorio de los Estados donde se aplicará la Convención en comento, consta de los artículos 31 al 33.

Parte III. Establece lo referente a las declaraciones y reservas que pueden realizar los Estados contratantes, como determinar que no se aplicará al contrato de compraventa, o a sus disposiciones. Además determina que esta Convención no deroga otras ya celebradas, o la vigencia de las futuras, entre otras. Abarca del artículo 34 al 40.

Parte IV, establece las cláusulas finales, en ella se determinan disposiciones como la firma, ratificación, adhesión a la Convención. Indica la fecha de entrada en vigor, dependiendo del depósito o ratificación. Así como las posibilidades para denunciarla. Además de los idiomas en que se encuentra traducido del texto de esta Convención. Comprende del artículo 41 al 46.

4. 5. PRINCIPIOS SOBRE LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES DEL UNIDROIT

Fueron aprobados los Principios de los Contratos Internacional, por el Consejo de Gobierno de UNIDROIT, en la sesión de mayo de 1994, como único texto original.

Consta de un preámbulo donde se describen los propósitos de los principios de este ordenamiento y de siete capítulos.

El capítulo I establece las disposiciones generales que van a regir a los contratos internacionales, como la libertad de contratación, de forma, la vinculación que genera entre las partes, principios como la buena fe, los usos y las practicas, las formas de comunicación, además de precisar algunas definiciones.

En el capítulo II se prevé la formación del contrato, estableciendo las reglas sobre la oferta y la aceptación, estipulaciones que las partes han dejado pendientes y de otros tipos de cláusulas.

El capítulo III regula la validez de los contratos, la definición de error, las acciones que se generan por incumplimiento, el dolo, las amenazas, la excesiva desproporción, los plazos, los efectos retroactivos, daños y perjuicios, así como las declaraciones unilaterales.

El capítulo IV establece disposiciones respecto a la interpretación dentro del contrato.

El capítulo V regula el contenido, como las obligaciones que se dan entre las partes, la determinación del precio y el contrato por tiempo definido.

El capítulo VI prevé el cumplimiento del contrato, las formas en que se puede dar y el lugar, incluyendo las formas y la moneda de pago. Además de la excesiva onerosidad.

Capítulo VII establece reglas sobre el incumplimiento, las formas de terminación del contrato y el resarcimiento.

4. 6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Este Tratado se celebró entre México, Estados Unidos de América y Canadá, mismo que entró en vigor el 1° de enero de 1994.

Constituye un conjunto de reglas con la finalidad de fomentar el intercambio comercial entre los tres países, a través de la eliminación

paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; disposiciones que deben de ser respetadas por los productores de los países que conforman este tratado, mismo que establece una serie de mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Establece los conceptos generales que se emplean en el Tratado, a fin de asegurar uniformidad y congruencia en su utilización.

Las disposiciones iniciales establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos de América, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas reglas y principios básicos, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos, regirán el funcionamiento y el cumplimiento del Tratado.

Los objetivos del Tratado son:

- * Eliminar barreras al comercio.
- * Promover condiciones para una competencia justa.
- * Incrementar las oportunidades de inversión.
- * Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- * Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

- * Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.
- * Promover el empleo y el crecimiento económico.
- * El aumento en la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses.
- * Promover el desarrollo sostenible, y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales, mejorando las condiciones de trabajo en los tres países.

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales. La interpretación en caso de conflicto, determina que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, salvo algunas excepciones, como las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales prevalecerán sobre el TLC.

4. 7. REGLAS INTERNACIONALES. INCOTERMS.

“ Los Incoterms (términos de compraventa internacional) son un conjunto de reglas aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional de París y permiten una fácil interpretación de los principales términos empleados en los contratos de compraventa internacional ”.³⁹

Los Incoterms “ son un conjunto de reglas para interpretar los pactos hechos por un vendedor u un comprador respecto de los derechos

³⁹ Acosta Roca, Felipe. *INCOTERMS. Términos de compra-venta internacional*. 2a. Edición. Ediciones Fiscales ISEF. México, 2001. p. 9.

y las obligaciones de cada uno respecto de la entrega, pago, envío, transporte y recepción de las mercancías ”.⁴⁰

El último texto se produjo el 1° de julio de 1999, el cual inicio su vigencia en el año 2000. Para que se lleve a cabo su aplicación se requiere que las partes así lo convengan y determinen en el contrato, o bien, en la carta de crédito que se celebre para el efecto.

Estos términos pretende dar certeza a las partes, evitando conflictos causados por encontrarse en distintos lugares, por el idioma o practicas comerciales. Estos indican las responsabilidades de ambas partes, tanto vendedor, como comprador, sobre los riesgos que pueden sufrir las mercancías.

“ Los Incoterms tienen la finalidad de establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, para evitar las incertidumbres que se producen por las distintas interpretaciones en tales términos, en diferentes países, o, por lo menos, intenta reducir en gran medida tales incertidumbres ”.⁴¹

Los Incoterms 2000 se componen de trece cláusulas, que contienen tres letras en cuatro categorías, como se expone a continuación:

⁴⁰ *Contratos de compra venta internacional*. Op. cit. p. 79.

⁴¹ Acosta Roca, Felipe. *INCOTERMS. Términos de compra-venta internacional*. Op. cit. p. 13.

Grupo "E" (De partida)	EXW	Ex Works (En fábrica)
Grupo "F" (Transporte principal no pagado)	FCA	Free Carrier (Franco transportista... lugar convenido)
	FAS	Free Alongside Ship (Franco al costado del buque ... puerto de carga convenido)
	FOB	Free On Board (Franco a bordo... puerto de carga convenido)
Grupo "C" (Transporte principal pagado)	CFR	Cost and Freight (Costo y flete... puerto de destino convenido)
	CIF	Cost Insurance and Freight (Costo, seguro y flete... puerto de destino convenido)
	CPT	Carriage Paid To (Transporte pagado hasta... lugar de destino convenido)
	CIP	Carriage and Insurance Paid To (Transporte y seguro pagado hasta... lugar de destino convenido)
Grupo "D" (De entrega)	DAF	Delivered At Frontier (Entregada en frontera... lugar convenido)
	DES	Delivered Ex Ship (Entrega sobre buque... puerto de destino convenido)
	DEQ	Delivered Ex Quay (Entrega en muelle... [derechos pagados]... puerto de destino convenido)
	DDU	Delivered Duty Unpaid (Entregada derechos no pagados... puerto de destino convenido)
	DDP	Delivered Duty Paid (Entregada derechos pagados... puerto de destino convenido)

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

4. 8. OTROS TÉRMINOS DE COTIZACIÓN : RAFTD (REVISED AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS). DEFINICIONES REVISADAS DEL COMERCIO EXTERIOR AMERICANO.

Los Revised American Foreign Trade Definitions son términos que se establecieron en 1919, cuya última revisión fue realizada en 1949, actualmente son utilizados por importadores y exportadores de los Estados Unidos de América, a pesar de ser derogados en 1985.

Estos términos no son obligatorios, toda vez que la validez se la otorgan las partes al celebrar el contrato. Además tiene semejanza con las abreviaturas de los Incoterms, por lo que es conveniente precisar la que se va a utilizar, por que los derechos pueden cambiar dependiendo de los términos empleados.

Se integran por tres definiciones, como a continuación se detalla:

TÉRMINO	INGLÉS	ESPAÑOL
Ex	Exworks, factory	En punto de origen
FOB	Free On Board	Franco a bordo
FAS Vessel	Free Alongside Ship Vessel	Libre al contado del buque
C&F	Cost and Freight	Costo y flete
CIF	Cost Insurance and Freight	Costo, seguro y flete
Ex - Dock	Ex - Dock	En muelle/ en punto de embarque

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4. 9. REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A CRÉDITOS DOCUMENTARIOS.

El crédito documentario adquiere su importancia, por ser un instrumento que permite la realización de pagos dentro de las operaciones comerciales, otorgándoles seguridad jurídica a las partes, debido a la intervención del banco.

Se tiene conocimiento de que la primera versión data de 1929, sin embargo la versión de 1933 es la que se aceptó en Europa, extendiéndose a América, Asia y África. En enero de 1994, entró en vigor la última versión.

El crédito documentario es “ una orden condicionada de pago que recibe un banco emisor, la cual consiste en pagar a un beneficiario, en forma directa o a través de un banco corresponsal, por cuenta y orden de un ordenante contra la presentación de ciertos documentos que certifiquen la venta, embarque, calidad, cantidad y demás condiciones de la mercancía o del servicio realizado ”.⁴²

Este instrumento de pago proporciona seguridad a las partes contratantes, ya que va a ser realizado a través de un banco, es decir, el comprador tiene la garantía respecto a que el importe será entregado, si se cumple con lo estipulado en el contrato.

⁴²BUSTAMANTE MORALES, Miguel Ángel. *Los créditos documentarios en el comercio internacional*. s.n.e. Editorial Trillas. México, 1998. p. 13.

Es conveniente precisar con claridad los términos y condiciones, que se establezcan en el crédito documentario, para evitar conflictos, toda vez que una mínima imprecisión puede ocasionar la falta de pago, o la demora del mismo. Lo que evitaría acudir a tribunales en otro país para solucionar los conflictos por pagos y cobros.

Son varias las formas para denominar al crédito documentario, entre las cuales se encuentran: crédito comercial documentario, crédito confirmado, crédito irrevocable, crédito comercial, así como carta de crédito, este último es el más frecuente.

La Ley de Instituciones de Crédito, en su artículo 46 fracción VIII lo regula como carta de crédito, y el artículo 71 le otorga el nombre de crédito comercial documentario.

Se establece que solo los bancos tienen la facultad para emitir créditos documentarios, siendo esta la única forma en que un ordenante puede requerir un crédito, y el beneficiario puede recibir solo la notificación de este tipo de instituciones.

El crédito documentario es una operación distinta a la celebración del contrato de compraventa, esto es, las partes estipulan en las cláusulas de éste último las condiciones del crédito, en donde el banco se basará para emitir y pagar. El banco no forma parte del acuerdo comercial.

Si las partes contratantes deciden modificar cláusulas del contrato, deben informar a los bancos las nuevas disposiciones relativas al crédito documentario. Considerando que el incumplimiento de éstas, no será responsabilidad de la institución bancaria.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en los artículos 317 a 320, establece las reglas que deben seguir en el caso del crédito confirmado, mismo que debe constar por escrito y no podrá ser revocada por quien solicitó el crédito.

A continuación se determinan las partes que intervienen en el crédito documentario:

- Ordenante, comprador o importador. Persona que solicita y ordena la emisión del crédito.
- Banco emisor. El banco que recibe la solicitud del ordenante, y que emite el crédito, donde el comprador es cliente.
- Beneficiario, vendedor o exportador. Persona a cuyo favor se establece el crédito. Se considera como beneficiario del mismo.
- Banco designado. Se encarga de pagar, aceptar giros o pago diferido por cuenta del emisor.
- Banco notificador y/o confirmador. Es quien notifica y paga el crédito documentario al beneficiario, y no requiere ser cliente del banco.

CAPÍTULO 5.

MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

SUMARIO: 5. 1.- Previsión y Formulas de Ajuste. 5. 2.- Negociación. 5. 3.- Buenos Oficios. 5. 4.- Mediación. 5. 5.- Conciliación. 5. 6.- Arbitraje. 5. 7.- Juicio Litigioso. 5. 8.- Organismos Internacionales para la Regulación del Comercio. 5. 8. 1.- UNIDROIT. 5. 8. 2.- Cámara de Comercio Internacional. 5. 8. 3.- UNCITRAL. 5. 8. 4. Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México.

5. 1. PREVISIÓN Y FÓRMULA DE AJUSTE.

Las partes al celebrar un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, deben estar consientes del cúmulo tanto de derechos como de obligaciones que surgen de dicha operación, debido a esta circunstancia deben establecerse por escrito, todos los lineamientos sobre los cuales se va a regir el contrato, de forma clara y específica, para evitar confusiones.

En el transcurso del presente trabajo, se han descrito los elementos principales que debe contener todo contrato, como la determinación de las partes, la descripción del objeto del contrato, el precio del mismo, la entrega, la forma de envío, la responsabilidad, entre otros, con la finalidad de que los contratantes tengan seguridad jurídica. Es también conveniente que se establezcan mecanismos para resolver los conflictos que pudieran surgir.

Las partes al realizar una operación comercial deben prever con toda precisión estos aspectos, para que llegue a buen término el cumplimiento del contrato, es conveniente que por medio de la negociación ambas partes expresen los acuerdos a los que pretenden llegar.

Esta negociación se refiere al proceso a través del cual las partes realizan una estructuración de los acuerdos adoptados. De esta forma la negociación puede ser considerada de dos maneras: “ La primera cuando se inicia un trato y se discuten las diversas condiciones del acuerdo según los intereses de cada parte que interviene... El otro significado de negociar se aplica cuando el trato no se ha cumplido o probablemente no se cumpla en el futuro. Las partes se reúnen para buscar o imputar responsabilidades a cargo de la contraparte y para rehuir dichas responsabilidades, de ser posible, a fin de no resultar excesivamente penalizados en caso de que se demuestre ser causantes en la falla del trato. ”⁴³

Al iniciar este convenio, se toman en cuenta principios como la buena fe en la intención de la contra parte, aspecto que en el capítulo anterior, ya fue revisado, además es imprescindible contar con un gran equipo de trabajo que los pueda asesorar correctamente.

Para que el trato culmine en la forma esperada, es preciso que cada contratante obtenga información del otro, con el objeto de conocer

⁴³*Contratos de compra venta internacional*. Op. cit. p. 41.

la forma en que trabajan, como acostumbran realizar sus negociaciones, para conocer que tipo de bienes exportan, los costos de las mismas, su calidad, e incluso la forma en que habitualmente se realiza el envío. Entre otras cosas deben conocer los lineamientos que deben aplicarse, así como las formalidad y trámites que deben satisfacerse en las aduanas respectivas.

Es decir, deben al momento de convenir contar con la información necesaria que les permita contratar con una mayor certeza, evitando que surjan problemas, o bien, si se dan conflictos se puedan resolver de forma satisfactoria para ambas partes.

Si bien es cierto que es conveniente tomar en cuenta todos los aspectos analizados en el presente trabajo, para que el contrato se encuentre bien estructurado, también lo es que todo es perfectible, esto es, debe preverse que pueden surgir conflictos y por ello en el contrato debe especificarse una cláusula que contenga el mecanismo de solución de controversias que se va a emplear, en caso de que se originen problemas.

A pesar de todas las precauciones que se tomen en la elaboración de un Contrato, siempre es factible que se genere incumplimiento del mismo, en estos casos, la parte cumplida puede considerar que el incumplimiento no le afecta gravemente, y por tanto elegir continuar con lo pactado en el Contrato.

Todas estas decisiones deben ser previstas y señaladas en el convenio, para evitar que se considere como modificación del contrato, y por supuesto que se repitan este tipo de conductas, esto es debido a que la parte afectada debe reclamar dicha afectación, para que ésta no se considere aceptada. Para prevenir que el no reclamo del incumplimiento del contrato, no se considere consentimiento o modificación de lo pactado.

Otro aspecto que debe establecerse dentro de las cláusulas del propio contrato, es el de una posible renegociación, ya que las condiciones en que se originó el convenio pueden alterarse, como por ejemplo el costo, y es entonces cuando las partes tienen que variar sus pactos, que en un momento dado permitirá evitar que surjan conflictos.

En este último capítulo, se van a analizar las diversas formas que las partes tienen para solucionar los conflictos, que puedan surgir con motivo de la celebración de un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, es decir, ofrecer opciones que los contratantes puedan utilizar, que su resultado sea eficaz y que a la vez les permita a ambos obtener sus pretensiones.

5. 2. NEGOCIACIÓN.

Este mecanismo de solución de controversias, a diferencia de los demás, no requiere la intervención de un tercero, para lograr su propósito, este puede ser un método ideal, en virtud de que las partes

pueden acordar la forma de resolver sus problemas. A pesar de ello, no es muy práctico, ya que las partes no siempre están en posibilidades de cooperar.

“ Es el medio más recomendable, más económico y con mayores beneficios para las partes. Es el hecho de que ambas partes directamente o mediante la intervención de sus abogados, analicen la situación y con el medidor universal de la justicia, lleguen a un acuerdo que sea fácil de realizar. Sin embargo, este medio aunque es el más recomendable, en ocasiones es imposible de llevar a cabo y entonces surge la necesidad de utilizar otro u otros en los que ya intervienen personas distintas a las que participaron en la celebración del contrato ”.⁴⁴

5. 3. BUENOS OFICIOS.

En el medio de solución de controversias a través del cual “ un tercero puede, por solicitud de una de las partes, instar a la otra a encontrar una solución satisfactoria para ambas sobre la diferencia surgida, sin que la intervención tenga carácter vinculante u obligatorio ”.⁴⁵

Los buenos oficios “ consisten en la gestión amistosa y espontánea de un tercer Estado u organismo internacional ajeno a la controversia, con el objeto de acercar a las partes en conflicto ”.⁴⁶

⁴⁴RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos. *México ante el arbitraje comercial internacional*. Op. cit. p. 40.

⁴⁵*Contratos de compra venta internacional*. Op. cit. p. 130.

⁴⁶ CONTRERAS VACA, Francisco José. *Derecho Internacional Privado*. Op. cit. p. 349.

5. 4. MEDIACIÓN.

La mediación es otro medio de solucionar las controversias que se susciten, el cual resulta novedoso, mismo que se utiliza antes de llegar al proceso arbitral. Es en ocasiones confundido con la mediación.

La mediación “es un mecanismo mencionado desde hacía mucho tiempo en el derecho internacional, pero su implantación resulta realmente novedosa. Constituye un medio en que las partes, guiadas por un tercero extraño, solucionan controversias”.⁴⁷

La mediación “ es un proceso mediante el cual un mediador le ayuda, facilitándole un método privado e informa, para reflexionar acerca del conflicto o disputa interpersonal (discutir el asunto) y tratar de resolverlo. El mediador no es un juez y no decide quien es culpable o inocente. El proceso de mediación es flexible y permite encontrar con el mediador sus necesidades más importantes ”.⁴⁸

Kathryn Girard establece en que consiste el papel del mediador, como tercero extraño dentro de este medio de solución de controversias, mencionando que “ en la mediación, el mediador actúa como guía en un proceso de colaboración voluntario, en el que los litigantes participan conjuntamente en la resolución de su problema. Las partes no pueden ser

⁴⁷SILVA SILVA, Jorge Alberto. *Arbitraje comercial internacional en México*. 2a. Edición. Editorial Oxford. México, 2001. p. 9.

⁴⁸ CASTANEDO ABAY, Armando. *Mediación. Una alternativa para la solución de conflictos*. s.n.e. Colegio Nacional de Ciencias Jurídicas y Sociales. México, 2001. p. 17.

forzadas a entrar en la mediación, o a pactar un convenio, ni el mediador puede imponer una solución a las partes. El resultado de una mediación exitosa es que no hay ganadores ni perdedores sino satisfacciones esperadas”.⁴⁹

5. 5. CONCILIACIÓN

La Conciliación es otro medio para solucionar las controversias, comúnmente confundido con la mediación, la diferencia es que en esta última el tercero solo provoca la comunicación entre las partes, para que acuerden y solucionen sus conflictos, y la conciliación, ofrece opciones que pueden llevarse a cabo, es decir, incita a las partes a lograr su objetivo.

En este procedimiento se da la intervención de un tercero, que se encarga de reunir a las partes para favorecer el encuentro de una solución a los conflictos.

Se puede considerar como una fase previa al proceso judicial, o bien, arbitral. Se debe tomar en cuenta, que aun dentro del proceso judicial, se ofrece una etapa para conseguir la conciliación entre las partes, una vez presentada la demanda y contestada la misma o reconvenida.

⁴⁹SILVA SILVA, Jorge Alberto. *Arbitraje comercial internacional en México*. Op. cit. p. 10.

La conciliación se considera como “ el proceso de arreglo de una controversia, que consiste en someterla a una comisión de personas que tienen la misión de aclarar los hechos y... formular un informe que contenga proposiciones de arreglo, las cuales carecen del carácter obligatorio de un laudo o sentencia ”.⁵⁰

La resolución derivada de esta forma de solucionar controversias, no tiene fuerza obligatoria para las partes.

5. 6. ARBITRAJE.

El arbitraje comercial constituye una alternativa más en la solución de controversias, toda vez que las partes que celebren un contrato pueden acudir a ella en caso de presentarse un conflicto por incumplimiento.

En México, el arbitraje comercial se ha fortalecido con la adopción de la Ley Modelo Arbitraje Comercial Internacional preparada y aprobada por las Naciones Unidas a través de su Comisión para el Derecho Mercantil Internacional.

El arbitraje como fórmula de solución de controversias mercantiles en México, encuentra su base principal en el Artículo 1051 del Código de Comercio de aplicación Federal en toda la República, y establece que el procedimiento mercantil preferente a todos será el que libremente convengan las partes con las limitaciones que señala el mismo Código,

⁵⁰ Citado por *ibidem*, p. 12.

pudiendo ser un Procedimiento Convencional ante los Tribunales o un Procedimiento Arbitral, este último de conformidad con el Título Cuarto del Código de Comercio, que regula el procedimiento Arbitral, y que fue adicionado en sus artículos del 1415 al 1463, y mediante la publicación en el Diario Oficial de la Federación de 22 de julio de 1993, determinándose en el artículo 1º transitorio que el decreto respectivo entraría en vigor, al día siguiente de su mencionada publicación.

El arbitraje es un método de solución controversias mediante el cual, en ciertas ocasiones la ley permite a las partes sustraerse de la intervención de los órganos judiciales estatales.

Conforme a lo que establece José Luis Siqueiros, el arbitraje puede considerarse como “ un método o una técnica mediante la cual se tratan de resolver extrajudicialmente las diferencias que puedan ocurrir o que han surgido entre dos o más partes, mediante la actuación de una o varias personas (árbitro o árbitros) los cuales derivan sus poderes de acuerdo consensual de las partes involucradas en la controversia ”.⁵¹

De acuerdo con César Sepúlveda, “ el arbitraje es un método por el cual las partes en una disputa convienen en someter sus diferencias a un tercero, o a un tribunal constituido especialmente para tal fin, con el objeto de que sea resuelta conforme a las normas que las partes especifiquen, usualmente normas del derecho internacional, y con el

⁵¹ SIQUEIROS, José Luis. *El arbitraje en los negocios internacionales de naturaleza privada*. s.n.c., Editorial Porrúa. México, 1992. p. 7.

entendimiento que la decisión ha de ser aceptada por los contendientes como arreglo final".⁵²

La naturaleza jurídica del arbitraje, es consensual, perteneciente a la rama del derecho mercantil internacional, donde las partes asumen una controversia surgida entre ellas, mediante un acuerdo arbitral, siempre y cuando dicha controversia sea susceptible de ser arbitrada, a través de la designación de un tercero llamado tribunal arbitral, facultado para resolver la contienda, con la emisión de su decisión o sentencia llamada laudo, cuya eficacia depende de la voluntad de las partes o de la intervención judicial oficial.

El árbitro es elemento esencial del arbitraje generalmente nombrado por las partes, es el órgano que resuelve la controversia como tribunal arbitral, se encuentra integrado por una o más personas, dicho árbitro es imparcial y nombrado con la participación de los interesados.

Se llaman árbitros, a fin de distinguirlos de los jueces y magistrados, sus decisiones se encuentran limitadas ya que dependerán de la aceptación del laudo por las partes, podrán requerir de la intervención del juez quienes deberán brindar el auxilio de la jurisdicción, para imponer medios cautelares o la ejecución del laudo, así como para evitar los desvíos en que los árbitros incurran.

⁵² SEPULVEDA, Cesar. *Derecho Internacional Privado*. 20ª. Edición. Porrúa, México, 1998. p. 395 y 396.

Las ventajas que ofrece el arbitraje son las siguientes:

- ⊗ Rapidez: el procedimiento arbitral es más expedito que el judicial y el laudo arbitral no está sujeto al recurso de apelación.
- ⊗ Certidumbre: el laudo arbitral tiene la misma fuerza legal que una sentencia judicial.
- ⊗ Especialización: los árbitros son especialistas en el tipo de controversia sometida a su consideración. Asimismo, los árbitros que intervienen en el proceso tienen una amplia experiencia y son expertos en el área de que trata el conflicto.
- ⊗ Independencia e imparcialidad: los árbitros que designan actúan de manera independiente e imparcial.
- ⊗ Confidencialidad: todos los procedimientos arbitrales son totalmente confidenciales. Al ser un procedimiento privado, la naturaleza de la controversia y las mismas actuaciones son protegidas, evitando el riesgo de dar a conocer información privilegiada y de generar publicidad adversa.
- ⊗ Costo: la rapidez y certidumbre hacen del arbitraje un procedimiento comparativamente más económico que el judicial.
- ⊗ Eficacia: la eficacia del procedimiento arbitral conduce frecuentemente a las partes a resolver su controversia por la vía amigable, antes de que se dicte un laudo.
- ⊗ Flexibilidad: ya que el arbitraje, puede llevarse de acuerdo con las condiciones procesales que más se adapten a las circunstancias del litigio, de conformidad con lo que convengan las partes y los árbitros, lo que lleva al ahorro de tiempo y dinero, puesto que se evitan largos

periodos de espera y multiplicación de instancias que resultan muy costosos y dilatados.

⊗ **Informalidad:** no es tan rígido, ni ritualista predomina la libertad de las partes y su única limitación es la igualdad de derechos y defensa, así como la oportunidad de hacer valer sus derechos.

Pueden ser partes dentro del arbitraje privado comercial internacional, quienes tengan facultad para suscribir el acuerdo arbitral y seguir el procedimiento hasta su ejecución.

La materia arbitral varía de acuerdo a la legislación de cada país, se puede establecer que lo que pertenece al derecho público no se considera arbitrable tratándose de arbitraje privado.

Es necesario recordar que el derecho público en nuestro régimen jurídico lo integran: el derecho administrativo, el derecho internacional público, el derecho penal, el derecho constitucional, el derecho laboral, el derecho fiscal, entre otras. Debido a esta circunstancia el arbitraje privado se pueda emplear tanto en el derecho comercial como en el derecho civil, dentro del derecho internacional privado.

Existen algunos asuntos en materia civil donde no es aplicable el arbitraje, como es:

- ◆ El derecho a recibir alimentos.

- ❖ Los divorcios, que no incluye la separación de bienes y derechos pecuniarios.
- ❖ Las acciones de nulidad de matrimonio.
- ❖ El estado civil de las personas.
- ❖ Las demás que la ley establezca.

El acuerdo arbitral “ es la base que soporta la estructura del arbitraje y es un convenio en toda la extensión de la palabra. Este convenio tiene como finalidad que las partes consientan y expresen su voluntad de resolver la controversia utilizando este medio universalmente conocido y recomendable ”.⁵³

La legislación mexicana, en el artículo 1051 del código de comercio, considera la posibilidad de que las partes resuelvan sus controversias mediante este tipo de compromiso.

Efectos del acuerdo:

- ① Los jueces que reciben algún asunto en donde las partes hayan celebrado este acuerdo, deberán desistirse sin tener competencia para oírlo.
- ② El acuerdo obliga a las partes a resolver las controversias mediante el arbitraje, de conformidad con los términos del acuerdo y no pueden, de manera unilateral, cambiar ni este efecto, ni en cualquier otro.

⁵³RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos. *México ante el arbitraje comercial internacional*. Op. cit. p. 90.

El acuerdo arbitral puede presentarse en las siguientes modalidades:

- 1) La cláusula arbitral
- 2) El compromiso arbitral
- 3) El convenio arbitral

La cláusula arbitral “ se pacta antes de que surja la controversia... Expresa la voluntad de las partes para someterse al arbitraje las controversias futuras que puedan suscitarse con motivo del contrato, en el cual está incluida tal cláusula ”.⁵⁴

El compromiso arbitral constituye “ el acuerdo pactado entre las partes una vez que ha surgido la controversia entre ellos; es decir, es un convenio que comienza por indicar cuál es la controversia cuya solución será objeto del arbitraje, precisando asimismo: las partes intervinientes, si se trata de un arbitraje institucional o ad-hoc, las reglas sustantivas y de procedimiento, el o las personas que integrarán el tribunal arbitral para la atención del asunto en su caso, la forma de su designación y la facultad que se les otorga, entre otras cuestiones. En general, es un acuerdo de voluntades como el anterior pero se formula de manera más detallada”.⁵⁵

El convenio arbitral es el “ acuerdo posterior al surgimiento del problema objeto de litigio, pero a diferencia del compromiso arbitral, se

⁵⁴ Ibidem, p. 91.

⁵⁵ Ibidem, p. 91 y 92.

celebra por un medio distinto, ya que puede estar contenido en un simple canje de cartas, telegramas, telex o inclusive facsímil o cualquier otro medio similar ”.⁵⁶

5. 7. JUICIO LITIGIOSO.

Otro medio de solucionar las controversias consiste en hacer uso del juicio ante tribunal competente. Las partes pueden emplear este mecanismo, sin embargo es recomendable utilizarlo como última medida, ya que es bien conocido que someterse ante tribunal puede retrasar la resolución, por la misma carga de trabajo con la que cuentan dichos juzgados.

Los contratantes, puede también establecer el tribunal al cual pueden someterse, en caso de que surjan conflictos. Esta precisión es conveniente tratándose de litigios en materia internacional, les proporciona mayor seguridad, por que de esa forma conocerán el país donde se llevará a cabo el juicio, y les permitirá estar preparados, respecto al derecho aplicable y no se encontrarán en tanta desventaja respecto a su contraparte.

Es necesario prever esta situación por que de no hacerlo se aplicaran las normas de derecho internacional privado, para determinar cual es el competente, tomando en cuenta:

⁵⁶ Ibidem, p. 92.

- ▲ La nacionalidad.
- ▲ El domicilio.
- ▲ Ubicación de las instalaciones principales.
- ▲ El lugar de celebración del contrato.
- ▲ El sitio donde surtirá efectos el contrato.

La asesoría otorgada a las partes por lo regular recomienda la presentación de demanda ante tribunal, ya que lo consideran como una forma de solucionar los problemas que puedan originarse, además de la ventaja que le proporciona a su cliente el comparecer ante tribunales nacionales.

Si bien es cierto que ofrece diversas desventajas, como el procedimiento tan complejo y extenso, desconocido por la otra parte, por ello también tan costoso, que solo origina el retraso en la solución, que no permite saber a cual parte asiste la razón, sin que ello necesariamente garantice la reparación del daño. Sin embargo proporciona ventajas como la seguridad de que las resoluciones serán obligatorias y se pueden emplear medidas de apremio para su ejecución, además de poder acudir a tribunales superiores en caso de no aceptar la resolución.

Por último es conveniente mencionar, que este medio puede originar un rompimiento total en las relaciones comerciales entre ambas partes, difíciles de subsanar.

5. 8. ORGANISMOS INTERNACIONALES PARA LA REGULACIÓN DEL COMERCIO.

5. 8. 1. UNIDROIT.

Instituto Internacional para la Unificación del derecho Privado, tiene su sede en Roma, Italia. Tiene su origen como organismo auxiliar de la Liga de las Naciones, en 1926, la cual fracasa. En 1940 se crea a partir de un acuerdo multilateral, como el Estatuto del UNIDROIT.

Esta organización pretende armonizar y coordinar las normas de derecho internacional privado. Uno de los principales textos emitidos por este organismo son los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales, ya que estos pueden aplicarse en forma supletoria, en caso de no existir regulación suficiente respecto a la Compraventa Internacional de Mercaderías.

5. 8. 2. CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

La Cámara Internacional de Comercio (International Chamber of Commerce "I.C.C."), con sede en París, Francia, fue fundada en el año de 1919.

Esta organización otorga apoyo a la comunidad económica mundial mediante la promoción del comercio internacional de mercancías, de inversiones, en la apertura de mercados de bienes y

servicios y en la libre circulación de capitales. Además de proteger a la empresa privada.

La participación de la Cámara de Comercio Internacional se da en la emisión de los INCOTERMS, son términos de compraventa internacional, que permiten una fácil interpretación de los principales términos empleados en esta clase de contratos.

5. 8. 3. UNCITRAL.

La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), UNCITRAL siglas en inglés, es un órgano subsidiario de la Asamblea General de las Naciones Unidas, creado en 1966, el cual se ha encargado a lo largo de su trayectoria, de promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, a través de la elaboración de instrumentos que permitan una legislación uniforme.

El desarrollo de su objeto a partir de su creación, se dirige a la preparación de una serie de instrumentos de derecho sustantivo, aplicable a las operaciones comerciales o a otros aspectos del derecho mercantil de interés para el comercio internacional, entre los que se encuentran: tratados internacionales, leyes modelo, recomendaciones para la elaboración de textos legislativos locales, guías jurídicas, así como reglas uniformes o cláusulas tipo.

Una de las principales labores de la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil Internacional, es por supuesto el realizado sobre la compraventa internacional, tema principal de nuestro trabajo, la cual es el resultado de muchos años de discusiones bajo el auspicio de este organismo, que pretende la concordancia en el régimen de la compraventa internacional, estableciendo reglas uniformes para regir los contratos, de la misma forma pretende promover el desarrollo del comercio internacional.

5. 8. 4. COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.

En nuestro país existen varios organismos que conocen de asuntos en materia de comercio exterior, entre los cuales destaca la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex), que funciona como órgano permanente, colegiado y mixto, ya que se encuentra integrada tanto por representantes del sector público, como del privado.

Su creación se origina por Ley del Congreso de la Unión publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956, con reforma publicada en el mismo órgano informativo del Gobierno Federal Mexicano, el 31 de diciembre de 1959; cuya Secretaría Ejecutiva se encuentra cargo de un representante del Banco Nacional de Comercio Exterior.

Entre las principales funciones de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, encontramos su intervención como conciliador y árbitro de comercio internacional en controversias derivadas de operaciones de exportación e importación en que intervengan empresas mexicanas y su contraparte en el extranjero.

En caso de no se resolver la controversia, está facultada para emitir un dictamen a petición de la parte interesada, sobre el conflicto planteado, la cual se publicará en el Diario Oficial de la Federación y puede ser utilizada como prueba documental ante cualquier organismo o autoridad nacional o extranjera.

Ofrece también asesoría jurídica especializada a la comunidad exportadora e importadora de México sobre los distintos tipos de contratos internacionales así como otros aspectos jurídicos de comercio exterior.

CONCLUSIONES

PRIMERA. Hoy en día es muy común la celebración de contratos de orden internacional, debido a la preponderancia de las negociaciones de tipo comercial que los estados realizan entre sí, que se genera por la apertura comercial a que se someten todos los Estados.

SEGUNDA. Nuestro país no escapó a la evolución del comercio exterior, obligando a las empresas nacionales a producir, con la finalidad de alcanzar su crecimiento, encontrándose con grandes dificultades al competir con sus productos en el mercado internacional, obteniendo con el tiempo la posibilidad de intervenir.

Hay otros factores que ocasionan desventaja a tal participación: la inmigración del campo a la ciudad, los altos costos de los productos debido a la falta de competencia, el atraso en la tecnología, así como la ausencia de inversión extranjera. Problemas que afectan a nuestro país, desde hace largo tiempo y que hasta el momento no se han solucionado.

TERCERA. Los pequeños importadores y exportadores son los más afectados, al realizar sus operaciones de comercio, por que no se asesoran debidamente para realizarlas, lo que puede ocasionar que sean objeto de engaños. Por que puede considerarse costoso el llevar a cabo estas consultas, pero debe tomarse en cuenta que las pérdidas pueden ser

mayores en caso de incumplimiento del contrato. Por eso es indispensable acudir ante un abogado instruido en la materia, o bien, a organismos especializados, como es el caso del Banco Nacional de Comercio Exterior, que otorga este tipo de asesoría a las empresas.

CUARTA. El contrato de compraventa internacional es un instrumento útil para responder a las necesidades de internacionalizar la estrategia comercial, debe realizar por escrito, estructurando de forma clara, precisa y detallada las obligaciones a que se sujetan las partes, determinando el alcance y la validez del contrato. Lo que se complica, debido a los avances tecnológicos, en las nuevas formas de comunicación, por ejemplo el uso del comercio electrónico.

Si bien es cierto que el contrato mejor elaborado, no es una garantía del éxito de la negociación, por que depende de una serie de eventos y circunstancias que pueden ser totalmente ajenos a la intención de las partes o simplemente puede ser ignorado, incumplido en sus términos, no implica que no se formule por escrito, al contrario deben preverse esas circunstancias para evitar incumplimientos, como una medida para proteger y compensar a la parte que cumplió.

QUINTA. En el orden internacional se generó un derecho, con la característica de ser autónomo, por que su formación no depende de un ordenamiento jurídico determinado, es decir, la comunidad internacional lo creo para satisfacer sus necesidades y otorgar seguridad a sus relaciones comerciales.

La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, es una herramienta internacional idónea que permite la unificación en la regulación de la compraventa. Empero es limitada en sus efectos, por lo que no regula todas las cuestiones jurídicas que puedan surgir de la compraventa, como la validez del contrato, los efectos de la adquisición de la propiedad de las mercaderías, la problemática derivada de la responsabilidad de las mercancías, el tipo de interés que se genere por mora, incluido la indemnización por daños y perjuicios, en estos casos se debe aplicar el derecho nacional para determinar si hubo o no vicios.

SEXTA. La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías muestra notables diferencias en relación a nuestro derecho, entre las cuales se encuentra no distinguir la compraventa de orden civil y la mercantil, misma que nuestra legislación regula, así como aspectos referentes al lugar y fecha de entrega, lo que genera confusión para los contratantes, e inclusive para las autoridades encargadas de resolver el conflicto que se suscite. Por ello deben realizarse las reformas necesarias para unificar el derecho nacional con el internacional.

SÉPTIMA. A pesar de las lagunas que muestra la Convención es conveniente señalarla como norma aplicable en el contrato, por que constituye un equilibrio entre las partes, por tratarse de un convenio internacional. Toda vez que al mencionar la aplicación del derecho nacional, se refiere también a la legislación del país de la contraparte, y es

donde surgen los conflictos para determinar cual es la aplicable, por ello debe revisarse este aspecto y determinarse por acuerdo de las partes, teniendo como base la Convención.

OCTAVA. Por ello también debe conocerse la legislación mexicana que va a regular esos aspectos, que como se ha expuesto muestra una gran gama de ordenamientos que deben tenerse presentes, mismos que protegen los intereses de los importadores y exportadores mexicanos. Un ejemplo claro es la ley de comercio exterior, que es un elemento indispensable para el incremento de la competitividad económica.

NOVENA. Son grandes los esfuerzos realizados por los organismos internacionales para regular el comercio internacional, en materia de compraventa internacional, tal es el caso de la Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, sin embargo es necesario hacer una revisión metódica a este ordenamiento, en el que se subsanen las deficiencias que presenta, para que reduzca el número de conflictos de los contratantes y les facilite sus negociaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- AGOSTA ROCA, Felipe. INCOTERMS. Términos de compra-venta internacional. 2a. edición. Ediciones Fiscales ISEF. México, 2001.
- ADAME GODDARD, Jorge. *El contrato de compraventa internacional*. s.n.c. Editorial Mc Graw Hill. México, 1994.
- ARCE GARGOLLO, Javier. *Contratos mercantiles atípicos*. 6a. edición. Editorial Porrúa. México, 1999.
- ARRIOJA VIZCAÍNO, Adolfo. *Derecho Fiscal*. 2a. reimpresión a la 15ª edición. Editorial Themis. Mexico, 2001.
- BARONA VILAR, Silvia y otros. *Contratación internacional*. 2a. edición. Editorial Tirant lo blanch. Valencia, España. 1999.
- BARRERA GRAF, Jorge. *Tratado de Derecho Mercantil*. Vol. I. s.n.c. Editorial Porrúa. México, 1957.
- BUSTAMANTE MORALES, Miguel Ángel. *Los créditos documentarios en el comercio internacional*. s.n.c. Editorial Trillas. México, 1998.
- CARVALLO YÁÑEZ, Erick y Enrique Lara Treviño. *Formulario teórico - práctico de contratos mercantiles*. 2a. edición. Editorial Porrúa. México, 2001.
- CASTANEDO ABAY, Armando. *Mediación. Una alternativa para la solución de conflictos*. s.n.c. Colegio Nacional de Ciencias Jurídicas y Sociales. México, 2001.
- CASTELLANOS RUIZ, Esperanza. *Autonomía de la voluntad y derecho uniforme en la compraventa internacional*. s.n.c. Editorial Camares. Granada, España. 1998.

- GASTRILLÓN Y LUNA, Víctor. *Contratos mercantiles*. s.n.c. Editorial Porrúa. México, 2002.
- Contratos de compra venta internacional*. s.n.c. Bancomext. México, 2001.
- CONTRERAS VACA, Francisco José. *Derecho Internacional Privado*. Parte Especial. s.n.c. Editorial Oxford. México, 2002.
- CHIRINO CASTILLO, Joel. *Derecho civil: Contratos civiles*. 2a edición. Editorial Mc Graw Hill. México, 1996.
- DE LA CRUZ GAMBOA, Alfredo. *Elementos básicos de derecho mercantil*. 7a edición. Cátedra editores - Porrúa. México, 1997.
- DE PINA VARA, Rafael. *Elementos de derecho civil mexicano. Volumen 3*. 7a edición. Editorial Porrúa. México, 1989.
- DE PINA VARA, Rafael. *Derecho mercantil mexicano*. 26a. edición. Editorial Porrúa. México, 1998.
- DIEZ PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis. y otros. *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena*. s.n.c. Editorial Civitas. Madrid, España. 1998.
- FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. *Sistema del comercio internacional*. s.n.c. Editorial Civitas. España, 2001.
- GARRO, Alejandro Miguel y Alberto Luis Zuppi. *Compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980*. s.n.c. Ediciones La Rocca. Buenos Aires, Argentina. 1990.
- Guía práctica para la elaboración de un contrato de compra venta internacional de mercaderías*. s.n.c. Bancomext. México, 2002.
- Guías de exportación*. 7a edición. Bancomext. México, 2000.
- PEREZNIETO CASTRO, Leonel. *Arbitraje Comercial Internacional*. 1a. reimpresión. Distribuciones Fontamara. México, 2002.

- QUINTANA ADRIANO, Arcelia. *Derecho mercantil*. s.n.c. Editorial Porrúa. México, 2002.
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ-VALADEZ, Carlos. *México ante el arbitraje comercial internacional*. s.n.c. Editorial Porrúa. México, 1999.
- ROJINA VILLEGAS, Rafael. *Derecho civil mexicano. Tomo sexto, volumen I*. 7a edición. Editorial Porrúa. México, 1998.
- SEPULVEDA, Ccsar. *Derecho Internacional Privado*. 20ª. edición. Porrúa, México, 1998.
- SILVA SILVA, Jorge Alberto. *Arbitraje comercial internacional en México*. 2a. edición. Editorial Oxford. México, 2001.
- SIQUEIROS, José Luis. *El arbitraje en los negocios internacionales de naturaleza privada*. s.n.c. Editorial Porrúa. México, 1992.
- TREJO VARGAS, Pedro y otros. *Comercio Exterior. Sin barreras*. s.n.c. Editorial Isef. México, 2001.
- UNIDROIT. *Contratación Internacional. Comentarios a los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales del UNIDROIT*. s.n.c. UNAM - Universidad Panamericana. México, 1998.
- VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás. *Compraventa internacional de mercaderías*. s.n.c. Editorial Aranzadi. 2000.
- WITKER, Jorge y Laura Hernández. *Régimen Jurídico del Comercio Exterior*. 2a. edición. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. México, 2002.
- ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. *Contratos civiles*. 7a. edición. Editorial Porrúa. México, 1998.

LEGISLACIÓN CONSULTADA

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Editorial Sista. México, 2003.

Código Civil para el Distrito Federal. Editorial Sista. México, 2003.

Código de Comercio. Editorial Sista. México, 2003.

Ley de Comercio Exterior. Editorial Sista. México, 2003.

Ley General de Sociedades Mercantiles. Editorial Sista. México, 2003.

Ley Federal sobre Metrología y Normalización. Consultada en la página:

<http://www.camaradediputados.gob.mx/> el 23 de julio de 2003.

Ley Aduanera. Consultada en la página:

<http://www.camaradediputados.gob.mx/> el 23 de julio de 2003.

Ley del Impuesto al Valor Agregado. Consultada en la página:

<http://www.juridicas.unam.mx/> el 29 de julio de 2003.

Ley del Impuesto sobre la Renta. Consultada en la página:

<http://www.juridicas.unam.mx/> el 1º de agosto de 2003.

Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Consultada en la

página: <http://www.camaradediputados.gob.mx/leyinfo/> el 24 de julio de 2003.

Ley de Propiedad Industrial. Consultada en la página:

<http://www.juridicas.unam.mx/> el 1º de agosto de 2003.

Normas Oficiales Mexicanas. Consultada en la página:

<http://www.economia.gob.mx/> el 20 de agosto de 2003.

Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. Consultada en la página: <http://www.uncitral.org/> el

13 de mayo de 2003.

Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos. Consultada en la página:

<http://www.camaradediputados.gob.mx/leyinfo/> el 8 de mayo de 2003

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 20 de diciembre de 1993.

INTERNET

<http://www.shcp.gob.mx/servs/normativ/index.html> consultada el 14 de agosto de 2003.

<http://www.camaradediputados.gob.mx/> consultada el 24 de julio de 2003.

<http://www.scjn.gob.mx/> consultada el 24 de junio de 2003.

<http://www.economia.gob.mx/> consultada el 20 de agosto de 2003.

<http://www.juridicas.unam.mx/inst/> consultada el 1° de agosto de 2003.

<http://www.mexicolegal.com.mx/> consultada el 30 de julio de 2003.

<http://www.uncitral.org/> consultada el 13 de mayo de 2003.

<http://www.aduanas.sat.gob.mx/> consultada el 22 de mayo de 2003.

ANEXO

CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

PREÁMBULO

Los Estados Partes en la presente Convención,
Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto período 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 contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional,
Han convenido en lo siguiente:

PARTE I. ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES

CAPÍTULO I. ÁMBITO DE APLICACIÓN

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;

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- 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 esa intención.
- 2) Si el párrafo precedente no fuere aplicable, las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme al sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte.
- 3) Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes.



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

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:

- a) si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;
- b) si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

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 hagan por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

Artículo 13

A los efectos de la presente Convención, la expresión "por escrito" comprende el telegrama y el télex.

PARTE II. FORMACIÓN 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 esa 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 sí solos, no constituirán aceptación.
- 2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.
- 3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

Artículo 19

- 1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.
- 2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación 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, télex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.
- 2) Las 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.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

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

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 aceptación de 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 MERCADERÍAS

CAPÍTULO 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 haya incumplido no hubiera 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 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.

TESO CON
FALLA DE ORIGEN

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 ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención.

SECCIÓN I. ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS 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 producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;
- c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

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 disponible 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

TEST CON
FALLA DE ORIGEN

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.

SECCIÓN II. CONFORMIDAD DE LAS MERCADERÍAS 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 o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.

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

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 período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

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 ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

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

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 período 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 registrará 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 hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o
 - b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.
- 2) La obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:
 - a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o
 - b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños o dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

TEST CON
FALLA DE ORIGEN

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.

SECCIÓN III. DERECHOS Y ACCIONES EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR EL VENDEDORArtículo 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 al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

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

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

Artículo 47

1) El comprador podrá fijar 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 de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:

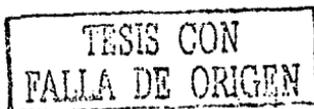
i) después de que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento;

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

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

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 conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.



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 resuelto el 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 mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

CAPÍTULO 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.

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

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 ocasionado 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

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

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.

SECCIÓN II. RECEPCIÓN

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 hacerse cargo de las mercaderías.

SECCIÓN 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 a 65;
 - b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
- 2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
- 3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

Artículo 62

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

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

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 de que el vendedor haya tenido o debiera haber tenido conocimiento del incumplimiento; o
- ii) después del vencimiento del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63, o después de que el comprador haya declarado que no cumplirá sus obligaciones dentro de ese plazo suplementario.

Artículo 65

- 1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.
- 2) El vendedor, si hiciere la especificación él mismo, deberá informar de sus detalles al comprador y fijar un plazo razonable para que éste pueda hacer una especificación diferente. Si, después de recibir esa comunicación, el comprador no hiciere uso de esta posibilidad dentro del plazo así fijado, la especificación hecha por el vendedor tendrá fuerza vinculante.

CAPÍTULO IV. TRANSMISIÓN DEL 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.

TESS CON
FALLA DE ORIGEN

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 del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera hacer 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

SECCIÓN 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 difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá

TESTIS CON
FALLA DE ORIGEN

proceder al cumplimiento si esa otra parte da 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 resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.
- 3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

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.

SECCIÓN II. INDEMNIZACIÓN DE 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 que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese 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 a una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante, si la parte que exija la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

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.

SECCIÓN 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.

SECCIÓN IV. EXONERACIÓN

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 la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquélla.

SECCIÓN V. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN

Artículo 81

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

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

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

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 aquél en que las hubiera recibido.

2) El párrafo precedente no se aplicará:

- a) si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;
- b) si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o
- c) si el comprador, antes de que descubriera o debiera haber descubierto la falta de conformidad, hubiere vendido las mercaderías o una parte de ellas en el curso normal de sus negocios o las hubiere consumido o transformado conforme a un uso normal.

Artículo 83

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

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 o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

SECCIÓN VI. CONSERVACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

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 y sin inconvenientes ni gastos excesivos. Esta disposición no se aplicará cuando el vendedor o una persona facultada para hacerse cargo de las mercaderías por cuenta de aquél esté presente en el lugar de destino. Si el comprador toma posesión de las mercaderías conforme a este párrafo, sus derechos y obligaciones se regirán por el párrafo precedente.

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 u 86 podrá venderlas por cualquier medio apropiado si la otra parte se ha demorado excesivamente en tomar posesión de ellas, en aceptar su devolución o en pagar el precio o los gastos de su conservación, siempre que comunique con antelación razonable a esa otra parte su intención de vender.

2) Si las mercaderías están expuestas a deterioro rápido, o si su conservación entraña gastos excesivos, la parte que esté obligada a conservarlas conforme a los artículos 85 u 86 deberá adoptar medidas razonables para venderlas. En la medida de lo posible deberá comunicar a la otra parte su intención de vender.

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

PARTE IV. DISPOSICIONES FINALES

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 de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981.

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

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- 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, la 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 que 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

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

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

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 la notificación forma 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 recíproco 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, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Convenciones, mediante notificación al 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 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 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 hayan surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964, a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

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) del artículo 1, o después de esa fecha.

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

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 infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.