



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

SEMINARIO DE DERECHO MERCATIL

ANALISIS JURIDO ECONOMICO DEL CONTRATO
DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

T E S I S

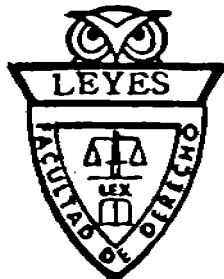
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

JUAN EMMANUEL VICARIO PEREZ MORENO

ASESOR DE TESIS: LIC. GUILLERMO E. LOPEZ ROMERO



CIUDAD UNIVERSITARIA



2004.



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.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por darme la oportunidad de nacer.

A LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Por abrirme sus puertas, para culminar una parte muy importante dentro de mi desarrollo profesional.

A MI PADRE Lic. Juan Manuel Vicario Rosas, gracias por enseñarme a enfrentar los problemas sin darme por vencido y nunca dejarme caer.

A MI MADRE Lic. Irma Pérez Moreno Masuj, gracias por su apoyo incondicional, paciencia, comprensión y alentarme a culminar este trabajo.

A MI HERMANA

Por ser una gran compañera y cómplice de nuestros triunfos y fracasos.

A MIS TÍOS

Antonio, Jesús, Norma y Leonardo (Q.E.P.D), por ayudarme a salir a adelante en los momentos difíciles.

A MIS ABUELOS

Juan y Carmen (Q.E.P.D), por enseñarme que con esfuerzo se logran metas.

A RAQUEL

Por todo el amor, cariño, felicidad y desvelos que hemos compartido juntos y ser mi apoyo para levantarme de mis tropiezos, esto es por tí, Te Amo.

A LIC. GUILLERMO E. LÓPEZ ROMERO, gracias por su apoyo en la elaboración de este trabajo, por creer en mí, pero sobre todo por su amistad.

A LILY, LEO, GABY Y ROCÍO, gracias por sus consejos y por estar siempre conmigo.

A NETO, DARÍO, NATHAN, Y GERARDO, porque en las buenas y en las malas siempre han estado conmigo, gracias por su amistad y ser parte de mí.

A Rene, Mariano, Carlos T., Oliver, Pedro Aarón, Roberto, Eduardo, Melissa, Maricela, Jacqueline, Las García, Sandra D., Sax, Tony Joe, Marimar, Charo, Mayela, Irene y Emmanuel, gracias por ser mis amigos.

A mis maestros de la Facultad de Derecho, que sin su enseñanza esto no sería posible.

INDICE

ANALISIS JURÍDICO ECONOMICO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

	Página
INTRODUCCIÓN	I
CAPITULO I GENERALIDADES DEL CONTRATO Y ANTECEDENTES DEL CONTRATO DE COMPRA-VENTA	
I.1.- Generalidades del Contrato	1
I.1.1.- Concepto de Contrato	1
I.1.2.- Elementos del Contrato	1
1.1.2.1.- Elementos Esenciales	3
1.1.2.2.- Elementos de Validez	3
I.1.3.- Clasificación de los Contratos	13
I.2.- Antecedentes de la Compraventa	18
I.2.1.- Antecedentes Internacionales	18
I.2.2.- Antecedentes en México	22
I.3.- El Contrato Compraventa en General	25
I.3.1.- Clasificación del Contrato de Compraventa	26
I.3.2.- Elementos del Contrato de Compraventa	27
I.3.2.1.- Elementos Personales	27
I.3.2.2.- Elementos de Existencia	27
I.3.2.3.- Elementos de Validez	31

I.3.3.- Obligaciones de las Partes en el Contrato de Compraventa	33
I.3.3.1.- Obligaciones del Vendedor	34
I.3.3.2.- Obligaciones del Comprador	39
I.3.4.- Modalidades de la Compraventa	41

CAPITULO II EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA MERCANTIL

II.1.- Concepto	46
II.2.- Clasificación del Contrato de Compraventa Mercantil	47
II.3.- Mercantilidad	49
II.4.- Elementos Personales	50
II.5.- Elementos Reales	
II.5.1.- Objeto	51
II.5.2.- Precio	52
II.5.3.- Forma del Contrato	53
II.6.- Obligaciones de las Partes	54
II.6.1.- Obligaciones del Vendedor	55
II.6.2.- Obligaciones del Comprador	57
II.7.- Falta de Cumplimiento del Contrato de Compraventa	59
II.7.1.- Efectos de la Lesión	60
II.8.- Modalidades de la Compra-Venta Mercantil	61

CAPITULO III LA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL EN NUESTRO PAÍS

III.1.- Fuentes del Derecho Mercantil Internacional	65
III.2.- Antecedentes	67

III.2.1.- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 1980)	68
III.2.1.1.- Iniciación de la Vigencia en México	71
III.2.2.- Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías (Nueva York 1974)	72
III.3.- Concepto	73
III.4.- Marco Legal	75
III.5.- Naturaleza Jurídica	80
III.6.- Elementos en el Contrato de Compraventa Internacional	81
III.6.1.- Esenciales	81
III.6.2.- Validez	82
III.7.- Formación del Contrato de Compraventa Internacional	83
III.7.1.- La Oferta	84
III.7.1.1.- Efectos de la Oferta	85
III.7.2.- La Aceptación	86
III.7.2.1.- Efectos de la Aceptación	88
III.7.2.2.- Contraoferta	88
III.7.3.- Oferta con Plazo	88
III.7.4.- Perfeccionamiento del Contrato	89
III.8.- Derechos y Obligaciones de las Partes Contratantes	89
III.8.1.- Obligaciones del Vendedor	89
III.8.2.- Obligaciones del Comprador	98
III.9.- Incumplimiento de las Obligaciones Contractuales	103
III.10.- Transmisión del Riesgo	106
III.11.- Términos de Entrega de la Mercancía. (INCOTERMS)	107
III.11.1.- Grupo E (Salida)	109

III.11.2.- Grupo D (Llegada)	109
III.11.3.- Grupo F (Sin pago de transporte principal)	110
III.11.4.- Grupo C (Con pago de transporte principal)	111

**CAPITULO IV
ANÁLISIS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL
DE MERCADERÍAS**

IV.1.- Declaraciones y Encabezado	113
IV.2.- Contenido de las Cláusulas	115
IV.2.1.- Formato de Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías emitido por el Banco de Comercio Exterior S.N.C.	121
IV.3.- Ventajas y Desventajas	127
IV.4.- Solución de Controversias	127
IV.4.1.- Arbitraje Comercial	128
IV.4.1.1.- Arbitraje Comercial Internacional	129
IV.4.1.2.- Arbitraje Comercial en México	135
IV.4.1.2.1.- Comisión para la Protección del Comercio Exterior en México	140
IV.4.- Propuesta	

CONCLUSIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

Actualmente el comercio internacional presenta una serie de redes, flujos e intereses no solamente económicos, sino también geopolíticos y culturales contribuyendo con esto no sólo a la transferencia de mercancías de un país a otro, sino en general a un intercambio político, social, lingüístico y cultural más amplio, más variado y por lo mismo, más complejo pero a la vez más enriquecedor para el ser humano.

Debido al desarrollo de la globalización económica, es indispensable establecer su desarrollo en una mayor participación en el comercio internacional; así todos los que intervienen en esa actividad deben conocer perfectamente las herramientas necesarias para el éxito de nuestra transacción internacional.

Para tal efecto, por medio de diversos Organismos Internacionales principalmente, se han diseñado diversas reglas que aportan los conocimientos necesarios y básicos sobre los pasos a seguir en estas transacciones.

Por tal razón, se debe considerar la importancia de contar con el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, el cual formaliza las operaciones de comercio exterior.

El contrato de compraventa debe cubrir todos los elementos principales de la operación con lo que se evitan las sorpresas e incertidumbres. En él deben detallarse con claridad las obligaciones referentes al pago, al contrato de transporte, responsabilidad del seguro, obligaciones y derechos del vendedor y comprador, entre otras importantes cláusulas.

Al respecto de este tema, y con la finalidad de establecer un análisis objetivo sobre el contrato de compraventa internacional, comenzaré con el estudio del contrato de una forma general.

Después, presentaré un análisis de la compraventa civil, ya que si bien es cierto, del Código Civil emanan hasta nuestros días, la reglamentación jurídica elemental de este contrato, haciendo un paréntesis para detallar los antecedentes más importantes que han dado lugar a este.

En el segundo capítulo, se busca resaltar la importancia del estudio de la compraventa mercantil, en éste, se abordaran temas como su clasificación, elementos personales y reales las obligaciones tanto del vendedor, como del comprador, los efectos que derivan en caso de incumplimiento, así como las modalidades que establecen el Código de Comercio y en la doctrina, además de elaborar un breve análisis acerca de la lesión en la compraventa mercantil.

Por lo que se refiere al tercer capítulo, cabe mencionar que es el más importante dentro del trabajo, ya que aquí se hace un estudio jurídico económico de la compraventa internacional de mercaderías tomando como base la Convención de Viena de 1980, en la cual su importancia radica en que en este ordenamiento se establecen las reglas que debe regir la compraventa internacional, por supuesto sin olvidar los "Incoterms" en los cuales se analizará su importancia pues veremos que surgen con la finalidad de unificar las formas de transmisión de la mercancía, regulando la distribución de documentos, costos y condición de entrega.

Por último concretaré mi trabajo sobre los puntos más importantes que deben ser incluidos en el contrato de compraventa internacional de mercaderías, así como los documentos que deben de acompañar dicha transacción para prevenir o evitar posibles conflictos entre las partes, así como su posible solución en caso de existir.

CAPITULO
I
GENERALIDADES DEL CONTRATO Y ANTECEDENTES
DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

I.1. GENERALIDADES DEL CONTRATO

Antes de comenzar el estudio del contrato compraventa, resulta necesario analizar el origen de los contratos, para así lograr una comprensión más clara del tema, por tal motivo en primer término estableceré una definición de contrato.

1.1.1. CONCEPTO DE CONTRATO

Para poder definir al contrato primeramente es necesario conocer su origen y la definición que le dan varios autores, aunque muchos de ellos hacen referencia a la que nos da el Código Civil Federal que hasta la reforma del 25 de mayo de 2000, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 29 de mayo del mismo año, se le conoció como Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia Federal, por lo consiguiente cuando hagamos referencia al Código Civil, nos estaremos refiriendo al Código Civil Federal de 1928, aunque en materia de contratos y de compraventa tanto la legislación local como la federal no sufrieron reforma alguna.

La etimología de la palabra contrato proviene del “latín *contractus*, literalmente contraído del verbo *contrahere*, que significa reunir, lograr, concertar”.¹

El mismo diccionario Jurídico lo define como un acto jurídico bilateral que se constituye por el acuerdo de voluntades de dos o más personas y que produce consecuencias jurídicas.

Por su parte el Código Civil Federal en el artículo 1793 establece; “Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos”. Como señalamos anteriormente es la definición utilizada por varios autores, tales son los casos de los maestros Pérez Fernández del Castillo; Sánchez Medal, etc.

El jurista Zamora y Valencia señala que “no es posible dar un concepto general del contrato con validez universal, ya que este varía necesariamente de país en país y de época en época de acuerdo con sus leyes y costumbres respectivas”.²

Ricardo Treviño García hace referencia que “el contrato en derecho Privado pertenece a un momento determinado en el tiempo, a partir de ese momento obliga a las partes de modo permanente o hasta el cumplimiento del término del mismo”³

Después de haber definido al contrato, es momento de estudio del convenio, el cual el diccionario jurídico mexicano lo define como: “de convenir y este del latín *convenire*, ser de un mismo parecer, ajuste o concierto de dos o mas personas”⁴

El Código Civil establece en el artículo 1792. Convenio es el acuerdo de dos o mas personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.

¹ Diccionario Jurídico Mexicano. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, tomo A-H, 14ª edición, editorial Porrúa, México, 2000, p 691.

² ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Contratos Civiles 8ª edición, editorial Porrúa, México, 2000. p.19.

³ TREVIÑO GARCÍA, Ricardo. Los Contratos Civiles y sus Generalidades, 7ª edición, editorial McGrawhill, México 1999, p xxvii

⁴ Diccionario Jurídico Mexicano. Op. cit, p 710.

Nuestro Código Civil distingue entre convenio y contrato, ya que considera al contrato como la especie y al convenio el género, además al primero se le da una función negativa, la de modificar o extinguir derechos y obligaciones; el segundo se le asigna un cargo positivo el cual crea y transmite.

Esta diferencia que realiza la legislación y algunos catedráticos del Derecho, si bien es cierta, considero que el contrato es lo mismo que convenio, tal como lo establecen los autores Colin y Capitant y Manuel Borja Soriano quienes señalan: “el contrato o convenio es un acuerdo de dos o varias voluntades en vista de producir efectos jurídicos”⁵

Las disposiciones legales de los contratos serán aplicables a todos los convenios, en lo que no se opongan a la naturaleza de estos. Además en ambos casos hay un acuerdo de voluntades que tienen por objeto un interés jurídico. Por tal razón al referirnos al contrato estaremos hablando del convenio.

1.1.2. ELEMENTOS DEL CONTRATO

Para hablar de los elementos del contrato, seguiré el criterio del Código Civil, el cual clasifica a los elementos del contrato en esenciales y de validéz.

Son elementos esenciales el objeto y el consentimiento; de validéz son, la capacidad, la ausencia de vicios en el consentimiento, la licitud en el objeto, motivo o fin y la forma.

1.1.2.1. ELEMENTOS ESENCIALES

Los elementos esenciales de los contratos son:

Artículo 1794. Para la existencia del contrato se requiere:

⁵ BORJA SORIANO, Manuel. Teoría General de las Obligaciones, 11ª edición, editorial Porrúa, México 1990; p 111.

- I. Consentimiento
- II. Objeto que pueda ser materia de contrato

Son denominados elementos esenciales aquellos sin “los cuales el contrato no puede producirse”⁶, la carencia de alguno de ellos en el acto jurídico produce su inexistencia.

EL CONSENTIMIENTO

El consentimiento es un elemento formado por la integración de dos o más voluntades, concurriendo a un fin común, produciendo efectos de derecho. Este se forma mediante la intencionalidad de dos partes, es decir la propuesta y la aceptación. Cabe señalar que sin la voluntad de las partes no existiría el consentimiento.

La importancia del consentimiento radica en que sin este elemento no existiría contrato, en virtud de que a partir del acuerdo de voluntades nace el convenio y empiezan a surtir los efectos legales.

El consentimiento se da por medio de la exteriorización de la voluntad, en la cual la aceptación puede ser de dos formas: expresa o tácita.

La expresa consiste en manifestarse de forma verbal, escrita o por medio de signos; la tácita es cuando resulta de hechos o de actos que lo presupongan o que los actos realizados la presuman, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente.

EL OBJETO

El objeto de un contrato según el maestro Pérez Fernández del Castillo puede analizarse de acuerdo a dos categorías; la primera es conforme a el objeto jurídico y la

⁶ DE PINA VARA, Rafael, Elementos de Derecho Civil Mexicano, Volumen III, Editorial Porrúa, 9ª edición, México 1999, p 278.

segunda es el material⁷, dividiendo el primero en directo e indirecto tal como lo establece el tratadista Manuel Borja Soriano.

El objeto directo dentro del contrato es la creación o transmisión de derechos y obligaciones; mientras que el objeto indirecto consiste en dar, hacer o no hacer.

Sin embargo el maestro Bejarano Sánchez señala que el objeto directo “es inexacto pues todos los contratos tendrían el mismo objeto”⁸. Por lo tanto es preciso señalar “que la creación y la transmisión de derechos y obligaciones son las consecuencias del contrato pero nunca de su objeto”⁹.

De acuerdo a lo anterior y continuando con el análisis del objeto toca el turno de analizar el objeto indirecto que como ya vimos anteriormente tiene la conducta de dar, hacer y no hacer; y el objeto material se refiere a la cosa que se tiene que dar, al hecho que se tiene que realizar y a la conducta de la que debe abstenerse, por tal motivo el análisis de este punto se hará de forma conjunta por la similitud en las obligaciones.

El Código civil federal establece en el artículo 1824:

Son objetos de los contratos:

- I. La cosa que el obligado debe dar
- II. El hecho que el obligado debe hacer o no hacer.

Posteriormente el artículo 1825 del mismo ordenamiento establece que para que puedan ser objeto materia del contrato debe:

1. Existir en la naturaleza
2. Ser determinada o determinable en cuanto a su especie
3. Estar en el comercio

⁷ BORJA SORIANO, Manuel, Op Cit., p 24.

⁸ BEJARANO SÁNCHEZ Manuel, Obligaciones Civiles, 3ª edición , editorial Harla, México 1996, p 68.

⁹ ZAMORA Y VALENCIA Miguel Ángel, Contratos Civiles, 2ª edición , editorial Porrúa, México 1985, p 29.

La existencia se refiere no solamente al momento de llevar a cabo la contratación, sino también se refiere a una existencia futura. Además a que la cosa u objeto exista o que puedan existir para que se constituya.

La determinación se debe de fijar dentro de los términos, “jurídicos de la cosa en cuanto a su especie ya que así, se delimitan con máxima exactitud y precisión en contenido de las prestaciones”¹⁰

En cuanto al objeto, debe de encontrarse dentro del comercio y se define como las que son susceptibles de apropiación privada o sea todas aquellas sobre las cuales se puede celebrar un pacto, convenio o contrato. El maestro De Pina señala algunos ejemplos los cuales no versan dentro del comercio y son: el ser humano, su estado y capacidad civil, además de la libertad personal.

Más adelante el Código señala, que si las obligaciones son de dar, la prestación de la cosa puede consistir: a) en la traslación de dominio de cosa cierta; b) en la enajenación temporal del uso y goce de cosa cierta; c) y en la restitución de cosa ajena o pago de cosa debida.

En el caso de que se trate de obligaciones de hacer o no hacer estaremos a lo dispuesto en los artículos 2027 y 2028 del Código Civil.

LA SOLEMNIDAD

La solemnidad se considera como un elemento de existencia de los contratos, pero si bien es cierto, se refiere a formalidades que considera el legislador esenciales en los actos jurídicos tales, como el matrimonio, testamento y el reconocimiento de un hijo, que al dejarse de cumplir producen la inexistencia del acto.

¹⁰ DE PINA VARA Rafael. Elementos de Derecho Civil Mexicano, volumen III, 9ª edición, editorial Porrúa, México 1999, p.p 293 – 294.

En el caso específico de los contratos con excepción del préstamo y la prenda, la formalidad no es mas que tener mayor seguridad de los actos que se celebran, sin que produzca nulidad el no llevarlo a cabo, en el caso de las compraventas de bienes inmuebles que excedan de mas de 365 días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal, tendrán que elevarse a escritura pública sin que la omisión de dicha formalidad no deje que se produzcan “los efectos traslativos de dominio y obligatorios del contrato”¹¹

La diferencia entre solemnidad y formalidad es que la primera se refiere al medio para complementar la creación de un acto; y la segunda tiende a preservar un medio de prueba de la realización del acto.

I.1.2.2. ELEMENTOS DE VALIDEZ

Para continuar con el análisis del contrato debemos de hacer mención de los elementos de validez que se encuentran conformados por: la capacidad de las partes, la ausencia de vicios en el consentimiento, la licitud en el objeto, motivo o fin. La falta de alguno de ellos no produciría plenamente sus efectos y podría ser anulado el contrato.

LA CAPACIDAD

“La capacidad deriva del latín *capacitas* que significa aptitud o suficiencia para alguna cosa”.¹²

Es la aptitud de las personas para ser titulares de derechos y obligaciones y para hacerlos valer por sí mismas, que la ley reconoce a la persona. La capacidad es un elemento fundamental para contratar, existiendo dos clases: capacidad de goce y capacidad de ejercicio.

¹¹ ZAMORA Y VALENCIA Miguel Ángel. Op. cit, p 31.

¹² Diccionario Jurídico Mexicano, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, tomo A-H, 14ª edición, editorial Porrúa, México, 2000, p 38.

La capacidad de goce señala el artículo 22 del Código Civil, se adquiere por el nacimiento y se pierde con la muerte siendo la regla general, pero más adelante el mismo ordenamiento establece que se da desde el momento de la concepción para algunos efectos, tales como que el sujeto sea heredero, donatario o legatario, mientras que sean viables esto quiere decir que se presenten vivos al registro civil o que haya vivido 24 horas después de haber nacido.

La capacidad de ejercicio: “es la aptitud de las personas para hacer valer sus derechos y sus obligaciones, ya sea por sí mismas en el caso de las personas físicas o por conducto de sus representantes en el caso de las personas morales”¹³. En esta capacidad podemos decir que no todos la tienen, sino solamente los mayores de edad que están en pleno uso y goce de sus facultades mentales cuando sea persona física y en el caso de las personas morales que se encuentren debidamente constituida.

Artículo 1798. Son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley.

Carecen de la capacidad para contratar los incapaces, que son personas con incapacidad natural y legal, en cuyo caso se encuentran los menores de 18 de edad, los mayores de edad disminuidos o perturbados en su inteligencia.

La ley establece en el artículo 450 del Código Civil Federal las incapacidades generales de ejercicio.

Tienen incapacidad natural y legal:

Los menores de edad,

¹³ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Op. cit, p 34.

Los mayores de edad disminuidos o perturbados en su inteligencia, aunque tengan intervalos lucidos y aquellos que padezcan alguna afección originada por enfermedad o deficiencia persistente de carácter físico, psicológico o sensorial, o por la adicción a sustancias tóxicas como el alcohol los psicotrópicos o los estupefacientes; siempre que debido a la limitación, o la alteración en la inteligencia que esto les provoque que no puedan gobernarse y obligarse por sí mismos, o manifestar su voluntad por cualquier medio.

VICIOS EN EL CONSENTIMIENTO

El consentimiento es uno de los elementos de existencia del contrato por lo tanto y para que éste surta efectos debe manifestarse de forma clara, libre y precisa, de tal manera el contrato deberá estar exento de vicios ya que pueden producir una invalidez lo que originaría una nulidad relativa.

Los vicios en el consentimiento, son aquellas circunstancias particulares que sin anularlo lo dañan, entre los que se encuentra el error, dolo, mala fe, violencia y lesión; se encuentran plasmados dentro del Código Civil en los artículos 1812 al 1823 y 2228.

El **Error** es el conocimiento inexacto de la realidad, que consiste en creer cierto lo que es falso y el cual se encuentra dividido en tres diferentes tipos:

Error indiferente o de cálculo, “este error recae sobre las cualidades secundarias al objeto, sobre motivos no determinantes en la voluntad”¹⁴, y solamente da lugar a una rectificación, de conformidad con nuestra legislación.

¹⁴ BORJA SORIANO, Manuel. Op. cit. p 249.

Error nulidad, se encuentra regulado en el artículo 1813 del Código Civil y se puede dar de dos tipos: de hecho y de derecho, en ambos para que el contrato sea anulable deberá recaer sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los que contraten. El error de hecho recae sobre la naturaleza del objeto y el error de derecho se da cuando se tiene una falsa concepción de una norma jurídica aplicable a un contrato.

Por último el error obstáculo, recae en la naturaleza del contrato o sobre la identidad de la cosa lo que propicia que el convenio sea inexistente por falta de consentimiento.

El **Dolo** es el empleo de cualquier medio ilegal para inducir o provocar el error y así obtener la voluntad de una persona.

El artículo 1815 del Código Civil, señala que es cualquier sugestión o artificio que se emplee, para inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes.

Encontramos dos tipos: el dolo incidental y el dolo principal, siendo este último el que recae sobre la causa o motivo determinante de la voluntad de los contratantes, esto es, cuando induce a éstos a celebrar un contrato que de otra manera no hubieran celebrado; mientras que el dolo incidental recae sobre otros aspectos o circunstancias que hacen que una de las partes contrate sólo en condiciones menos favorables o más onerosas.

La **Mala Fe** es “la actitud pasiva de contratante que, habiendo advertido el error en que se encuentra la otra, se abstiene de alterarlo sobre dicho error, lo disimula y se aprovecha de él.”¹⁵ Este vicio de la voluntad se encuentra referido en el artículo 1815 del multicitado ordenamiento.

Los efectos jurídicos del dolo tanto como de la mala fe son los mismos, salvo que en el primero es de una forma activa ya que se procura persuadir para que se produzca un

¹⁵ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel. Op. cit. p 99.

error, y la mala fe es pasiva ya que después de que se produce el error permite que continúe con el.

La **Violencia** es la “presión física o moral hecha sobre una persona para decidirla a realizar un acto que sin la concurrencia de esta circunstancia no realizaría”¹⁶. El artículo 1819 del Código señala “hay violencia cuando se emplea fuerza física o amenazas que importen peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud o una parte considerable de los bienes del contratante”

El maestro Bejarano Sánchez señala: “las amenazas y la fuerza física sobre una persona se dividen en violencia física y moral”¹⁷.

Lesión es el perjuicio que sufre una persona de la cual se ha abusado, por estar en un estado de suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria, en la celebración de un contrato.

LICITUD EN EL OBJETO MOTIVO Y FIN

Para seguir con el estudio de los contratos en general es necesario abordar el tema el cual la ley exige que el objeto, motivo o fin sean lícitos, tal como lo establece el artículo 1795 en su fracción tercera que a la letra dice:

“El contrato puede ser invalidado”

III. porque su objeto, o su motivo o fin sean ilícito.

¹⁶ DE PINA VARA Rafael. Elementos de Derecho Civil Mexicano, volumen III, 9ª edición, editorial Porrúa, México 1999. p 289.

¹⁷Cfr. BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel. Op cit. p 102.

El autor Zamora y Valencia señala que “el objeto, es decir, la conducta manifestada como una prestación o como una abstención, debe ser lícita además de posible y asimismo el hecho, como contenido de la prestación, también debe ser lícito”¹⁸. Para poder saber cual es una conducta ilícita nos remitimos al artículo 1830 del Código Civil el cual establece: “es ilícito el hecho que es contrario a las leyes de orden público o las buenas costumbres”. Desde mi punto de vista puedo decir que hecho ilícito es aquel contrario a derecho que crea una acción antijurídica, la cual al momento de presentarse dentro de un contrato anula el objeto.

El motivo y fin también deberán ser lícitos ya que es la razón determinante en la celebración de un contrato como por ejemplo el contenido de la prestación y la intención que anima a los contratantes, esto quiere decir que las partes no deberán actuar en contra de las leyes y las buenas costumbres.

Los motivos se refieren a los intereses personales que cada una de las partes pretenden y los fines son las intenciones, con la cual se pretenda utilizar el objeto de la prestación siendo nulos cuando contravengan la norma.

FORMALIDAD

La formalidad es el último de los elementos de validez de los contratos y se encuentra regulado en el artículo 1795 fracción IV del Código que he venido mencionando.

Además es una forma de exteriorizar la voluntad de las partes con el fin de que tengan mayor certeza de lo que se están obligando. Es pertinente señalar que los contratos se perfeccionan por solo consentimiento de las partes, salvo en aquellos casos que la ley requiere una formalidad, ya que en caso de cumplir con los requisitos podrá invocarse la nulidad relativa.

¹⁸ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Op. cit. p 45.

Cabe señalar que en los contratos en los cuales sea requisito la formalidad, deberán apegarse en lo establecido en el artículo 1834 del multicitado ordenamiento el cual establece que los contratos que se les exija la forma escrita deben ser firmados por todas las personas que estén obligadas.

Las principales ventajas de la formalidad son:

- a) que conste por escrito la voluntad de las partes;
- b) prestar mayor atención a las consecuencias que puedan derivar del contrato;
- c) y por último que se pueda dar la inscripción en el registro correspondiente, cuando sea un documento público.

I.1.3. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS

La clasificación de los contratos obedece al aspecto que quiera resaltarse, ya que no hay ningún esquema que deba utilizarse, la mayoría de los autores los clasifican dependiendo del tipo o de la similitud que haya entre ellos lo cual facilita su estudio.

Hay dos grandes formas de clasificar a los contratos, una de manera doctrinaria y otra conforme a la legislación.

El Código Civil actualmente comienza esta división de una forma general y los distingue expresamente de la siguiente manera:

- **Unilaterales.-** Son aquellos que originan obligaciones solo para una de las partes, sin que la otra tenga obligación alguna.
- **Bilaterales.-** Son aquellos que generan obligaciones para ambas.

Continuando con la clasificación que establece el Código el legislador desde un punto de vista económico los divide en:

- **Onerosos.-** “Es aquel en cual se estipulan provechos y gravámenes específicos”¹⁹
- **Gratuitos.-** Cuando el provecho corresponde a una de las partes y el gravamen a la otra.

A su vez el contrato oneroso se divide en dos:

- **Conmutativos.-** Es cuando las prestaciones del contrato se conocen desde la celebración del mismo.
- **Aleatorio.-** Son aquellos que dependen de un acontecimiento incierto, por lo que no se pueden determinar las ganancias o las pérdidas.

Después de haber analizado de forma general la clasificación que establece el Código Civil, también encontré dentro de esta legislación otros elementos, que permiten establecer otras categorías a saber:

- **Consensuales.-** Son aquellos que no requieren de forma especial alguna para su celebración y se consideran perfectos con el simple acuerdo de voluntades.
- **Formales.-** “Es cuando la ley exige una forma determinada y no otra diferente para que se produzcan determinadas consecuencias.”²⁰
- **Reales.-** Son los que se perfeccionan con es simple hecho de entregar la cosa, además de la declaración d la voluntad
- **Solemnes.-** Son aquellos que necesitan ciertos formalismos requeridos por la ley, por lo tanto el incumplimientos de dichas formalidades produce la inexistencia del contrato.

¹⁹ DE PINA VARA Rafael, Op Cit, p 302.

²⁰ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel, Op Cit p 54.

- **Preparatorios.-** Estos se crean para generar un derecho o una obligación encaminados a la celebración de un contrato.
- **Principales.-** Desde el punto de vista de su dependencia estos contratos son aquellos que su validez y existencia no dependen de otros.
- **Accesorios.-** Son aquellos contratos que la validez y existencia dependen del contrato principal.

- **Nominado o Típico.-** Son aquellos que se encuentran regulados en nuestra legislación, “señalando sus elementos y determinando sus consecuencias y en su caso las causas de terminación”.²¹
- **Innominado o Atípico.-** Son los que no están reglamentados en las leyes, sino que se rigen por reglas generales, por estipulaciones de las partes y en el caso de que fueran omisas, por las disposiciones del contrato que tuvieren mayor afinidad.
- **Mixtos.-** Son los contratos que en su esquema intervienen varios elementos de diferentes contratos ya sea típicos o atípicos.

- **Instantáneos.-** Son los que se cumplen en el mismo momento que se celebran.
- **Tracto Sucesivo.-** Son aquellos en los que su cumplimiento se realiza en un periodo determinado.

- **De adhesión.-** Es aquel cuyas cláusulas se encuentran redactadas unilateralmente por una de las partes, limitando a la otra a aceptar dichas condiciones, sin modificación alguna.

Por último elaboraré una clasificación adentrándonos al tema, ya que en un principio analizaremos la compraventa civil, luego la mercantil y al final la compraventa internacional de mercaderías por lo que es preciso establecer una diferencia entre los contratos civiles, los mercantiles y los internacionales.

²¹Zamora y Valencia, Op Cit, p 58.

- **Contratos Civiles.-** Se celebran entre particulares, e incluso entre el estado, cuando este actúa en un plano de igualdad, como sujeto de derecho privado. El Objeto de los contratos civiles es el intercambio de bienes y servicios. Cuando se trata de cumplimiento de las obligaciones será de 30 días en el caso de obligaciones de hacer el tiempo necesario para su ejecución.

En estos contratos es aplicable la figura de la lesión con lo señalé anteriormente, la cual produce nulidad en el contrato. El procedimiento que siguen estos contratos es muy lento en virtud de que los términos procesales son más largos y la competencia es de un Juez del Fuero Común, así como en ciertos casos de los Jueces de Distrito.

- **Contratos Mercantiles.-** En primer lugar este tipo de contratos se encuentran regulados por el Código de Comercio, Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley Sobre el Contrato de Seguro, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y la Ley Federal de Protección al Consumidor, teniendo como finalidad la especulación comercial. También “son mercantiles en los que una o más partes tienen legalmente el carácter de comerciantes y dan lugar a procedimientos judiciales supuestamente más ágiles”.²²

El artículo 75 del Código de Comercio enumera en veinticuatro fracciones cuales son los actos de comercio para la formación de los contratos mercantiles, a su vez dicho ordenamiento establece que, para el cumplimiento de las obligaciones en el caso que no se encuentre establecido será de 10 días.

En los actos de comercio mencionados a juicio del suscrito no existe la figura de la lesión, “aunque la proporción de las prestaciones sea desmedida”²³, ya que se considera que

²² OLVERA DE LA LUNA Omar, Contratos Mercantiles, 3a edición, editorial Porrúa, México 1988, p 1.

²³ PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. Op cit, p 53-54.

los comerciantes no entran dentro de los supuestos del artículo 17 del Código Civil, por ser peritos en la celebración de los actos de comercio.

Cabe señalar que la mercantilidad de estos contratos es en función de la existencia de un comerciante o sujeto empresario y que además de que el objeto sea de naturaleza mercantil y el fin sea de con ánimo de especulación comercial.

- **Contratos Internacionales.-** Son aquellos que se celebran en un país para surtir efectos en otro. Además, se pueden celebrar de forma verbal o que con el intercambio de documentos ya sea faxes, correo electrónico o documentos de embarque; también pueden ser formales que es lo que se recomienda, ya que son de forma escrita y evitan riesgos que derivan en problemas legales o financieros.

Las condiciones de todo contrato internacional debe partir del principio de autonomía de la voluntad de las partes, cuidando que las estipulaciones sean respetadas en el contenido del contrato. Además, es un documento formal y jurídico que rige toda operación comercial entre personas físicas o morales domiciliadas en diferentes países.

Este tipo de contrato se recomienda, porque al no existir ningún Código de Comercio Internacional, las obligaciones contraídas queden perfectamente establecidas en el instrumento, de lo contrario posiblemente obligaría a solucionar la controversia en un idioma y legislación que desconocemos.

Para tratar de unificar las legislaciones de los países en materia comercial la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI), ha elaborado diferentes ordenamientos para la unificación del derecho privado, lo cual ha beneficiado que los comerciantes tengan mayor certeza al momento de celebrar el contrato. Uno de los principales ordenamientos que se han creado y que mas adelante desglosaré para el estudio de la compraventa internacional fue la “Convención de las Naciones Unidas Sobre los

Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías” aprobado en una conferencia diplomática en Viena el 11 de abril de 1980.

I.2. ANTECEDENTES DE LA COMPRAVENTA

Dado que nuestro derecho tiene gran influencia de diferentes legislaciones, a través del tiempo es necesario adentrarse en el origen del contrato de la compraventa, para así tener un mejor desarrollo y comprensión del tema.

I.2.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES

La actividad básica de intercambio de mercancías dió inicio con la aparición del hombre, ya que después de satisfacer sus necesidades propicio un intercambio de sus excedentes, lo que trajo como consecuencia el nacimiento del trueque.

Pero definitivamente en el Derecho Romano se encuentra el antecedente más antiguo de la compraventa, a pesar de que solamente tenía efectos obligatorios y el comprador no adquiría el dominio de la cosa o sea no se transfería la propiedad, por lo que simplemente el vendedor se obligaba a mantener de forma pacífica la posesión de la misma.

ROMA

“Durante la época romana podemos distinguir tres formas de transmisión de la propiedad las cuales eran: la *mancipatio*, la *in jure cessio* y la *traditio*”.²⁴

El objeto de la “*mancipatio*”, así como la “*in jure cessio*” era la transferencia de la “*res Mancipi*” (latín. cosas mancipadas; los fundos rústicos y urbanos en suelo itálico, las bestias de cargas y de tiro, los esclavos y las servidumbres rústicas);²⁵ la *mancipatio* consistía en un rito solemne para la enajenación de las cosas, en la cual si la cosa era mueble tenía que estar presente y si era inmueble se simbolizaba con alguna otra cosa. Requería la presencia del enajenante (*mancipans*) del adquirente (*accipiens*), de una balanza (*libripens*), además de cinco testigos que necesariamente debían ser ciudadanos romanos. Una vez reunidos el balanzario sostenía la balanza en la mano y el adquirente pronunciaba las palabras rituales mientras tocaba con un trozo de cobre la balanza y entregaba al enajenante como precio por la cosa. “La *mancipatio* se convirtió en una venta imaginaria, cuyos ritos se observaban tan solo simbólicamente”.²⁶

La *in jure cessio*, es otra forma de transferir la propiedad en el derecho Romano, tal como lo mencione con antelación, consistía en acudir a un Tribunal Romano para determinar a quien le correspondía la propiedad de la cosa, por lo que el adquirente argumentaba que el era el propietario si no había oposición se declaraba como propietario.

Al pasar de los años la *traditio* dentro del derecho clásico romano fue sustituyendo a las formas ya conocidas, ya que si bien es cierto en las otras no se entregaba la posesión física de las cosas, pero poco a poco fue desapareciendo convirtiéndola en simbólica. Fue hasta que dentro de la etapa del Derecho Justiniano la *traditio* siguiendo las características

²⁴ PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo, Op Cit, p 76.

²⁵ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo VII, 25ª edición, Revisada, actualizada y ampliada por Luis Alcalá – Zamora y Castillo, Editorial Heliasa, 1997, p 175.

²⁶ GUIZA ALADY, Francisco, Diccionario Jurídico de legislación y Jurisprudencia, editorial Ángel Editor, julio 1999, p 546.

de la anterior y para “evitar los inconvenientes de la venta romana, el comprador poseyendo según los casos por uno o dos años adquiriría el dominio sobre la cosa”.²⁷

FRANCIA

En la legislación francesa, antes de la aparición del Código de Napoleón, la compraventa prevaleció con gran influencia del derecho romano, toda vez que la traditio seguía operando como medio de transmisión de la propiedad, ya que “la obligación de entregar la cosa se da desde el instante en que haya debido entregársele aun cuando no se haya verificado la entrega material”,²⁸ por eso se dice que es una tradición simbólica.

Sin embargo, con la creación del Código Napoleón de 1804 que tenía influencia romana y con el derecho de costumbre, la compraventa sostuvo que tratándose de cosas ciertas o determinadas la transmisión de la propiedad actúa sin necesidad de la tradición romana. Por lo tanto puedo establecer que el contrato no solamente tiene efectos obligatorios, sino lo que se pretendió fue transmitir la propiedad con un efecto inmediato y directo.

El Código Napoleón en el Libro Tercero establece las diferentes maneras de adquirir la propiedad, aquí se establecen las obligaciones convencionales en general, además de reglas relativas a los elementos esenciales del contrato.

Por lo anterior podemos observar que Francia fue la primera nación en incorporar a su legislación a la compraventa como la conocemos en nuestros días. De tal manera que las reformas que ha habido en nuestra legislación a partir del Código Civil de 1870 derivan del Código Napoleónico.

²⁷ SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De los Contratos Civiles, 18ª edición, Editorial Porrúa, México 2001, p 118.

²⁸ MUÑOZ, Luis. La Compraventa, 1ª edición, Editorial Cárdenas, Editor y distribuidor, México 1976, p 8.

“No obstante que la transmisión de la propiedad en el derecho francés se verifica por efecto del contrato, las partes pueden diferir la transmisión de un momento a otro”.²⁹

ESPAÑA

Por lo que refiere a la legislación española en materia de contratos de compraventa podemos observar que durante mucho tiempo hubo varios ordenamientos que trataron de regular a esta sin tener éxito, ya que el Derecho Romano seguía persistiendo, fue hasta el siglo XIV cuando se empezó a compilar todos los estudios que se habían elaborado tomando como base el principio romano de la tradición. Estos ordenamientos se conocieron como las Leyes de Toro Montalvo, hasta llegar en el siglo XVIII a la Novísima Recopilación la cual se destina a los contratos y obligaciones en general dentro del Libro Décimo.

Por tal motivo el estudio de la compraventa en la legislación española la podemos englobar bajo la influencia de la tradición que se dio en el Derecho Romano y que en la legislación francesa prevaleció antes de la publicación del Código Napoleón

El Código Civil Español en su artículo 609 párrafo segundo establece; “... la propiedad y los demás derechos sobre los bienes se adquieren y transmiten por consecuencia de ciertos contratos mediante la tradición”. Por tal motivo varios juristas españoles establecen que la compraventa no basta con el mero consentimiento para transferir la propiedad sustentado en los artículos 609, 1095, 1462, etc., del ordenamiento antes citado.

Además los autores españoles al referirse a la transmisión de la propiedad, señala el maestro Pérez Fernández Del Castillo “... hacen una clara distinción entre el contrato al que denominan *título* y la transmisión de la propiedad llamada *modo de adquirir*.”³⁰ Esto es que

²⁹ PEREZ FERNADEZ DEL CASTILLO, Bernardo, Op cit, p. 83

³⁰ Ibidem, p 79.

la naturaleza jurídica de la compraventa establece que es un contrato consensual, bilateral, oneroso y es traslativo de dominio en sentido a que sirve de título para la transmisión de la propiedad, aunque necesite a la tradición para que se verifique el modo de adquirir.

De acuerdo con las prohibiciones que establece el Código Civil Español de quienes pueden realizar la compraventa indica que los cónyuges no podrán realizarla mientras estén casados bajo el régimen de sociedad conyugal; además las personas encargadas de un bien no podrán venderlo sin el consentimiento del dueño.

I.2.2. ANTECEDENTES EN MÉXICO

CODIGO CIVIL DE 1870

El primer Código Civil Mexicano fue promulgado por Benito Juárez el 13 de septiembre de 1870 el cual se encuentra conformado por 4126 artículos divididos en un Título Preliminar y cuatro libros, el cual podemos manifestar que la Legislación Civil Mexicana tuvo gran influencia política así como económica de Francia y de España.

Al momento de llegar los españoles a México tenía mucho auge las Siete Partidas y la Novísima Recopilación, pero estos consideraban que los indígenas no eran dignos de su legislación nada mas se abocaron a la evangelización. Razón por la cual el constituyente del 70 retoma los principios franceses relacionados con los contratos y la compraventa estableciendo así el artículo 1392 que expone: “que los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento” primicia que parte al igual que la francesa por el simple acuerdo de voluntades.

El jurista Domínguez Martínez señala que “los artículos 1552 y 2939 del Código Civil de 1870 acogen al Derecho Francés en lo que se refiere a la compraventa, ya que dicho ordenamiento establece: “es un contrato por medio del cual se obliga el vendedor a entregar una cosa y el comprador a pagarla...” y nuestro legislador lo retoma constituyéndolo de la siguiente manera”³¹:

Artículo 1552 “En las enajenaciones de cosas ciertas y determinadas, la traslación de la propiedad se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición, ya sea natural o simbólica, salvo convenio en contrario”.

Artículo 2939 “La compra-venta es un contrato por el cual uno de los contrayentes se obliga a transferir un derecho o a entregar una cosa y el otro a pagar un precio cierto y en dinero”

Cuando me refiero a la compraventa en el Código Civil de 1870, se puede establecer que no requiere formalidad alguna, con excepción de cuando recae sobre un bien inmueble, ya que el legislador elaboró una clasificación de acuerdo a la cuantía de la cosa, esto quiere decir que a mayor costo más formalidad.

CODIGO CIVIL DE 1884

El Libro Tercero, Título Primero del ordenamiento de 1884, instituye la ubicación de los contratos en su parte general, en el cual se establece solamente un cambio y este es en las condiciones para que el contrato sea válido, ya que el Código de 1870 solamente contemplaba tres formas las cuales eran: capacidad de los contrayentes, mutuo

³¹ DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, Jorge Alfredo. Derecho Civil, Contratos en Particular, 5ª edición, editorial Porrúa, México 2002. p 222.

consentimiento y que el objeto materia del contrato sea lícito, incluyendo este código que se haya celebrado con las formalidades externas que exige la ley.

Este es el único cambio sustancial que se encuentra en la regulación del contrato de forma general, por lo que se refiere a la compraventa lo único que cambió es el orden de los artículos.

Artículo 2818 "La venta es perfecta y obligatoria para las partes por el solo convenio de ellas en la cosa y en el precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho"

Podemos concluir que el legislador utiliza los mismos principios y fundamentos legales, "por consecuencia la transmisión de la propiedad de cosa operara de pleno derecho sin necesidad de entrega alguna del vendedor al comprador"³².

CODIGO CIVIL DE 1928

Después de haber analizado los antecedentes internacionales y nacionales de la compraventa, es necesario abordar por último el Código Civil de 1928 ya que es el ordenamiento que actualmente rige y en el cual se encuentran las disposiciones generales que regulan al contrato y en especial a la compraventa. Por tal motivo es de gran importancia su análisis, el cual comienza con el estudio del siguiente punto.

³² DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, Jorge Alfredo. Op cit. p 223.

I.3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA EN GENERAL

Con la finalidad de comenzar el análisis de la compraventa es necesario precisar la definición que establece el Código Civil Federal en su artículo 2248, la cual, la mayoría de los tratadistas como Pérez Fernández del Castillo, Sánchez Medal, Domínguez Martínez, Luis Muñoz, etc., utilizan en sus obras, además determinaré algunas otras con el propósito de hacer mas amplio dicho estudio.

Artículo 2248.- 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 un precio cierto y en dinero.

Después de haber expuesto la regulación que establece nuestra legislación civil, daré paso a señalar la definición del maestro Miguel Ángel Zamora y Valencia que al igual que el maestro Lozano Noriega indican que al tratarse de la transferencia de derechos no hay propiedad sino titularidad.

Entonces para el maestro Zamora y Valencia el contrato de compraventa, “es aquel por virtud del cual, una persona llamada vendedor se obliga entregar una cosa o a documentar una 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 efecto traslativo de dominio respecto de los bienes que sean materia del contrato.”³³

Por lo anterior defino que la compraventa es un contrato en virtud del cual, una persona llamada vendedor hace entrega de una cosa o de la titularidad de un derecho a otra

³³ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Op cit. p 79.

parte denominada compradora a cambio de pagar un precio cierto y en dinero como contraprestación.

I.3.1. CLASIFICACION DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

El contrato de compraventa es principal ya que no requiere de otro contrato para su existencia; es bilateral porque para que exista se necesitan obligaciones recíprocas entre las partes; consensual ya que para su existencia solamente es necesario que las partes lleguen a un común acuerdo entre la cosa y el precio, pero cuando se trate de bienes inmuebles que excedan de 365 días de salario mínimo vigente en el Distrito Federal tendrán que elevarse en escritura pública entonces será formal; traslativo de dominio ya que uno de los contratantes se obliga a transmitir una cosa o la titularidad de un derecho; oneroso ya que se da una contraprestación económica entre las partes.

En ocasiones es de tracto sucesivo cuando las partes acuerdan que la entrega de la cosa es de forma diferida e instantáneo cuando la compraventa se realiza en una sola exhibición. Cuando se trata de compraventa de esperanza se dice que es aleatorio ya que el comprador adquiere el riesgo de ser beneficiado o perjudicado, pero hasta el momento que se de el acontecimiento; además es voluntario ya que no debe existir obligación de alguna otra parte para la celebración del contrato, sino habría vicios ocultos que derivaría en nulidad; y por ultimo conmutativo ya que las partes desde un principio conocen las ventajas y desventajas.

I.3.2. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

I.3.2.1. ELEMENTOS PERSONALES

Los elementos personales en el contrato de compraventa son el vendedor y el comprador, en éstos recaen los elementos tanto reales como personales, ya que para que se pueda dar la compraventa se tienen que cumplir los requisitos de capacidad para poder realizar los actos jurídicos.

Vendedor.- Es la persona que mediante la celebración del contrato de compraventa enajena un bien o un derecho a cambio de un precio cierto y en dinero.

Comprador.- Es la parte que va a recibir una cosa o la titularidad de un derecho y queda obligada a pagar la contraprestación.

I.3.2.2. ELEMENTOS DE EXISTENCIA

Consentimiento

Como se señaló anteriormente en el estudio del contrato el consentimiento, es aquel que se integra por medio del acuerdo entre las partes, por ende en la compraventa es la transmisión de un bien por parte del vendedor mediante el pago de un precio cierto y en dinero a cargo del comprador.

El artículo 2249 del Código Civil establece por regla general que la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se ha convenido sobre la cosa y su precio aunque la primera no haya sido entregada ni el segundo satisfecho.

Por lo que puedo concluir que no hay consentimiento cuando alguna de las partes sufre algún error sobre la naturaleza del contrato, esto quiere decir que no tengan la certeza del contrato a celebrarse o del objeto el cual se va transmitir la propiedad.

Objeto

Otro elemento de existencia importante dentro de la compraventa es el objeto que a su vez se encuentra dividido en objeto directo e indirecto.

El objeto directo dentro de la compraventa consiste: “en transmitir el dominio de una cosa o de un derecho, por una parte, y de pagar un precio cierto y en dinero por la otra.”³⁴

El objeto indirecto se refiere a la cosa que se tiene que dar y al precio que se tiene que pagar.

a) La cosa en sentido genérico señala el maestro Luis Muñoz: “es todo aquello que tiene una entidad corporal, espiritual, natural o artificial, real o abstracta”³⁵. Pero este concepto es demasiado amplio y vago por lo que para mi análisis tomaré en cuenta la clasificación que establece el Código Civil.

La cosa debe existir en la naturaleza, esto quiere decir que sea real o posible, aunque se trate de una compraventa futura o de esperanza, con tal de que sean susceptibles de existir. Pero en la compra futura el comprador realiza el pago del precio hasta la existencia de la cosa, por lo que de no llegar a existir el contrato quedará sin efecto.

³⁴ TREVIÑO GARCÍA, Ricardo. Los Contratos Civiles y sus Generalidades, 5ª edición, editorial McGraw-Hill, México 1995, p 27.

³⁵ MUÑOZ, Luis. Op cit. p 318.

La compraventa de esperanza se celebra a riesgo del comprador ya que este se verá obligado a pagar el precio aunque la cosa no llegue a existir.

b) La cosa debe ser determinada o determinable en cuanto a su especie, para esto lo estudiaré desde dos tipos: desde el punto de vista individual que se refiere a que con el simple hecho de puntualizar algunos datos de la cosa es imposible su confusión con otra; y el otro punto de vista es en especie ya que en este se debe determinar la cosa en cuanto a su calidad, cantidad, peso o medida. En el caso de que fuera imposible la determinación de la cosa, el contrato sería nulo.

c) Debe estar dentro del comercio, esto quiere decir que, todas las cosas se encuentran en el comercio, salvo aquellas que su tráfico se encuentre prohibido o las que por su naturaleza no se puedan adquirir tal como lo establece el artículo 748 del Código Civil, posteriormente el mismo ordenamiento señala que las cosas fuera del comercio por su naturaleza son aquellas que no pueden ser poseídas por algún individuo exclusivamente, y por disposición de la ley, las que ella declara irreductibles a la propiedad particular. Además, los bienes de dominio público tampoco son susceptibles de estar en el comercio ya que pertenecen al Estado y son de uso común por lo tanto son inalienables e imprescriptibles mientras no cambien el servicio para el cual hallan sido destinados.

Para continuar con el desarrollo de mi tema continuaré con otro elemento característico de la compraventa.

Precio

Es la contraprestación en dinero equivalente a la cosa o a la titularidad del derecho transferido.

El artículo 2248 establece que el comprador se obliga a pagar un precio cierto y en dinero.

Por lo que se refiere a que sea cierto consiste en que sea determinado matemáticamente, ya que en caso de no poderse determinar no habría compraventa, por falta de objeto, además debe ser verdadero, real, no simulado, ya que de no serlo así podríamos englobar otro tipo de contrato.

El precio además debe ser en dinero atendiendo a que este se haga en moneda nacional, en el caso de que se fijara la obligación en moneda extranjera el comprador podrá hacer el pago equivalente en moneda nacional sin que incurra en responsabilidad alguna. Cabe señalar, que el pago se haga en especie siempre debe tener un valor inferior a la cantidad en dinero ya que cabe la posibilidad de que el contrato se convierta en una permuta, tal como lo establece el artículo 2250 del multicitado ordenamiento civil.

El precio también tendrá que ser justo, aunque este no es un elemento de existencia, sino de validez. Si hubiere una notoria desproporción, “puede configurarse la lesión en perjuicio del vendedor”³⁶, entonces el contrato estaría afectado de nulidad relativa por haber caído en los supuestos mencionados anteriormente del artículo 17 de la legislación civil.

Para concluir el análisis del precio es necesario señalar que este puede ser fijado por las partes, pero en algunas ocasiones queda encomendado a un tercero en este caso el contrato no se perfecciona sino hasta el momento de que el tercero lo haya fijado y solo podrá ser rechazado por acuerdo entre las partes. Algo muy importante que no hay que dejar de mencionar es que si el tercero no señala el precio, el contrato quedara sin efecto salvo pacto en contrario. También se establece de común acuerdo entre las partes que el precio sea el que corre en día o lugar determinados.

Por último al momento de señalar el precio este no se puede dejar a consideración de una de las partes, ya que el Código Civil en su artículo 1797 establece.

³⁶ SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De los Contratos Civiles, 18 edición, editorial Porrúa, México 2001, p 134.

“La validez y cumplimiento de los contratos no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes”.

I.3.2.3. ELEMENTOS DE VALIDEZ

Capacidad

La capacidad es un atributo de la personalidad, el cual fue estudiado de forma más detallada en el punto dedicado a los elementos de validez de un contrato, por lo que en este apartado solamente abordaré lo referente a la capacidad de las partes de poder transmitir el dominio de la cosa cuando se trata del vendedor y de adquirirlo en el caso del comprador.

Es necesario señalar que el legislador no le da una especial atención a la capacidad de comprar, no siendo el caso con la capacidad de vender, la cual establece ciertas restricciones legales que tienen que cumplirse para que sea válida la compraventa. De tal manera que comenzaré con un análisis acerca de la incapacidad de las partes para enajenar bienes.

El artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece que los extranjeros no podrán adquirir el dominio directo de tierras y aguas en una franja de 100 kms. en la frontera y de 50 kms. en las costas. Salvo que cuente con el permiso otorgado por la Secretaría de Relaciones Exteriores, siempre y cuando sean considerados como bienes nacionales y no invocar la protección de su gobierno, en caso contrario los bienes que hubieren adquirido pasaran a beneficio de la Nación.

Cuando se trate de asociaciones religiosas se les prohíbe adquirir más bienes de los indispensables para su objeto.

En el caso de sociedades mercantiles estas podrán ser propietarias únicamente de terrenos rústicos necesarios para el cumplimiento de su objeto.

Las instituciones de beneficencia que tengan cualquier objeto lícito, no podrán adquirir más establecimientos que los necesarios para llevar a cabo su objeto.

Además los bancos debidamente autorizados tampoco deberán tener propiedades que los enteramente necesarios para su objeto.

Por último la Constitución establece que los Estados, el Distrito Federal y los municipios no podrán adquirir mas bienes raíces que los necesarios para los servicios públicos.

En el Código Civil Federal se encuentran otras prohibiciones las cuales impiden a ciertas personas adquirir bienes las cuales son:

“No pueden adquirir (ni por su propio derecho ni por interpósita persona) los bienes objeto de los litigios en que intervengan, los magistrados, los jueces, el Ministerio Público, los defensores los abogados, los procuradores y los peritos, y si lo hacen, la compraventa estará afectada de nulidad absoluta.”³⁷

Cuando la compraventa sea entre consortes la legislación civil establece en su artículo 176 que los cónyuges solamente podrán celebrarla cuando estén casados bajo el régimen de separación de bienes.

Otro precepto muy importante es aquel que establece que los hijos solo podrán vender a sus padres bienes que hayan adquirido con el producto de su trabajo.

También se encuentran limitados para adquirir bienes de sus representados los tutores y curadores, mandatarios, ejecutores testamentarios y los que se designen en las sucesiones intestamentarias, los interventores nombrados por el testador o por los herederos, los interventores, administradores o representantes en caso de ausencia y los

³⁷ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Op cit. p 86.

empleados públicos. Cuando la compraventa se encuentre afectada por este rubro será nulidad absoluta.

Y por último, tampoco pueden comprar bienes en cuya venta hayan intervenido los peritos y corredores aunque se hagan por interpósitas personas.

Formalidad

El contrato de compraventa es consensual ya que no requiere de formalidad legal alguna, esto quiere decir que se puede celebrar en documento privado con o sin testigos, o en forma verbal. Cuando se trate de una compraventa de bienes inmuebles con un valor menor a trescientos sesenta y cinco días del salario mínimo vigente en el Distrito el Federal el contrato adquiere una formalidad, este debe otorgarse en un documento privado firmado por los contratantes ante dos testigos cuyas firmas se ratificaran ante notario, juez competente o ante el Registro Público de la Propiedad. En caso de que excediera del avalúo señalado anteriormente el contrato deberá constar en escritura pública.

Ahora bien, para que la venta de bienes inmuebles produzca efectos legales contra terceros, es necesario que se inscriba en el Registro Público de la Propiedad. Si no se hiciera la inscripción correspondiente, la compraventa solo producirá efectos entre el comprador y el vendedor, sin perjudicar a tercero, pero si éste puede aprovecharse en lo que le sea favorable.

Por último cabe señalar que el Código Civil establece que el contrato puede ser invalidado por no cumplir con las formalidades establecidas por la ley.

I.3.3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

La compraventa genera efectos en ambas partes por lo que primero haré referencia a los que obligan al vendedor y posteriormente al comprador.

I.3.3.1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Dentro de las obligaciones del vendedor encontramos que la mayoría de los autores concuerdan en que son seis los deberes más importantes, aunque en mi análisis señalaré algún otro que a mi parecer es importante abordarlo.

A) Transferir al comprador la propiedad de la cosa o la titularidad de un derecho.

Esta es la principal obligación del vendedor ya que para que pueda realizarse la compraventa como lo establece el artículo 2248 de multicitado Código Civil es “necesario que uno de los contratantes transfiera la propiedad de una cosa o derecho”. Por lo que este precepto enseña que la transmisión se realiza al momento de celebrar el contrato. Siempre y cuando las partes no establezcan de común acuerdo que dicha transferencia se deje para un momento posterior, porque entonces la transmisión de la propiedad solo constituye una obligación como es en la compraventa de cosa futura, venta con reserva de dominio, compra de géneros y venta de esperanza.

B) Entregar de la cosa vendida.

Nuestra legislación establece tres formas de entrega de la cosa:

1.- Entrega real consiste, en la entrega material de la cosa vendida, o la entrega de un título si se trata de un derecho, esto quiere decir que se pone al comprador en posesión del bien.

2.- *Entrega Jurídica* consiste, “aunque no exista entrega real, el legislador considera que algunos hechos equivalen a ella”,³⁸ esto quiere decir que aún sin estar entregada la cosa, la ley considera recibida por el comprador.

3.- *Entrega Virtual*, es la que tiene lugar cuando el comprador acepte que la cosa vendida quede a su disposición, ahí se entenderá por virtualmente recibida pero también señala nuestra legislación civil que el vendedor que la conserve en su poder solamente tendrá los derechos y obligaciones de un depositario. El maestro Sánchez Medal señala: “puede considerarse también como entrega virtual de un derecho incorpóreo, el hecho de que comprador haga uso de tal derecho con la conformidad del vendedor”.³⁹

Por otro lado el legislador, establece ciertas reglas generales que deben de utilizar las partes cuando hayan omitido manifestar en el contrato el modo, el tiempo y el lugar de entrega de la cosa.

Por lo que se refiere al lugar de entrega, el bien vendido deberá entregarse en el lugar convenido, a falta de acuerdo tendrá que entregarse en lugar donde se encontraba al momento de la celebración del contrato.

De acuerdo al momento de la entrega si no existiere plazo convenido, el vendedor queda obligado a entregar la cosa al momento de recibir el pago del precio. Además tendrá que entregar todos los frutos producidos desde que se perfeccione la venta, así como los rendimientos acciones y títulos de la cosa.

Cuando no se trate de una entrega virtual y no se hubiere estipulado plazo de entrega, el Código Civil en el artículo 2080 establece que ésta puede hacerse hasta treinta días después de la interpelación judicial o extrajudicial.

³⁸ AGUILAR CARVAJAL, Leopoldo. Contratos Civiles, 3ª edición, editorial Porrúa, México 1982, p. 98.

³⁹ SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De los Contratos Civiles. Op cit. p. 142-143.

Por último, la entrega de la mercancía debe consistir en la misma cosa enajenada, “pues aún cuando entregara una de mayor valor, el comprador no estará obligado a recibirlo contra su voluntad”,⁴⁰ además si las enajenaciones son de alguna especie indeterminada, el vendedor queda obligado a entregar una de calidad media, cuando esto no haya sido pactado por las partes.

C) Conservar la cosa hasta el momento de su entrega.

Esta es una obligación que deriva del efecto traslativo de dominio, y eso trae como consecuencia que el vendedor para no incurrir en responsabilidad alguna, deberá observar un cuidado ordinario en la conservación de la cosa. Esto se considera lógico, ya que es un contrato oneroso por lo tanto hay una contraprestación.

Por tal motivo, el vendedor será responsable tanto de la culpa grave, como de la leve, no así de la levísima. Solamente en el caso de que el comprador se constituya en mora al momento de recibir la cosa, el vendedor será responsable del dolo y de la culpa grave.

Por último el comprador debe restituir al vendedor los gastos que se hayan generado por el pago de bodegas, almacenes, etc., cuando este haya incurrido en mora.

D) Garantizar las cualidades de la cosa.

Esta obligación se encuentra en el artículo 2283 fracción II del Código Civil y se refiere a que el vendedor debe responder por los vicios ocultos que pueda llegar a tener el objeto motivo del contrato.

⁴⁰ AGUILAR CARVAJAL, Leopoldo. Op Cit. p 99.

“Por vicios ocultos debe entenderse por aquellas características que hacen una cosa impropia para el uso que naturalmente este destinada o al uso que las partes hayan pactado en el contrato.”⁴¹

Un vicio oculto debe contener los siguientes requisitos para que se pueda considerar como tal, estos son: Que no sean manifiestos a simple vista; que sean ignorados por el comprador; además que perjudiquen la utilidad de la cosa; y que se den antes de la venta.

Si se cumplen estos requisitos el comprador le podrá exigir al vendedor el pago de daños y perjuicios si hubiere existido mala fe o bien la reducción del precio en cuestión del vicio que se haya presentado.

Cuando existan vicios ocultos el comprador tendrá un plazo de seis meses para demandarle a vendedor la rescisión del contrato.

E) Garantizar la posesión pacífica.

Esto se refiere a que el vendedor debe responder por las perturbaciones que por hechos materiales o actos jurídicos haya sufrido el objeto materia del contrato ya sea antes, durante o después de la celebración del mismo. En este caso el comprador puede optar por la rescisión del contrato más el pago de daños y perjuicios o por la reducción del precio.

F) Responder del saneamiento en caso de evicción

Para poder entender mejor este punto comenzaré con la definición de evicción que establece el Código Civil que a la letra indica: “Habrá evicción cuando el que adquirió alguna cosa fuere privado del todo o parte de ella por sentencia que cause ejecutoria, en razón de algún derecho anterior a la adquisición”.

⁴¹ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Op Cit. p 94.

Para continuar con este análisis, es preciso indicar ciertos puntos indispensables para que se de la evicción.

- Que exista enajenación.
- Que el adquirente sea privado, total o parcialmente de la posesión de la cosa que adquirió.
- Que dicha desposesión sea por sentencia ejecutoriada.
- Que el tercero promueva un juicio reivindicatorio en el que se dicte sentencia ejecutoriada y se le condene al adquirente a devolver la cosa.

Después de haberse cumplido estos puntos, si el vendedor actuó de buena fe solamente estará obligado a devolver el precio íntegro que recibió por la cosa; pagar por los gastos que se ocasionen por el pleito de evicción así como el saneamiento de las mejoras que se hayan realizado y cubrir por los gastos que el adquirente haya erogado.

En el caso de que el vendedor haya actuado de mala fe, tendrá que devolver a elección del comprador el precio de la cosa que tenía al momento de la compraventa o el que tenga al momento de sufrir la evicción, además tendrá que pagar el importe de las mejoras voluntarias, los gastos de la evicción, el saneamiento y por último por los daños y perjuicios generados.

El Código Civil Federal también establece cuando el vendedor no está obligado al saneamiento en caso de la evicción, esto es cuando el comprador tenía conocimiento de la evicción y aun así tomó a su cargo las consecuencias; además cuando el adquirente tenía conocimiento del juicio de evicción y no lo comunicó en tiempo al vendedor, así como, cuando la evicción se produjo por culpa del adquirente y éste haya actuado de mala fe y por último cuando se da después de la adquisición.

G) Pagar por la mitad de los gastos de escrituración y registro.

El Código Civil en el artículo 2263 establece “los contratantes pagaran por mitad los gastos de escritura y registro salvo convenio en contrario”. Aunque el ordenamiento antes señalado estipula el procedimiento a seguir y en la mayoría de los casos el comprador es la persona que absorbe el gasto.

F) Pago de los impuestos fiscales correspondientes.

El vendedor esta obligado al pago del impuesto sobre la renta por la ganancia del capital que llegue a obtener con motivo de la compraventa de un bien inmueble y “quedará eximido de este cuando se comprueben que han habitado el inmueble enajenado por los últimos dos años”⁴²

I.3.3.2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Las obligaciones del comprador básicamente son dos, aunque si enumeramos las disposiciones que establece el Código Civil en sus artículos 2293 al 2300, encontraré algunas otras que ayudan a no dejar lagunas entre las partes.

A) Pagar el precio.

La obligación de pagar el precio es la más importante y se encuentra en el artículo 2248 del multicitado ordenamiento civil. El comprador debe pagar el precio de la cosa objeto del contrato en el tiempo lugar y forma convenidos. Sin embargo, cuando las partes no lo establecen en el contrato, el Código Civil suple ciertas deficiencias; por

⁴² PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. Op cit. p 117.

ejemplo, en el caso que no se haya pactado lugar y tiempo, el pago se hará cuando se entregue la cosa. Si existiera duda sobre quien entrega primero, el comprador el precio o el vendedor la cosa objeto del contrato, lo darán en deposito a un tercero.

Las partes pueden pactar que el pago de la compraventa se realice en forma anticipada, al contado o a plazos. Sin que se paguen intereses salvo en los siguientes casos:

- Si así se convino expresamente entre las partes;
- Si la cosa vendida produce frutos o rentas;
- Si el comprador se hubiere constituido en mora, por no haber pagado el precio en el plazo pactado;
- Cuando después de la celebración del contrato se le concede al comprador un plazo para el pago del precio.

La falta de pago del precio da derecho al vendedor para pedir la rescisión del contrato o la ejecución forzosa.

B) Recibir la Cosa.

Nuestra legislación no establece precepto alguno que obligue al comprador a recibir la cosa, solo hay una disposición que dice que cuando el comprador incurra en mora deberá indemnizar por los gastos que este haga por el alquiler de los recipientes o bodegas en donde se contenga lo vendido, lo que libera al vendedor del cuidado ordinario de conservar la cosa y solamente será responsable del dolo o de la culpa grave.

En cuanto a las obligaciones de pago del 50% de los honorarios y derechos de registro de la escritura o cualquiera que refiera el pago de impuestos (*impuesto al valor agregado, Impuesto sobre la renta, Impuesto sobre la adquisición de bienes inmuebles etc.*) a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, no se consideran obligaciones derivadas del contrato, por lo tanto de las contribuciones que establecen las diferentes legislaciones fiscales, no da derecho de rescisión al contrato.

“En el caso de que el enajenante sea persona moral, el notario no tiene la obligación de retener el Impuesto Sobre la Renta, ni el Impuesto al Valor Agregado.”⁴³

I.3.4. MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA

En este punto analizaré algunas de las modalidades de la compraventa civil que enumera nuestro Código Civil Federal.

1. La compraventa con reserva de dominio.

En esta modalidad las partes, mediante pacto expreso modifican el efecto de transmitir la propiedad de la cosa, dependiendo del cumplimiento de una obligación por parte del comprador, esto quiere decir que el vendedor no entrega la cosa objeto del contrato hasta que el comprador no pague el precio pactado, por lo tanto esta modalidad proporciona al enajenante una garantía, ya que la propiedad de la cosa no se transmitirá mientras tanto no se liquide el precio pactado.

⁴³ PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo. Op cit, p 119.

2.- La compraventa en abonos.

Esta modalidad ocurre cuando las partes mediante acuerdo de voluntades pactan que el pago del precio se cumpla de forma periódica dentro de un cierto plazo. “La compraventa en abonos no presenta complicaciones especiales, si el comprador no cumple, la ley otorga dos acciones para el caso de obligaciones recíprocas: la acción de cumplimiento forzoso y la acción de rescisión de contrato.”⁴⁴

En la mayoría de estos contratos, se establece una cláusula comisorias, que afecta a terceros solamente, si el convenio es inscrito en el Registro Público de la Propiedad y “sólo podrá inscribirse cuando la cosa objeto del contrato recaiga sobre bienes muebles o inmuebles perfectamente determinados.”⁴⁵

3.- La compraventa con derecho de preferencia.

Es aquella por medio de la cual, las partes de manera expresa establecen, que al momento de vender la cosa, el comprador queda obligado a darle preferencia al vendedor de adquirir nuevamente el bien, en igualdad de condiciones a cualquier otro comprador, tal como lo establece nuestra legislación civil federal.

4.- La compraventa con cláusula de exclusión de no vender a persona determinada.

Esta modalidad consiste, en establecer una cláusula en el contrato la cual impida al vendedor a enajenar un bien a una persona determinada. Sin embargo, el Código Civil establece en su artículo 2301 lo siguiente “puede pactarse que la cosa comprada no se

⁴⁴ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Op Cit. p 103.

⁴⁵ TREVIÑO GARCÍA. Ricardo. Op Cit. p 61.

venda a determinada persona, pero es nula la cláusula en que se estipule que no puede venderse a persona alguna”.

Esto quiere decir, que no es posible ir en contra de las normas de orden público que regulan el derecho de propiedad, por lo tanto esta cláusula quedará nula.

5.- Compraventa de cosa futura.

La venta de cosa futura se da cuando el comprador toma para sí el riesgo de que no lleguen a existir los frutos o los productos, siempre y cuando sean susceptibles de serlo. En este caso el vendedor tiene derecho a recibir el precio aunque no llegue a constar la cosa y quedará obligado a su fabricación a cargo de un tercero, a costa del comprador.

6.- Compraventa de esperanza.

Esta modalidad, al igual que la venta de cosa futura se rige por los mismos criterios dentro del Código Civil Federal. En éste trabajo lo haré de forma separada, por lo tanto es aquella por la cual comprador toma el riesgo de adquirir las cosas o frutos objeto del contrato, a sabiendas de que la cantidad estimada no resulte y quedará obligado a pagar el precio acordado aún cuando los bienes no llegasen a existir.

7.- Compraventa a vistas.

Esta modalidad se refiere a las cosas que se acostumbran gustar, pesar o medir y mientras tanto no se hagan ninguna de esas acciones el contrato no tendrá ningún efecto.

Por lo tanto el comprador tendrá que manifestar su aprobación con los bienes para que el contrato quede perfeccionado. En caso contrario “tiene las dos acciones la primera es

la ejecución forzosa y la segunda la resolución del contrato, con el pago de daños y perjuicios”.⁴⁶

8.- Compraventa sobre muestras.

Hay compraventa sobre muestras cuando a través de un acuerdo de voluntades, las partes celebran el contrato sin tener a la vista el objeto, por lo tanto se tiene que detallar todas las características y especificaciones para su completo conocimiento. En este caso el vendedor quedará obligado a entregar el objeto materia del contrato con las descripciones establecidas, por lo que si el comprador no estuviera de acuerdo, designarán cada una de las partes un perito y un tercero para la cuestión de que siguiera existiendo discrepancia.

9.- Compraventa por acervo.

Esta venta se puede realizar cuando se van a enajenar bienes homogéneos o heterogéneos de una misma especie y calidad, la compraventa por acervo se perfecciona simplemente con el acuerdo de las partes sobre el precio, “sin que el comprador pueda pedir la resolución del contrato alegando no haber encontrado en el acervo la cantidad, peso o medida que el calculaba”⁴⁷.

Solamente el comprador podrá solicitar la rescisión del contrato cuando la especie ofrecida no sea homogéneo, ya que se supone que hubo dolo y mala fe por parte del vendedor.

⁴⁶ ZAMORA Y VALENCIA, Miguel Ángel. Op Cit. p. 115.

⁴⁷ *Ibidem*. p. 117.

10.- Compraventa Judicial.

En este tipo de venta se afecta uno de los elementos de existencia del contrato, como el consentimiento, ya que esta se verifica mediante una ejecución forzosa, por lo que el juez plasma su firma en la escritura sustituyendo la rebeldía del propietario.

El remate es el ejemplo más claro de la venta judicial, ya que se efectúa cuando no hay un acuerdo de voluntades, por lo tanto el juez para la darle la adquisición legal del bien firma en rebeldía la escritura correspondiente, la cual hace acreedor al comprador. Esta modalidad se realiza mediante pago al contado, para que así el deudor pueda cumplir con la deuda adquirida con el acreedor.

CAPITULO II

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

La compraventa se mantiene como el más importante de los contratos; y ello no es de extrañar, por cuanto configura el mecanismo más ágil y sencillo para adquirir el dominio de cualquier satisfactor.

Tal primacía no le es disputada, ni aún consideradas en conjunto, por una serie de construcciones jurídicas también contractuales, algunas probablemente derivadas de ella, que igualmente conducen a la transmisión del dominio de bienes.

II.1. CONCEPTO

El Código de Comercio no suministra, definición alguna de la compraventa, luego los elementos para definirla son los que en cambio, si consiga el Código Civil, una de las partes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o derecho, y la otra se obliga a pagar por ello un precio cierto y en dinero (Art. 2248).

Definición tal como se sabe, ha sido criticada en nuestro medio por el catedrático Rafael Rojina Villegas, el cual “tacha de incompleta, por cuanto sólo enuncia el efecto obligatorio para el vendedor, no hace el traslativo de propiedad”⁴⁸.

⁴⁸ ROJINA VILLEGAS, Rafael, Compendio de Derecho Civil. Contratos, t. I, México, 2001, p.44

La compraventa es un contrato que permite satisfacer una importante exigencia económica, la de adquirir en propiedad un bien y la de recibir por el su valor. Es el contrato de más aplicación, a partir de que fue superado el trueque o permuta. Regulado en pocos preceptos por el Código de Comercio, pero ampliamente en el Código Civil.

La finalidad directa de este contrato es, pues, la transferencia de la propiedad de una cosa y estas características constituye el elemento básico de distinción de casi todos los otros contratos en los que se cede a otros el simple goce de una cosa, sin transferir la propiedad.

La compraventa puede comprender también, no solamente la transmisión de la propiedad de una cosa, sino la transmisión de un derecho.

II.2. CLASIFICACION DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCATIL

Contrato consensual

Es un contrato consensual porque se perfecciona con la sola voluntad de las partes siendo obligatorio para estas cuando se conviene en el precio y en la cosa, aunque el primero no haya sido pagado ni la segunda entregada, de conformidad con el artículo 2249 del Código Civil.

El consentimiento desde luego, es un elemento del contrato, que consiste en el acuerdo entre el vendedor y el comprador para transmitir la propiedad que tiene el primero, por un precio que paga el segundo. El acuerdo es respecto de la cosa y el precio, sin que se requiera por lo tanto, que se exprese en forma explícita acerca de todos los demás aspectos

que son una consecuencia necesaria como efecto de la compraventa, toda vez que la declaración de la voluntad va dirigida a la consecución de un fin práctico determinado, de tal manera que cuando se quiere cierto negocio jurídico, se producen correlativamente, con el solo querer de las consecuencias jurídicas.

Contrato bilateral

Puesto que las partes, deben cumplir una prestación, si una no la realiza, la otra no tiene obligación correlativa.

Esto se deduce del artículo 2286 del Código Civil, que establece que el vendedor no está obligado a entregar la cosa vendida si el comprador no le ha pagado el precio pactado, podrá entonces pedir la rescisión del contrato. En el artículo 380 del Código de Comercio, respecto de la compraventa mercantil, establece que el comprador deberá pagar el precio de las mercancías en los términos y en los plazos convenidos; y el artículo 376 del mismo código, señala que el contratante que cumple tiene derecho de exigir del que no cumple, la rescisión o cumplimiento del contrato, independientemente de la indemnización por daños y perjuicios.

Contrato oneroso

La onerosidad, en tanto que se dan gravámenes y provechosos recíprocos, el vendedor debe entregar un bien, el comprador, debe pagar un precio, en los términos que hubieren pactado y a los cuales quedan sujetos, según el artículo 372 del Código de Comercio, que establece que en las compraventas mercantiles se sujetaran los contratantes a todas las estipulaciones lícitas con que las hubieran pactado.

II.3.- MERCANTILIDAD

Las razones que operan como obstáculos para lograr una definición jurídica del acto de comercio, “son parte también para considerar inexistente un concepto jurídico de la compraventa mercantil”⁴⁹.

La compraventa es mercantil, cuando constituye una actividad de intermediación en el cambio, en tanto el comprador compra para revender o el vendedor vende una cosa que a su vez ha comprado para revenderla.

La compraventa mercantil pertenece a la zona del cambio, de la circulación, de la riqueza, en la que su comercialidad se determina por la circulación de la riqueza, por la intención del sujeto, que no es otra cosa sino el propósito de especular y traficar.

La participación de un sujeto comerciante puede darle el carácter de mercantil a la compraventa, cuando el comerciante la realiza en el ejercicio de su profesión, que en última instancia implica como última finalidad la de especular o traficar.

Por ello el Código de Comercio presume mercantil, como actos de comercio las obligaciones de los comerciantes y entre los comerciantes, salvo prueba en contrario; así lo estipula el artículo 75 en sus fracciones XX y XXI. El elemento subjetivo, es decir, la calidad de comerciante no es esencial para la comercialidad de la compraventa. El artículo 371 del Código de Comercio dice que, serán mercantiles las compraventas a las que éste código les de tal carácter y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.

⁴⁹ MANTILLA MOLINA, Roberto. Derecho mercantil, 29ª edición, 5ª reimpression, editorial Porrúa, México, 2000. p. 62.

Un elemento de intención que consiste en el propósito de especulación comercial y en atención a el es como el código señala las compraventas de muebles o inmuebles, como actos de comercio. El mencionado artículo 75 en las fracciones I y II, establece que se reputa acto de comercio, todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial.

Quien compra pues, debe tener la intención de transferir lucrativamente a otro la cosa y aún cuando al hacer la transferencia no se obtenga el lucro buscado, es suficiente la finalidad perseguida para que se de el carácter de la mercantilidad.

Cabe señalar que, a falta de disposición expresa del Código de Comercio y demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las de derecho común contempladas en el Código Civil Federal.

II.4.- ELEMENTOS PERSONALES

Los elementos personales en una compraventa son el vendedor y el comprador, estos deben contar con capacidad, esto quiere decir, que no deben encontrarse en ningún supuesto que establece el artículo 450 del Código Civil Federal, los cuales estudiamos en el capítulo anterior.

Tanto el comprador como el vendedor al momento de celebrar actos de comercio, se les considera comerciantes, así como lo establece el artículo 3° del Código de Comercio, “serán considerados comerciantes: a) las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria; b) las sociedades constituidas con arreglo de las leyes mercantiles; y c) las sociedades extranjeras o las agencias o sucursales de éstas que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio”.

Además el mismo ordenamiento señala que las personas que accidentalmente hagan algún acto de comercio estarán sujetas por las leyes mercantiles.

Por lo tanto si llegase a existir un conflicto entre las partes que intervienen en una operación comercial y para una de ellas sea de naturaleza mercantil y para la otra civil, el código de comercio establece que se resolverá conforme a las leyes mercantiles.

II.5.- ELEMENTOS REALES

II.5.1. OBJETO

El objeto en que recae la compraventa puede ser cualquier cosa, siempre y cuando no este fuera de comercio y por lo mismo sea inalienable. Toda cosa susceptible de cambio y con un valor puede ser el objeto que de transmisión entre el vendedor al comprador.

La cosa, objeto de la venta, debe ser determinada como seria el señalamiento de cierto inmueble, de cierto objeto o bien. Determinable cuando se trate de una cantidad de cosas de un genero determinado.

El artículo 1825 del Código Civil, el cual fue analizado en el capítulo anterior, establece los requisitos que debe reunir la cosa objeto del contrato para que se pueda transmitir.

Este elemento nos permite determinar si la compraventa es de carácter mercantil o civil según sea el caso considerando la función del objeto.

II.5.2. PRECIO

El precio es un elemento esencial del contrato. El precio se fija libremente por las partes, debiendo ser cierto y en dinero, es decir, que sea determinable numérica o matemáticamente, así como proporcional al valor del objeto.

“Cuando se hace referencia al precio como elemento del contrato de compraventa, se entiende lo constituye la suma de dinero.”⁵⁰

Dentro de la legislación mercantil hay algunas disposiciones que regulan este elemento, por tal motivo se aplicaran los supuestos del Código Civil. De tal manera que el artículo 380 del Código de Comercio, establece que el comprador deberá pagar el precio de las mercancías que se le hayan vendido en los términos y plazos convenidos. El precio se fija mediante convenio entre las partes contratantes, no por disposición de la ley.

El Código de Comercio también establece que si las partes no pactan el lugar y tiempo determinado, para el cumplimiento de la obligación, esta tendrá que pagarse de contado y el vendedor deberá tener a disposición del comprador la mercancía vendida dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato.

El artículo 381 del Código de Comercio establece que las partes pueden pactar que se entreguen con carácter de arras (parte del precio), en las ventas mercantiles y serán dadas a cuenta del precio.

Por último, para efectos de mora, la legislación mercantil señala que si el contrato tuviera pactado un día específico para realizar el cumplimiento de la obligación y éste no se hace, comenzará a contar desde el día siguiente de su vencimiento.

⁵⁰ VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. *Contratos Mercantiles*, 10ª edición, Editorial Porrúa, México 2001, p. 197.

En caso que las partes no hayan pactado el día para el cumplir la obligación de pago, empezará desde el día que el acreedor le reclame al deudor, judicial o extrajudicialmente, ante dos testigos.

II.5.3.FORMA DEL CONTRATO

El contrato de compraventa es consensual, “porque se concluye con la sola expresión coincidente de voluntades, por lo tanto, no requiere de la forma escrita para su perfeccionamiento”⁵¹, salvo que recaiga sobre un bien inmueble, como lo estudiamos en el capítulo anterior. Por tal razón el artículo 79 de Código de Comercio, establece que los contratos que así lo requieran deberán cumplir con las formas o solemnidades necesarias para su eficacia.

Otro supuesto es, que los contratos que se celebran en país extranjero y requieran ciertos requisitos para su validez, deberán cumplirse para que surtan efecto dentro del territorio, aunque nuestra legislación no lo establezca.

El contrato puede probarse por todos los medios y los contratantes se sujetaran a todas las estipulaciones lícitas con las que hubieren pactado.

En las operaciones mercantiles de compraventa, las facturas que expide el vendedor y recibe el comprador, usualmente se utilizan como medio prueba.

Las facturas son documentos, por otra parte que el comerciante tiene obligación de conservar su duplicado, dentro del sistema de contabilidad.

⁵¹ VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Op Cit, p 199.

También la factura se considera base para preparar, en su caso, la acción ejecutiva, artículos 1162 a 1167 del Código de Comercio.

Por último cuando se trate de una compraventa de mercancías que no se hayan visto por el comprador y no puedan clasificarse por calidad determinada, el contrato no quedará perfeccionado mientras el comprador no las examine y las acepte.

Si la venta tiene por objeto una cantidad de cosas indicadas genéricamente, la propiedad se transmite en el momento de la especificación. Igualmente si no han sido vistas, gustadas o pesadas, no hay perfeccionamiento, por lo tanto no hay transmisión de la propiedad.

“La especificación consiste en el acto por el que las cosas genéricamente indicadas en el contrato se separan e individualizan”⁵² mientras tanto las partes están de común acuerdo.

II.6.- OBLIGACIONES DE LAS PARTES

En este punto se analizarán las obligaciones correspondientes al vendedor, como al comprador.

⁵² *Ibíd.* p. 200.

II.6.1.- Obligaciones del vendedor

Dentro de las obligaciones del vendedor encontramos las siguientes:

- 1.- Transmitir la propiedad.
- 2.- Conservar la cosa.
- 3.- Entregar la cosa
- 4.- Responder por los vicios ocultos.
- 5.- Garantizar la apropiación pacífica.
- 6.- Garantizar las calidades de la cosa.
- 7.- Cubrir los gastos que le correspondan.

Las cuales ya fueron estudiadas en el capítulo anterior, por lo tanto solamente retomaremos las que considero las más importantes, la primera, entrega de la cosa vendida y, segunda, responder por los vicios, así como garantizar la apropiación pacífica de la misma.

“La entrega de la cosa implica, naturalmente, la transmisión de la propiedad y que la finalidad directa de este contrato es precisamente la transferencia de la cosa”⁵³, como dice el artículo, pues de no hacerlo provocaría la rescisión del contrato, atento al 376 del mismo código, que establece que las compras mercantiles, una vez perfeccionado el contrato, el contratante que cumpliera tendrá derecho a exigir del que no cumpliera la rescisión o cumplimiento del contrato, además de los daños y perjuicios.

El maestro Olvera Luna señala: “la entrega de cosa, puede ser real, jurídica o virtual. La entrega real consiste en la entrega material de lo vendido. La entrega jurídica se

⁵³ *Ibidem*. p. 204.

presenta cuando la ley considera como recibida por el comprador⁵⁴, aunque el código de comercio no emite regulación alguna tomaremos supletoriamente lo dispuesto por la legislación civil, y por último la entrega virtual la cual se encuentra prevista en el artículo 376 del código de comercio, "... desde el momento en que el comprador acepte que las mercancías vendidas queden a su disposición, se tendrá por virtualmente recibido por ellas, y el vendedor quedará con los derechos y obligaciones relativas, como simple depositario."

Por otro lado el artículo 377 de código de comercio establece que al momento de perfeccionarse el contrato, las pérdidas o daños serán por cuenta del comprador, si ya le hubieran sido entregadas real, jurídica o virtual, si no hubieren sido entregadas de ninguna de estas formas serán por cuenta del vendedor.

De igual forma será obligación del vendedor, responder ante el comprador en caso de evicción y saneamiento.

"En materia de compraventas mercantiles, poco interesa la garantía de evicción, esto es responsabilidad del vendedor para que el comprador tenga la posesión legal y pacífica de la cosa vendida. La razón que se da es en el sentido de que el comercio opera generalmente con bienes muebles, con los que la posesión de buena fe equivale al título y, además, porque no cabe la reivindicación tratándose de las ventas mercantiles."⁵⁵

La evicción fue un punto ampliamente estudiado en el capítulo anterior, pero es necesario resaltar lo relativo al artículo 2123 del Código Civil Federal que establece que si el comprador ha renunciado al derecho de saneamiento para el caso de la evicción, si este llega a producirse, el vendedor debe entregar el precio íntegro que recibió por la cosa, pero quedará libre de esta obligación si el comprador lo hizo con conocimiento de los riesgos de la evicción y se sometió expresamente a sus consecuencias.

⁵⁴ OLVERA DE LUNA, Omar. Contratos Mercantiles, 3ª edición, editorial Porrúa, México 1987, p 73

⁵⁵ VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Op cit. p. 205.

Cabe señalar, “que frecuentemente el vendedor otorga una garantía llamada convencional, que consiste en asumir la responsabilidad del buen funcionamiento de la cosa vendida durante el periodo determinado”⁵⁶.

El saneamiento es responsabilidad del vendedor, por lo que al momento de acudir a juicio, cuando así lo demande el comprador, deberá responder devolviendo el valor del objeto, el pago de los gastos de ejecución del contrato, así como los daños y perjuicios, si resulta responsable de realizar una enajenación indebida.

II.6.2. Obligaciones del comprador

Dentro de las obligaciones del comprador encontramos las siguientes:

El comprador de cumplir todo aquello a que se haya obligado, especialmente, debe pagar el precio en el día y lugar determinados en el contrato. Si no se pacta nada al respecto, el comprador debe pagar al contado, en la época y lugar en que la entrega de la cosa deba verificarse.

“Por pago al contado o de contado se entiende el que se hace inmediatamente que se entrega el objeto comprado. Es la forma mas corriente en pequeñas operaciones”.⁵⁷

El artículo 380 del Código de Comercio, indica que el comprador deberá pagar el precio de las mercancías en los términos y plazos convenidos, y agrega que a falta de convenio lo pagará al contado.

⁵⁶ Idem.

⁵⁷ RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ Joaquín. Derecho Mercantil Tomo II, editorial Porrúa, México 1999, p. 12.

La demora en el pago del precio lo constituirá en la obligación de pagar réditos al tipo legal sobre la cantidad que adeude.

El interés puede ser de dos tipos, el convencional que es aquel que pactan las partes al momento de celebrar el contrato, y el legal el cual en materia mercantil será del 6% anual, tal como lo establece el artículo 362 del Código de Comercio y este se aplica cuando las partes no señalen el interés en caso de mora.

Como segunda obligación el comprador deberá recibir la cosa comprada, en caso de que se haya pactado plazo y cantidades para la entrega de la mercancía, el comprador no estará obligado a recibirlas fuera de ellos, pero si aceptase la entrega en parcialidades quedará consumada la venta.

La obligación de los gastos de entrega de las enajenaciones mercantiles se encuentran señaladas en el artículo 382 de Código de Comercio, “los gastos de entrega en las ventas mercantiles serán:

- I. A cargo del vendedor, todos los que se ocasionen hasta poner las mercancías pesadas o medidas a disposición del comprador;
- II. Los de su recibo y extracción fuera de lugar de la entrega serán por cuenta del comprador.

Si el comprador se constituye en mora de recibir, tendrá que pagar al vendedor el alquiler de las bodegas, granero o vasijas en que se contenga lo vendido. Además el vendedor podrá optar entre exigir el cumplimiento forzoso del contrato o la rescisión del mismo y en cualquiera de los dos supuestos podrá exigir el pago de daños y perjuicios.

II.7 FALTA DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

“El contrato de compraventa mercantil se rescinde por incumplimiento de alguna de las partes. El contratante que cumple, puede proceder en contra del que no ha cumplido, a fin de que esta sea condenado a cumplir el contrato y a resarcir los daños y perjuicios derivados del impuntual cumplimiento o a pedir la rescisión del contrato y así también el pago de daños y perjuicios”⁵⁸, este derecho se consagra en el artículo 376 del Código de Comercio, que agrega también que debe indemnizarse al que cumple.

El vendedor que hubiere entregado la cosa tendrá derecho a exigir por el uso de ella el pago de un alquiler o renta y una indemnización por el deterioro que haya sufrido. Estos serán fijados por las partes cuando la rescisión sea voluntaria, a falta de acuerdo será un perito o un tercero designado judicialmente quien determine esa cantidad.

“El comprador que haya entregado el precio o parte de él tiene derecho a exigir los intereses correspondientes de la cantidad que entregó.”⁵⁹

El Código de Comercio incluye otras normas protectoras de los intereses del comprador:

- a) A menos que otra cosa conviniere, las arras se entenderán entregadas a cuenta del precio.
- b) El vendedor responde del saneamiento para el caso de evicción, si bien es lícito el pacto que de ello lo libere.

⁵⁸ VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Op cit. p. 207.

⁵⁹ DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO, Instituto de Investigaciones Jurídicas. Tomo I, Universidad Nacional Autónoma de México, editorial Porrúa, México 1997 p. 558

- c) Como quedo apuntado, el vendedor responde de la deficiente calidad o cantidad de los bienes, pero también de los vicios ocultos.

“Pero también la falta de pago por parte del comprador acarrea, en caso de que las mercaderías se encuentren todavía en poder del vendedor, la constitución de un específico derecho a favor de este último: la prenda que *ex lege* se constituye sobre dichas mercaderías para garantizarle, con preferencia respecto de otros acreedores, el pago del precio, conforme al artículo 386 del Código de Comercio”⁶⁰

II.7.1. EFECTOS DE LA LESIÓN

“La lesión se configura con dos elementos el primero es el subjetivo el cual es la explotación de “la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria del otro”; y el segundo es objetivo, puesto que se constituye por el “lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que el por su parte se obliga”.⁶¹

El artículo 385 del Código de Comercio, establece que las ventas mercantiles no se rescindirán por causa de lesión, asimismo el perjudicado, además de la acción criminal que le compete, le asistirá la de daños y perjuicios contra el contratante que hubiere procedido con dolo o malicia en el contrato o en su cumplimiento.

Después de haber hecho este análisis podemos establecer que en la legislación mercantil no se reconoce la figura de la lesión como causa de rescisión en las enajenaciones con fin de especulación comercial, por considerar que los comerciantes no son inexpertos, ignorantes, ni menos se encuentran en extrema miseria. Esto se debe a que dentro del comercio no debe haber inseguridad, ya que esto llevaría hacer más lento el intercambio comercial.

⁶⁰ DÍAZ BRAVO, Arturo. Contratos Mercantiles, 6ª edición, editorial Oxford, México 2002, p. 63.

⁶¹ Idem.

II.8. MODALIDADES EN LA COMPRAVENTA MERCANTIL

Dentro de la compraventa mercantil se encuentra una sola modalidad que se regula en el Código de Comercio que es la compraventa sobre muestras o calidades, sin embargo, los diferentes autores de derecho mercantil como Vásquez del Mercado, Díaz Bravo, Olvera De Luna, Rodríguez y Rodríguez, etc., hacen alusión a otro tipo de ventas, dentro de las cuales se tiene:

- a) compraventa a ensayo o prueba;
- b) compraventa de cosas que se pesan o miden;
- c) compraventa de cosa futura;
- d) compraventa de especies no vistas; y
- e) compraventa de esperanza.

Por otro lado, es necesario señalar que las ventas CIF y FOB, que la primera sus siglas en inglés significan cost, insurance and freight (costo, seguro y flete) y la segunda free on board (libre a bordo), no son compraventas especiales sino que forman parte de los Incoterms que son solamente formas de entrega de la mercancía en las compraventas internacionales, mismos que serán estudiados en el próximo capítulo.

Compraventa sobre muestras o calidades.

Esta modalidad es la única que se encuentra regulada en la legislación mercantil en el artículo 373 del código de comercio, esta se da sobre mercancías determinadas y conocidas en el comercio, el contrato se perfecciona con el simple acuerdo de voluntades de los contratantes.

En este tipo de ventas “el vendedor debe suministrar la muestra al comprador para que manifieste su consentimiento, de tal manera que la mercancía se entregue conforme a la muestra”,⁶² “esto quiere decir que debe tener las mismas propiedades; o ser conforme a la calidad prefijada en el contrato”.⁶³

En el supuesto que las mercancías no hayan sido vistas por el comprador y no sean conocidas en el comercio, el contrato solamente quedará perfeccionado cuando este las examine y acepte.

En el caso de existir desacuerdo entre las partes, estos designarán a dos comerciantes, nombrados uno por cada parte, para que emitan su opinión y determinen si se ha cumplido con los términos establecidos en el contrato, si persistiera la discordia los contratantes designaran a un tercero a efecto de resolver el problema.

Compraventa a ensayo o prueba.

“Se trata de cosas que por costumbre o por pacto han de plazer al comprador, la cosa a de reunir cualidades que respondan a necesidades o gustos personales”⁶⁴

En el Código de Comercio no existe disposición alguna que la regule, aunque en la práctica se lleve acabo, es posible que se pueda englobar dentro del artículo 374 del Código antes mencionado ya que hace referencia al examen y aceptación de las mercancías.

Por otro lado, el Código Civil señala, que el objeto materia del contrato debe conocerse o probarse, para que pueda producir efectos, mientras que en la legislación mercantil, solamente especifica la actividad que debe realizar el comprador para aprobar la calidad de la mercancía.

⁶² VÁSQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Op cit. p. 196.

⁶³ GARRIGUES, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, Tomo II, reimpresión, Editorial Porrúa, México 1998, p. 97.

⁶⁴ RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ Joaquín. Op cit. p. 20.

Compraventa de cosas que se pesen o miden

El Código Civil establece que este tipo de ventas no producirá efectos mientras tanto no se pese o se mida la mercancía. Esto quiere decir que hasta que el comprador otorgue su consentimiento la venta será válida.

El maestro Joaquín Rodríguez señala: “el régimen jurídico de esta modalidad es la condición de pesar, medir o la numeración, puede hacerse sin la presencia del comprador”.⁶⁵

Por lo que se refiere al párrafo anterior, no comparto la idea del maestro ya que para que la compraventa produzca efectos el comprador debe otorgar su consentimiento, en tal caso si no se encuentra presente, la venta será nula.

Compraventa de cosa futura.

En esta modalidad las partes acuerdan que el objeto del contrato son las mercancías que se lleguen a producir dentro de un plazo determinado, pero como señalamos en la compraventa civil el riesgo lo adquiere el comprador en caso que el producto o el fruto no llegase a existir.

Compraventa de especies no vistas

“Se trata de mercancías no vistas por el comprador y respecto de las cuales no hay muestras, ni es posible demostrar previamente su calidad, pues no son conocidas en el

⁶⁵ Idem.

comercio⁶⁶ por lo tanto, al igual que en la venta de prueba o ensayo el comprador debe otorgar su consentimiento para perfeccionar el contrato.

Compraventa de Esperanza

Al igual que en la venta civil existe la obligación por parte del vendedor de entregar los frutos o productos que se produzcan en un tiempo determinado y el comprador quedará obligado a pagar el precio fijado, aunque no se produzca la cantidad esperada.

Después de terminar con el análisis de éste capítulo puedo concluir que la compraventa es un contrato por medio del cual el vendedor se obliga a transmitir la propiedad de una cosa o la titularidad de un derecho y comprador a pagar un precio cierto y en dinero. Además el contrato se tiene que celebrar con personas que cuenten con capacidad jurídica.

También el contrato de compraventa puede ser de naturaleza civil o mercantil, esto se define por las personas que intervienen en el.

Por lo tanto será de carácter mercantil cuando el convenio se celebre entre comerciantes o sin serlo actúan con el ánimo de traficar.

Por otro lado explique las diferentes tipos de compraventas mercantiles que existen, para así poder comenzar el siguiente capítulo con el análisis de la compraventa internacional de mercaderías.

⁶⁶ DÍAZ BRAVO, Arturo. Op cit. p. 93.

CAPITULO III

LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL EN NUESTRO PAIS

III.1.- FUENTES DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

Las fuentes del Derecho Mercantil Internacional, siempre deben tener presente la libertad contractual de las partes, por lo tanto no son homogéneas, ya que al igual que en el Derecho Mercantil nacional interviene junto al estado la comunidad comercial para obtener los principios básicos que se deben de aplicar.

Las fuentes del Derecho Mercantil Internacional que se deben aplicar dentro de la compraventa internacional de mercaderías son las siguientes:

TRATADOS

La Convención de Viena sobre Derechos de los Tratados de 1969 señala “se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.”⁶⁷

La vigencia y uso de los tratados depende exclusivamente de los países que forman parte de ellos, ya que si bien es cierto existen diferentes tipos como son: los bilaterales, trilaterales y multilaterales, por lo que su observancia corresponde a cada país.

⁶⁷ DICCIONARIO JURÍDICO MEXICANO. Op cit. Tomo IV P-Z. P. 3149.

LEGISLACIÓN Y JURISPRUDENCIA

La jurisprudencia es equivalente a ciencia del derecho, pero ha caído en desuso, actualmente se entiende por un conjunto de decisiones de los órganos que realizan la función jurisdiccional, emitidas en las causas sometidas a su resolución y más específicamente de la interpretación de las normas legales que en ellas se efectúa.

“Ésta es una fuente muy importante en la medida que haya una legislación desarrollada y el país cuente con experiencias abundantes de aplicación”⁶⁸.

La jurisprudencia puede ser considerada como fuente secundaria, siendo la legislación la primaria, pues solo se acude a ella a falta de norma legal expresa que regule claramente el caso.

ACUERDOS Y CONVENCIONES

Estos son emitidos por organismos internacionales y la validez de esta fuente depende de la aplicación que haga cada país. La función principal es darle mayor seguridad a los habitantes de los países que se adhieran a dichos acuerdos al momento de celebrar actos de comercio internacionales.

USOS Y COSTUMBRES

Esta fuente carece de generalidad comercial, geográfica y observancia, ya que se originan en virtud de la conducta de cada país. La Lex Mercatoria acepta la costumbre y el uso como reguladores del proceso comercial.

⁶⁸ COLALACOVO Juan Luis, Negociación y Contratación Internacional, Organización de los Estados Americanos, Centro Interamericano de Comercialización, Ediciones Macchi, Buenos Aires, p. 79.

RECOPIACIONES Y CODIFICACIONES INTERNACIONALES

Se caracterizan por constituir de forma escrita y ordenada una serie de conductas a seguir por las partes en los contratos internacionales, no siempre recopilan normas socialmente exigibles, sino que se formulan de acuerdo a la práctica. Tal es el caso de los Incoterms que es un tema de estudio de éste capítulo.

III.2.- ANTECEDENTES

Dado a la diversidad de las demandas y condiciones del comercio internacional, las naciones han creado asociaciones y agrupaciones de carácter económico y político sobre materias del derecho comercial, lo cual nos ha llevado a tener leyes internacionales uniformes que han sido admitidas en todo el mundo independientemente de costumbre y sistemas económicos.

La obligación del vendedor de entregar la cosa, realizando todos los actos necesarios para que el comprador pueda tomar posesión de ella, es a veces una actividad compleja, ya que la mercancía debe ser situada en otra ciudad o plaza comercial, por ello esta obligación requiere una serie de actos que de alguna forma alteran las normas de transmisión de riesgo, es decir de transmisión de la propiedad.

Dada la complejidad de las compraventas internacionales y todas las posibles controversias que pueden surgir alrededor de ellas, la Organización de las Naciones Unidas elaboró en Viena el 11 de abril de 1980, una Convención que regula tanto la forma como el contenido del contrato, así como sus efectos y transmisión de la propiedad.

Por su parte la Cámara de Comercio Internacional con sede en París viene elaborando desde 1953 los denominados Términos de Comercio Internacional o (INCOTERMS), que tienen como finalidad interpretar el sentido de las expresiones utilizadas en los contratos relativos al tráfico internacional de mercaderías.

III.2.1.- CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS VIENA 1980

La Convención de Viena, establece el conjunto de normas substantivas reguladoras del contrato de compraventa. Principalmente regula la formación del contrato, los derechos y obligaciones de compradores y vendedores, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento de alguna de las partes de todas o parte de sus obligaciones contractuales o legales. Además, la Convención contiene importantes reglas relativas al ámbito de aplicación.

La Convención no dispone de reglas relativas al conflicto de leyes, esto es, reglas diseñadas para resolver qué norma resultará aplicable cuando existen varias normativas nacionales implicadas. Aquí precisamente radica la importancia de la Convención, ya que el abogado mexicano, americano etc., tienen un lenguaje común: el representado por el conjunto de las disposiciones de la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías, por lo que se evita el conflicto de leyes.

“La Sociedad de las Naciones fue la primera en iniciar sus actividades encaminadas al desarrollo del Derecho Internacional por medio de la resolución aprobada por la Asamblea de dicha sociedad el día 22 de septiembre de 1924.”⁶⁹

Posteriormente la Convención constituye la culminación de un proceso unificador en torno a la compraventa internacional que comenzó en Roma en el año de 1930 por parte del Instituto para la Unificación del Derecho Privado (*UNIDROIT*); el cual es una organización independiente que tiene como propósitos analizar los medios para armonizar y coordinar las normas de Derecho Privado de los estados con la finalidad de proponer reglas uniformes en esta materia.

⁶⁹ CASTELLANOS RUIZ, Esperanza. Autonomía de la Voluntad y Derecho Uniforme en la Compraventa Internacional, Colección Ciencia Jurídica y Derecho Internacional 3, editorial Comares S.L , México 1998, p 21.

Después de una larga interrupción como consecuencia de la guerra, se establece una nueva comisión a propuesta del gobierno holandés que produjo dos nuevas versiones una en 1956 y otra en 1963, pero únicamente se trataba de los derechos y obligaciones del vendedor.

Fue hasta la Conferencia de la Haya de 1964 y como resultado del esfuerzo de sus miembros cuando se aprobaron dos convenciones: la Ley Uniforme Sobre la Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (LUVI) y otra denominada Ley Uniforme Sobre Formación de los Contratos para la Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (LUF), mismas que entraron en vigor el 18 y 23 de agosto respectivamente de 1972, aunque estas no llegaron a tener éxito, por no responder a las necesidades y realidades del momento, además de no tomar en cuenta los intereses de los países en desarrollo y por último contenía expresiones las cuales dejaban lagunas por lo tanto darían lugar a incertidumbres.

Después del escaso apoyo de los países del *common law* y el rechazo de los Estados Unidos a los Convenios de la Haya, se constituyó el 17 de diciembre de 1966 la *UNCITRAL* (United Nations Commission on International Trade Law). “El cual es un organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas que tiene como finalidad desarrollar instrumentos jurídicos de derecho privado que recopilen e integren los principales criterios para que sirvan de modelo a los Estados miembros de la ONU para estructurar su propia legislación”⁷⁰. Sus siglas en español son CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) cuyos propósitos eran:

- a) Unificar las dos convenciones de la Haya 1964; y
- b) Elaborar textos totalmente nuevos y alejados de toda influencia.

⁷⁰ Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C, Contratos de Compraventa Internacional, 2ª edición, México Bancomext 2001, p 70.

“La Comisión decidió establecer un grupo de trabajo que dirigió el jurista Jorge Barrera Graf, para que elaborara un proyecto de ley”⁷¹, el cual tendría la finalidad de hacerla más aceptable para los países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos.

El resultado fue la elaboración de un texto denominado “Proyecto de la Convención Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, para lo cual, la Asamblea General de las Naciones Unidas decidió convocar a la Conferencia para su discusión y aprobación, ésta tuvo lugar en Viena del 10 de marzo al 11 de abril de 1980, a la que “concurrieron representantes de 62 Estados y de 8 organismos internacionales. El proyecto fue revisado por dos comisiones en la cual se discutió artículo por artículo hasta que finalmente fue aprobado por unanimidad el 11 de abril del mismo año”⁷², convirtiéndose en la “Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”.

Actualmente forman parte de la Convención 60 países Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bielorrusia, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Burundi, Canadá, Chile, China, Colombia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Georgia, Grecia, Guinea, Hungría, Irak, Islandia, Italia, Kyrgyzstan, Letonia, Lesotho, Lituania, Luxemburgo, Mauritania, México, Moldavia, Mongolia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Perú, Polonia, República Árabe Siria, República de Croacia, República Checa, República Eslovaca, Rumanía, San Vicente y las Granadinas, Singapur, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistan, Yugoslavia, y Zambia. Por su parte Ghana y Venezuela la han firmado pero todavía no se han decidido a incorporarla como parte de su Legislación.

La Convención es igualmente auténtica en los seis idiomas oficiales de Naciones Unidas: árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

⁷¹ ADAME GODDARD, Alfredo. Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, 1ª edición, México 1991, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, p 10.

⁷² *Idem*.

III.2.1.1. INICIACIÓN DE LA VIGENCIA EN MÉXICO.

El proceso que siguió México comenzó con la participación de una delegación, “encabezada por el maestro Roberto Mantilla Molina, quien desempeñó el cargo de presidente de la Segunda Comisión de la Conferencia de Viena, la cual no fue firmada por el gobierno mexicano”⁷³.

Posteriormente de que tuvo lugar la conferencia diplomática en Viena, la Cámara de Senadores se reunió y aprobó sin reservas, la Convención, mediante decreto expedido el 14 de octubre de 1987 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de noviembre de ese año.

El Presidente de la República firmó el instrumento de adhesión el 17 de noviembre de 1987, el cual fue depositado ante el Secretario General de las Naciones Unidas el 29 de diciembre del mismo año.

El texto fue publicado en el Diario Oficial el 17 de marzo de 1988, junto con el decreto de promulgación expedido por el Presidente de la República, iniciando su vigencia en México el primero de enero de 1989.

Dentro de la Convención, se establecen principios básicos para que exista buena relación entre las partes entre ellos se encuentra la buena fe, la autonomía de las partes, la cual en el derecho es reconocido a nivel mundial, porque establece que las partes contratantes tengan absoluta libertad de contratar, mientras no se contrapongan a las leyes; otro principio es la consensualidad, y por último el que toda demora en el pago causa intereses.

Cabe señalar que, la Convención de Viena intenta alcanzar un equilibrio entre el Derecho Romano Germánico y el Common Law, aunque muchos autores opinan lo

⁷³ *Ibidem* p. 17

contrario, También en éste ordenamiento encontramos que la normativa es mas concisa y breve, ya que su estructura se compone de 101 artículos divididos en cuatro partes:

- Ámbito de aplicación y disposiciones generales
- Formación del contrato
- Compraventa de mercaderías
- Disposiciones finales

De las cuales la mas importante y la que nos interesa para el estudio de este tema es la tercera, que a su vez se subdivide en cinco capítulos:

- Disposiciones Generales
- Obligaciones del Vendedor
- Obligaciones del Comprador
- Transmisión del Riesgo
- Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y comprador

III.2.2. CONVENCIÓN SOBRE LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS NUEVA YORK 1974

La Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías nació, bajo la supervisión de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI o sus siglas en ingles UNCITRAL), al igual que la Convención de Viena de 1980.

Esta Convención surgió porque la mayoría de los ordenamientos jurídicos que trataban de regular la compraventa internacional, hacían prescribir el ejercicio de la acción después de transcurrido un tiempo determinado. El problema fue que había diferencias en la duración del plazo y en las normas que regulaban las acciones y excepciones de

prescripción una vez vencido el plazo, lo que trajo como consecuencia dificultades entre los contratantes.

En virtud de esos problemas la CNUDMI o UNCITRAL decidió unificar las normas jurídicas internacionales sobre el plazo de la prescripción, por tal razón la Comisión preparó un proyecto el cual sería discutido en una conferencia diplomática con sede en la ciudad de Nueva York, dicha Convención fue aprobada el día 14 de junio de 1974 y enmendada mediante un protocolo de la conferencia diplomática en el año de 1980.

La Convención entro en vigor el 1 de agosto de 1988 a la cual solamente la ratificaron 11 países entre los que se encontraban, Checoslovaquia, Ghana, Noruega, República Dominicana, etc., y son partes de la Convención enmendada Argentina , Egipto, Hungría, México, Alemania y Zambia.

El objetivo básico del plazo de prescripción de la Convención, es impedir que se entablen procedimientos judiciales en fecha muy tardía, porque traería como consecuencia que las pruebas relativas a la acción se vuelvan poco fiables, propiciando que una de las partes tuviera que permanecer expuesta a acciones no ejercitadas durante un periodo prolongado. Por otro lado la Convención establece que el tiempo para interponer cualquier demanda judicial que surja en relación con el contrato de compraventa de mercaderías será de cuatro años.

III.3.- CONCEPTO

La mayoría de las operaciones de comercio exterior se efectúan a través del contrato de compraventa, de tal manera que en materia internacional, como nacional es el mas importante, ya que su uso permite estar en posibilidades de cumplir las obligaciones de cada una de las partes, lo que previene riesgos innecesarios durante el desarrollo de la operación.

El maestro José Luis Colaiacovo señala que, para que haya “una buena contratación tiene que haber un proceso de negociación en la cual señala cuatro etapas: a) preparación de la negociación; b) Implementación de la negociación; c) elaboración del contrato y por ultimo, d) la aplicación del contrato”,⁷⁴ lo que deriva en evitar problemas a la larga.

La negociación se utiliza de dos formas, la primera es cuando se inicia un trato y se discuten las condiciones del acuerdo según los intereses de cada una de las partes; y la segunda se aplica cuando el trato no se ha cumplido o probablemente se cumpla en un futuro.

Después de llevar acabo la negociación, se recomienda formalizarla mediante un contrato de compraventa internacional, mismo que debe contener de forma precisa el intercambio a realizarse por las partes. Por tal motivo y por ser la finalidad de este trabajo comenzaré con establecer una definición.

La definición que expresa el Código Civil Federal en su artículo 2248, “Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar un precio cierto y en dinero”, también será válida para la compraventa internacional, la diferencia radica en que las transacciones internacionales las partes tienen sus domicilios o establecimientos en países diferentes.

Exponiendo mi criterio, puedo afirmar que el contrato de compraventa internacional de mercaderías, es aquel que se puede realizar de forma oral o escrita, el cual una de las partes denominado vendedor o exportador, hace entrega de una cosa o un derecho transmitiendo su dominio a otra parte denominado comprador o importador que a cambio de esa operación paga por ella un precio cierto y en dinero como contraprestación, siempre y cuando el domicilio de las partes se encuentren en países diferentes.

⁷⁴ Colaiacovo Juan Luis. Op cit. p. 141.

III.4. MARCO LEGAL

El marco legal del contrato de compraventa internacional se ha vuelto cada vez más complicado. Esto se debe a la diversidad de trámites y requisitos que tanto importadores como exportadores deben realizar, para así poder llevar a cabo sus operaciones de comercio internacional.

Existen leyes y reglamentos nacionales, que establecen disposiciones de derecho privado que las partes dentro de una compraventa deben atender, además de las normas de carácter administrativo, tales como decretos, acuerdos y disposiciones de carácter general, que deben tomarse en cuenta al momento de efectuar la negociación como por ejemplo el Código Civil Federal, Código de Comercio, Código Federal de Procedimientos Civiles y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Es necesario incorporar en el contrato al cual hacemos referencia, algunas cuestiones derivadas de los tratados, además de una serie de reglas internacionalmente aceptadas por los organismos internacionales tales como la Organización Mundial de Comercio; la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil, la Cámara Internacional de Comercio y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, así como la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial.

De estos organismos, principalmente la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil (UNICITRAL), se aprobaron dos convenciones muy importantes, como ya lo señalé dentro de los antecedentes.

La primera es la **Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías**, también conocida como Convención de Viena.

La Convención se integra al Derecho Mexicano, aplicándose a relaciones entre mexicanos y extranjeros. Tiene calidad de Tratado Internacional, al igual que la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, de conformidad con el artículo 133

del referido ordenamiento, por lo cual se considera norma suprema de la nación. Ello significa que tiene jerarquía del primer rango en el orden jurídico mexicano, que la hace prevalecer sobre otras leyes Federales o locales que se le opongan, en consecuencia, la Convención viene a sustituir, en lo que respecta a las compraventas internacionales, al Código de Comercio, al Código Civil Federal (aplicable como norma supletoria en materia mercantil), y a la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Por otro lado, cabe señalar que la Convención prevé al derecho nacional como norma supletoria, en ciertos casos tales como: “integración de normas, esto es, cuando exista un problema relativo a la materia que rige la Convención debe resolverse conforme a nuestra norma. También acerca de la validez del contrato, porque de acuerdo a la ley nacional se debe determinar si hubo vicios del consentimiento que cause inexistencia o nulidad.

Dentro de la responsabilidad extracontractual derivada de las mercancías, la Convención remite a nuestro Derecho en el caso que el objeto materia del contrato produzca muerte o lesiones a terceros. Por último, en caso que exista rescisión del contrato la Convención establece que si una parte cumple total o parcialmente el contrato, tiene derecho a exigir la restitución de lo que hubiese entregado, pero no establece el medio con el cual pueda reclamar dicha prestación en caso de rescisión.”⁷⁵

Ámbito de aplicación

La primera parte, la cual comprende los trece primeros artículos, establece las operaciones reguladas y excluidas por la Convención, además manifiesta que solamente se aplicará a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, cuando tengan su establecimiento en Estados diferentes, definiendo los criterios para determinarlo.

La Convención enumera los tipos de compraventa que se excluyen por diferentes razones las cuales son:

⁷⁵ cfr. PATIÑO MANFFER Ruperto, *Contratación Internacional*, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Dirección Ejecutiva de Servicios Profesionales, México, Edición 2000, p 9.

Por el propósito de las partes ó la finalidad de la compraventa

Esta se refiere a las compras que se efectúen para fines de consumo personal o doméstico, aún efectuándose por personas que tengan su establecimiento en Estados diferentes.

La Convención no distingue entre compraventas civiles y mercantiles; se aplica, según su artículo 1, cuando el comprador y vendedor tiene su establecimiento en "Estados" diferentes, independientemente de la nacionalidad de las partes y de si son o no comerciantes. Pero la posibilidad de que realmente opere esa sustracción de competencia es muy limitada, porque la Convención misma dispone que no se aplicará a compraventas hechas para consumo personal o doméstico, con lo que se excluyen casi todas las compraventas civiles. Además, es necesario mencionar que en nuestro Derecho, el Código de Comercio en su artículo 1050, establece que las compraventas en las que una parte sea civil y la otra comerciante, se registrarán por leyes mercantiles.

Por razón de su forma o naturaleza de la compraventa

Dentro de la Convención se excluyen las compraventas hechas en subastas, así como las ventas judiciales, por la razón de que el vendedor no sabe quien es el comprador por lo tanto no sabe si se aplica o no la Convención, además este tipo de transacciones tienen sus propias reglas en cada país.

Por la naturaleza de la mercancía

En este rubro las ventas en las cuales se involucren: valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio o de dinero, además de las compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves, se excluyen porque en los diferentes derechos internos no queda clara su consideración como mercancía, además que en algunos países están sujetos a registros especiales. Por último también queda excluida la venta de electricidad debido a que el fluido eléctrico no se considera objeto corporal.

Cabe señalar que, la Convención como lo mencione anteriormente, se limita a regular la formación del contrato, así como a los derechos y obligaciones tanto del comprador, como del vendedor. Por lo que estas disposiciones no regulan, salvo pacto expreso en el contrato, la validez del mismo y los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercancías vendidas o la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones corporales causadas por la mercancía.

Por otro lado, dentro del multicitado ordenamiento existe un principio básico muy importante denominado libertad contractual, el cual permite que la partes excluyan la aplicación de la misma, además de poder establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones, esto quiere decir que, al momento de celebrar este contrato si existiera algún inconveniente, existe la posibilidad de disponer de una norma diferente.

Otro ordenamiento que hay que tomar en cuenta para la regulación de estos contratos en materia internacional es la **Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías**, que como señalamos anteriormente, determina los casos en que los derechos y acciones que un comprador y un vendedor tengan entre sí derivados de un contrato de compraventa internacional de mercaderías o relativos a su incumplimiento, resolución o nulidad, no puedan ya ejercitarse a causa de la expiración de un período. Este lapso se denominará en lo sucesivo plazo de prescripción.

Al igual que la Convención de Viena, las partes deberán tener sus domicilios en diferentes países. Asimismo, si uno de los contratantes tiene establecimientos en más de un Estado, se aplicara al que guarde relación más estrecha con el contrato, y no se tendrán en cuenta la nacionalidad de las partes, ni la calidad o el carácter civil o comercial de ellas o del contrato.

La Convención de Nueva York como también se le conoce, al igual que el ordenamiento materia de estudio en el punto anterior, no se aplicará cuando las partes hayan excluido expresamente su aplicación. Además no tendrá aplicación en los siguientes compraventas: cuando se trate de mercaderías compradas para uso personal, familiar o

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

doméstico; en subastas; en ejecución de sentencia u otras que se realicen por resolución legal; de títulos de crédito, acciones emitidas por sociedades y dinero; de buques, embarcaciones y aeronaves; y por último en la venta de electricidad.

El plazo de prescripción será de cuatro años y comenzará en la fecha en que la acción pueda ser ejercitada, esto es desde el momento del incumplimiento de la obligación por alguna de las partes.

Cuando se trate de un contrato que establezca prestaciones o pagos diferidos correrá para cada una de las obligaciones sucesivas, a partir de la fecha en que se produzca el respectivo incumplimiento.

Si las partes convienen en someterse a arbitraje, el plazo de prescripción concluirá a partir de la fecha en la que una de ellas inicie el procedimiento arbitral según la forma prevista por el compromiso de arbitraje o por la ley aplicable a dicho procedimiento. De no existir disposición alguna se tomará al momento que sean notificadas del inicio del arbitraje.

El plazo de prescripción no podrá ser modificado ni afectado por ningún acuerdo entre las partes. Salvo cuando el deudor durante el transcurso de la prescripción decida prorrogarlo, esto se tendrá que hacer por escrito al acreedor.

El plazo de la prescripción será computado de tal manera que concluya en la medianoche del día que corresponda a la fecha en que comenzó su curso. Cuando no se establezca tal fecha, expirará en la medianoche del último día, del último mes del plazo de prescripción y se computará con referencia a la fecha del lugar donde se inicie el procedimiento.

Por otro lado, cabe señalar que el plazo máximo para invocar la prescripción de un contrato de compraventa internacional será de diez años, a partir de que la acción pueda ser ejercitada o cuando se de el incumplimiento de alguna obligación.

Dentro del marco legal en materia de contratos de compraventa internacional de mercaderías, encontramos por último a los **Incoterms** que son elaborados por Cámara Internacional de Comercio (International Chamber of Commerce), los cuales su principal función es eliminar los obstáculos que se originan por la distancia entre el exportador e importador, así como solucionar la diferencia entre lenguajes y el intercambio comercial. Por tal motivo y dada la complejidad, será tema de estudio mas adelante dentro de este capítulo, ya que uno de los puntos que se pretenden con este trabajo es mostrar los Incoterms como formas de entrega de la mercancía y no como modalidades de la compraventa internacional como la mayoría de los autores de Derecho Mercantil lo establecen en sus obras.

Los Incoterms no son los únicos términos que regulan el intercambio de mercancías, ya que también existen los regulados por la “Cámara de Comercio de los Estados Unidos de América en el año de 1919, denominados **RAFTD** (Revised American Foreign trade Definitios), los cuales fueron revisados por última vez en 1949 y aunque actualmente no están en vigor algunos importadores y exportadores norteamericanos los siguen utilizando”.⁷⁶

Los instrumentos que acabo de señalar son los que se deben de considerar para elaborar un contrato de compraventa internacional.

III.5.- NATURALEZA JURÍDICA

Dentro de este apartado se analizará de forma concisa la clasificación del contrato de compraventa internacional, puesto que ya fueron estudiadas de forma mas amplia en los capítulos anteriores.

⁷⁶ Cfr. Banco de Comercio Exterior S.N.C. Op Cit. P.81

CONSENSUAL.- Se considera consensual porque se perfecciona por el simple acuerdo entre el comprador y el vendedor.

REAL.- Por el simple hecho de entregar la cosa.

BILATERAL.- Existen obligaciones recíprocas para las partes.

ONEROSO.- Existen gravámenes y derechos recíprocos entre las prestaciones del comprador y el vendedor.

CONMUTATIVO.- Al momento de celebrar el contrato se fijan las prestaciones para ambas partes.

TRASLATIVO DE DOMINIO.- Por que tramite la propiedad de las mercancías.

TÍPICO.- Se encuentra regulado por la Convención de Viena, la Convención de Nueva York, los Incoterms, así como dentro de nuestro territorio por el Código Civil y el Código de Comercio, etc.

III.6. ELEMENTOS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

III.6.1.- ELEMENTOS ESENCIALES

Los elementos esenciales son aquellos sin los cuales el contrato no puede existir.

“Dichos elementos se integran por el consentimiento, es decir, el acuerdo de voluntades

para transmitir un bien en atención al pago de un precio, y por el objeto que en estas circunstancias que en este caso es la transmisión de la propiedad.”⁷⁷

Al igual que la compraventa civil y mercantil, el objeto del contrato no debe confundirse, con las obligaciones de transmitir a que da origen. Por lo tanto, un contrato de compraventa puede ser inexistente cuando la cosa no existe o cuando no haya precio.

Por otra parte, el contrato de compraventa internacional muestra una similitud con nuestra legislación civil, ya que también toma en cuenta que la cosa objeto de la compraventa debe existir en la naturaleza o ser susceptible de existir cuando se trate de cosas futuras y el precio sea determinable o determinado, además de fijarse en dinero.

III.6.2.- ELEMENTOS DE VALIDEZ

Los elementos de validez, mismos que fueron estudiados ampliamente en los capítulos anteriores son aquellos donde la capacidad jurídica de las personas y la forma son requisitos de segundo término, ya que si la compraventa no reúne los esenciales no existiría por lo tanto, al ser un contrato consensual no necesita de formalidad alguna, por que se perfecciona por el simple acuerdo de voluntades.

La Convención no establece ningún requisito formal al contrato de compraventa internacional. Por su parte el artículo 11 del dicho ordenamiento manifiesta “que no es necesario acuerdo por escrito para la celebración del contrato” (a efectos de la Convención de Viena también se entiende por escrito el telegrama y el telex).

⁷⁷ OLVERA DE LUNA, Omar. Op cit. p. 69.

Sin embargo, también establece que si el contrato consta por escrito y exija que toda modificación o terminación se haga por ese medio, no podrá modificarse sin que se cumpla este requisito.

Es muy importante señalar, que si dentro de la legislación de un país el contrato se tiene que celebrar por escrito o bajo alguna otra formalidad, la Convención establece que no se aplicarán los artículos antes señalados, por lo tanto permite a esos Estados continuar con los requisitos necesarios.

De modo que la forma se utiliza para mantener la seguridad jurídica de las partes y de esta manera evitar que los derechos y obligaciones se pierdan en un simple acuerdo verbal.

III.7. FORMACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Dentro de la Convención encontramos un proceso que regula la formación del contrato, en el comercio internacional, pues como hemos analizado es de gran importancia, ya que la mayor parte de estos contratos se celebran entre "*no presentes o ausentes*".

Por ello es necesario saber en que momento se perfecciona un contrato, cómo se perfecciona y cuáles son los actos previos y preparatorios del mismo.

Este proceso comienza mediante el intercambio de las declaraciones de voluntad de las partes, la oferta y la aceptación. Cuando se aprueba la aceptación y esta adquiere efectividad, el contrato se entiende por perfeccionado y las partes quedan obligadas a las prestaciones comprometidas.

II.7.1. LA OFERTA

“La oferta es un acto jurídico por el que el vendedor o su representante se obliga a celebrar un contrato de acuerdo con lo ofrecido,”⁷⁸ por lo que la Convención determina los requisitos que debe cumplir, la diferencia de las ofertas, los efectos y el momento que los produce, así como las causas de extinción.

De acuerdo al párrafo anterior se concluye que, la oferta es un acto jurídico muy importante para la compraventa internacional, por ello es indispensable que contenga los términos y condiciones mas precisas posibles, de tal manera que no exista incertidumbre de las partes.

Requisitos que debe contener la oferta:

- a) Plazo que estará sujeta la oferta
- b) Tipo de mercancía
- c) Precio
- d) Forma y períodos de empaque
- e) Empaque y embalaje
- f) Precisar el uso y explotación de patentes y marcas, cuando se requiera

Por otro lado la propuesta de celebrar un contrato tiene que ser:

- Dirigida a una o varias personas

Este requisito marca la diferencia entre la oferta simple y la oferta pública. La simple va dirigida a una persona determinada la cual no provoca ningún problema de interpretación, mientras que la pública se dirige a un número indeterminado de personas, lo

⁷⁸ WITKER JORGE –LEONEL PEREZNIETO, Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México, Universidad Nacional Autónoma de México, Editorial Nueva Imagen, p. 401.

que origina ciertas dificultades. Por un lado se puede interpretar como una sola oferta dirigida a varias personas, o como varias ofertas del mismo contenido dirigida cada una a persona determinada. Por tal motivo la oferta pública no se considera como tal.

➤ Suficientemente precisa

Es necesario que se indiquen las mercancías, determinado el género al que pertenecen, la cantidad y el precio, si son bienes fungibles o determinarlos individualmente si son específicos.

➤ Indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación

Este caso se refiere a vincular al oferente a celebrar un contrato, lo que nos es indispensable al momento de hacer una oferta las palabras “oferta de contrato”, ya que no es posible que exista una oferta sin ninguna obligación.

Cabe mencionar que la “oferta no requiere que sea por escrito, pero puede ser exigida por los Estados que se hayan adherido a la Convención con alguna reserva”.⁷⁹

III.7.1.1. EFECTOS DE LA OFERTA

La oferta surte efectos en el momento que llegue al destinatario, esto es cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario ya sea personalmente, en su establecimiento o dirección postal y a falta de ellos en su residencia habitual. A partir de ese momento, el destinatario de la oferta puede aceptarla.

También es posible que el oferente se arrepienta del envío de la oferta y decida dejarla sin efecto, bastando con que retire su petición emitida. Sólo es posible retirarla si llega antes o al mismo tiempo que la oferta, dejando sin efectos que tenga el carácter de irrevocable.

⁷⁹ ADAME GODDARD, Jorge. Op cit. p. 87.

El artículo 16 primer párrafo de la Convención establece que la revocación de la oferta podrá ser hasta que se perfeccione el contrato, si la ésta llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación.

El maestro Adame Goddard manifiesta: “que existe un período en que el contrato aún no es perfecto, por no haber llegado la aceptación, pero la oferta no puede revocarse, porque ya se envió la aceptación.”⁸⁰

La misma Convención establece dos excepciones en las cuales no se podrá revocar la oferta: a) si se señala un plazo fijo para la aceptación y; b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Por último es necesario mencionar que la oferta se extingue cuando el rechazo llegue al oferente. También si el plazo para la aceptación fijado concluye, sin que llegue la aceptación o cuando transcurre un plazo razonable que pudiera esperarse en circunstancias normales, salvo en los casos en que la aceptación tarda por voluntad o negligencia del oferente, produciendo efectos de aceptación.

“Asimismo, la oferta expira cuando el destinatario envía una contraoferta y ésta llega al oferente.”⁸¹

III.7.2. ACEPTACIÓN

La aceptación es la respuesta positiva a la oferta, clara y concisa por parte de su destinatario. Esta formalidad hace que el contrato de compraventa se perfeccione, pero al igual que la oferta también se tienen que cumplir ciertos requisitos.

⁸⁰ *Ibidem*, p 94.

⁸¹ PATIÑO MANFFER, Ruperto. *Op cit.* p. 17.

Esta puede realizarse de tres formas:

- Mediante una declaración
- Mediante un acto
- Mediante el silencio del destinatario o inacción

El destinatario es libre de aceptar la oferta por escrito o verbal, a menos que el oferente prescriba alguna forma determinada de aceptación.

Es importante señalar que el artículo 18 de la Convención de Viena establece: “el silencio o inacción no constituyen una aceptación”. Pero hay que tomar en cuenta que las partes pueden derogar disposiciones de acuerdo a sus usos, por ello el silencio puede constituir una aceptación si así lo acuerdan las partes o si existe un uso obligatorio.

La propia Convención establece dos casos en que el silencio produce efectos en cuanto al perfeccionamiento del contrato, el primero es cuando la aceptación con modificaciones no alteran sustancialmente la oferta y la segunda se da por una aceptación tardía por defecto de los medios de comunicación empleados.

La aceptación por declaración puede ser de dos tipos:

- Por escrito.- Carta, telegrama, fax, correo electrónico.
- Oral.- Cuando las partes estén presentes, teléfono, radio.

En ambos casos, para que la aceptación sea efectiva o sea, para que se perfeccione el contrato, debe llegar al oferente en el plazo establecido en la oferta, o en un plazo razonable.

Por lo que se refiere a la aceptación verbal, la Convención es mas rígida, pues establece que deberá ser inmediatamente.

La aceptación por actos, es aquella por medio de la cual se perfecciona mediante el envío de las mercancías y el pago del precio. Siempre y cuando la oferta hecha por el oferente autorice este medio o, si lo permite las prácticas establecidas por las partes o en su defecto los usos y costumbre de cada país.

III.7.2.1. EFECTOS DE LA ACEPTACIÓN

La aceptación surte efectos cuando llega al oferente, esta no surtirá efectos si no llega al oferente dentro del plazo establecido; si no se encuentra fijado, será dentro de un tiempo razonable tomando en cuenta los medios de comunicación utilizados por el oferente.

III.7.2.2. CONTRAOFERTA

“Si la respuesta a una aceptación contiene adiciones, limitaciones o modificaciones sustanciales, esto es que cambien el sentido de la oferta, no se considerará como aceptación, sino una contraoferta”.⁸²

III.7.3. OFERTA CON PLAZO

Cuando la oferta fije un plazo para la aceptación y se realice a través de carta o telegrama, el plazo comenzará desde el momento en que el telegrama se entregue para su expedición, en caso de la carta desde la fecha que se encuentre plasmada.

Si se realiza por teléfono, correo electrónico o cualquier medio de comunicación instantáneo, el plazo correrá al momento en que la oferta llegue al destinatario.

⁸² cfr. PATIÑO MANFFER, Ruperto. Op Cit. p. 18.

La Convención establece que de acuerdo a los usos y costumbres de cada país, el cómputo del plazo no tomará en cuenta los días feriados y no laborables, por lo que si el vencimiento establecido por el oferente concluye en alguno de estos días, se prorrogará hasta el día siguiente laborable.

III.7.4. PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO

Como ya mencione anteriormente el contrato de compraventa internacional de mercaderías se perfeccionará en el momento que surta efectos la aceptación de la oferta.

La Convención de Viena establece en su artículo 21, dos supuestos con los cuales el contrato se puede perfeccionar aunque la aceptación llegue fuera de plazo legal, o contractual. Esto es, cuando la aceptación llega tarde por culpa del destinatario de la oferta, es decir que el destinatario de la oferta causa el retraso por no tomar en cuenta el tiempo necesario y la segunda es cuando por alguna irregularidad del medio de comunicación la oferta llega tarde. Estos dos casos surtirán efectos como aceptación, si se indica al oferente que se han enviado en dichas circunstancias, a menos que se informe al destinatario verbal o escrito y sin demora justificada que la oferta ha caducado.

III.8. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES CONTRATANTES

III.8.1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

Como ya analicé en el capítulo primero, el Código Civil Federal establece tres obligaciones fundamentales del vendedor: entregar al comprador la cosa vendida, garantizar las calidades de la cosa y prestar la evicción. A su vez en materia mercantil, el Código de Comercio plasma dentro de dicha legislación las mismas obligaciones aunque no de una forma directa.

Por otro lado la Convención establece tres obligaciones esenciales del vendedor:

- A. Entrega de la mercancía
- B. Entrega de cualquier documento relacionados con las mercancías
- C. Transmisión de la propiedad.

Además este ordenamiento proporciona normas supletorias acerca del momento, lugar y manera de entrega de las mercancías, a falta de acuerdo contractual de las partes y otras responsabilidades que aunque no son esenciales las tenemos que tomar en cuenta por ejemplo: 1) contratar el transporte y el seguro; 2) custodiar las mercancías que el comprador no ha recogido y 3) tomar medidas para reducir las pérdidas que puede sufrir a consecuencias del incumplimiento del vendedor.

A. ENTREGA DE LA MERCANCÍA

“En relación con la entrega de la cosa, en forma expresa detallada y sistemática, la Convención regula los siguientes hechos, a diferencia de nuestra legislación que en algunos casos es omisa, en otros incompleta, y en otros más contiene reglas dispersas y poco satisfactorias respecto al comercio internacional”⁸³

Esta obligación es específica del vendedor y se considera una característica esencial del contrato de compraventa.

El vendedor deberá entregar las mercancías en el lugar en el que hayan pactado las partes. Si éste no está obligado a entregar las mercancías en un lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

- a) Si el contrato implica el transporte de las mercancías, deberá entregarlas al primer porteador para que las traslade al comprador;

⁸³ BARRERA GRAF, Jorge. Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías y el Derecho Mexicano, estudio comparativo, Conferencia pronunciada en la UIA, el día 27 de octubre de 1981.

- b) Cuando el contrato verse sobre mercancías ciertas o no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada, que deban de ser manufacturadas y producidas en un lugar determinado, se tendrán que poner a disposición del comprador en ese lugar.
- c) En los demás casos, deberá poner las mercancías a disposición del comprador en el lugar en donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

Se puede concluir que la obligación de entregar, consiste en poner las mercancías a disposición del comprador de modo que éste pueda tomar posesión de ellas.

Tiempo para la entrega de las mercancías

En principio, el momento de entrega es la fecha que se haya determinado en el contrato o “que pueda determinarse” con arreglo al mismo.

Cuando al comprador no le corresponda elegir la fecha de entrega, esta podrá darse en cualquier momento dentro del plazo establecido en el contrato.

Conformidad de las mercancías

La regla general es que el vendedor deberá entregar las mercancías con la calidad, cantidad y tipo que corresponda a lo estipulado en el contrato y que se encuentren envasados o embalados en la forma que se hubiere señalado.

Cuando se trate de bienes fungibles, el vendedor tiene las siguientes opciones de entrega:

- Que sean aptas para los usos que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo.

- Que sean adecuadas 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.
- Que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador.
- 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.

Entrega anticipada

Cuando el vendedor no entrega las mercancías en la fecha convenida incurre en responsabilidad por daños y perjuicios, y si el incumplimiento implica un perjuicio esencial al comprador le otorga a éste, el derecho de resolver unilateralmente el contrato.

Pero también la entrega anticipada de mercancías constituye un incumplimiento contractual, ya que puede causar al comprador inconvenientes, tales como, hacer gastos de almacenaje no previstos o pagar el precio de forma anticipada, si se convino pagarlo contra la entrega de mercancías.

Por tal motivo el comprador tiene el derecho de rechazar la entrega anticipada, o aceptarla y reclamar los daños y perjuicios que ello pueda causarle.

El derecho del comprador a negarse a la entrega anticipada no esta condicionada en el párrafo primero del artículo 52 de la Convención, por lo que el comprador puede rechazarla sin necesidad de probar que le causaría inconvenientes, sin embargo, se establece que el comprador que la rechaza sin tener una buena razón, obraría en contra del principio de buena fe, invocado en la Convención.

Cabe señalar que, si el comprador acepta o rechaza la entrega anticipada, tiene la obligación de tomar las medidas para reducir las pérdidas que pueda sufrir el vendedor, sin

perjuicio de que pueda reclamar la indemnización de los daños y perjuicios que ello le cause.

Si el comprador recibe la entrega anticipada, su aceptación puede interpretarse de dos maneras:

- *Como una modificación del tiempo de entrega convenido en el contrato.* El comprador no podrá reclamar daños y perjuicios puesto que ha consentido en modificar el contrato.
- *Como la aceptación de una entrega anticipada.* En este caso, conviene al comprador dejar en claro que su voluntad es la de aceptarla como tal y no la modificar la fecha de entrega convenida en el contrato.

El aceptar la entrega anticipada no implica que el comprador tenga que adelantar el examen de las mercancías para conocer si son conformes o no con el contrato, ya que esto podría ser un inconveniente adicional para el comprador.

No obstante del rechazo de la entrega anticipada, el comprador puede quedar obligado a tomar posesión de las mercancías o custodiarlas.

B. ENTREGA DE CUALQUIER DOCUMENTO RELACIONADOS CON LAS MERCANCÍAS

Por lo que se refiere a esta obligación del vendedor, la Convención se refiere a ella determinado que deberá entregar la mercadería y cualquier documento relacionado con ella, además éste quedará obligado a entregarlos en el tiempo, lugar y forma fijados en el contrato.

Dentro de nuestra legislación no existen disposiciones específicas sobre la obligación de entrega de documentos por parte del vendedor. Debido a esto, en el contrato se deben detallar los documentos que se tengan que entregar, tales como: factura, conocimiento de embarque, guía aérea, carta de porte, póliza de seguro, certificados de

origen o de calidad, certificados fitosanitarios, así como manuales de operación, o cualesquiera que las partes pacten.

El maestro Adame Goddard señala: “que la obligación de entregar los documentos, se explica porque estos le son necesarios al comprador para tener una posesión pacífica e indiscutida de la cosa, la falta de ellos puede ocasionarle problemas en las aduanas, como con las autoridades fiscales o con futuros compradores”⁸⁴.

Es importante mencionar que si no hay disposición alguna en el contrato sobre la entrega de algún documento, se deberá entender que el vendedor debe entregar la cosa libre derechos y pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas.

Si los derechos y pretensiones se refieren a la propiedad industrial o intelectual, el vendedor queda obligado, a entregar libre de estos derechos que conociera o no hubiera podido ignorar al momento de celebrarse el contrato.

El procedimiento que deberá seguirse en caso de existir derechos y pretensiones de tercero será el siguiente: el comprador le informará al vendedor, especificando la naturaleza de tales derechos, dentro de un plazo razonable, contado a partir del momento en que haya tenido conocimiento.

C. TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD

En lo concerniente a la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de la mercaderías al comprador, la Convención en el artículo 30, menciona que dicha transmisión, no como un elemento propio y esencial de la compraventa, sino como uno de sus efectos, a cargo de una de las partes.

⁸⁴ ADAME GODDARD, Jorge. Op cit. p. 120.

Por transmitir la propiedad se entiende, el realizar todos los actos que sean necesarios para que el comprador, adquiera la propiedad. No es, pues, obligación del vendedor el hecho de que el comprador adquiera la propiedad, ni realizar los actos necesarios para ello, sino solamente lo que son precisos, para que el comprador adquiera la propiedad.

La Convención se abstiene expresamente de determinar los actos que tiene que realizar el vendedor acerca de los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercancías vendidas, y consecuentemente, no establece ninguna responsabilidad al vendedor por no haber transferido el dominio.

“Cabe pues afirmar, que la obligación del vendedor en la compraventa internacionales entregar la libre e indiscutida la posesión de la cosa.”⁸⁵ Por lo tanto las legislaciones de cada país determinaran el procedimiento a seguir.

Para complementar el estudio de las obligaciones del vendedor, es necesario analizar otras, si bien la Convención no les da el carácter de esenciales, considero que su aplicación es de gran utilidad.

1) CONTRATAR TRANSPORTE Y SEGURO

De acuerdo a lo convenido por las partes, el vendedor puede quedar obligado a contratar el transporte o el seguro para las mercancías durante las travesías. Tal convenio puede ser expreso o tácito, como cuando las partes convienen la modalidad de entrega.

Contratar Transporte

La compraventa internacional requiere el transporte de mercancías. El contrato de transporte lo puede celebrar el comprador o el vendedor, según lo que hayan acordado en

⁸⁵ *Ibidem.* p. 121.

el contrato de compraventa. En las compraventas en que el comprador recoge las mercancías en el lugar donde éstas se encuentran, él contrata por sí mismo el transporte.

Cuando el vendedor debe entregar las mercancías en el lugar del destino, como en una compraventa con Incoterm DAF; o enviarlas por cuenta del comprador a un lugar determinado, compraventa con Incoterm CIF, es el vendedor quién tiene la obligación de contratar el transporte.

Cuando el vendedor tiene la obligación de contratar la conducción de las mercancías, debe usar los medios de transporte “adecuados a las circunstancias” y en las “condiciones usuales para tal transporte”.

Medios de transporte adecuados a las circunstancias, significa que sean aptos para el tipo de mercancías. Por otra parte, que se contrate en las condiciones usuales significa que se haga de acuerdo con los precios corrientes y con las cláusulas habituales.

Contratar Seguro

En esta obligación las partes pueden convenir quien se hará cargo de dicha contratación, pues el vendedor no tiene la obligación de contratar un seguro por las mercancías.

Cuando el vendedor no tiene la obligación de contratar el seguro, dado los riesgos que implica el transporte de mercancías de un país a otro, el comprador suele contratarlo, por lo que el vendedor deberá proporcionar al comprador, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

2) CUSTODIAR LAS MERCANCÍAS QUE EL COMPRADOR NO HA RECOGIDO

Antes de comenzar con el análisis de ésta obligación, es necesario señalar que la obligación de cuidar las mercancías no es propiamente del vendedor, puesto si no lo hace antes de entregarlas será en su propio detrimento. Pero al momento de transmitir la

propiedad al comprador, el vendedor puede quedar obligado a custodiarlas, tal como lo establece la Convención de Viena.

El artículo 85 del ordenamiento citado en el párrafo anterior, establece dos supuestos en los cuales el vendedor tiene la obligación de conservar la mercancía.

El primero se da cuando, el comprador se ha demorado en la recepción de las mercancías y el vendedor conserva el control sobre ellas. La obligación termina al momento que el vendedor avisa al comprador que las mercancías se encuentran a su disposición en el lugar previamente establecido y debidamente identificadas. Es ahí cuando se considera que termina la obligación del vendedor, excepto por los daños que se le causen a la mercancía dolosamente.

La otra situación es cuando el vendedor envía las mercancías a un lugar determinado, donde podrá recogerlas el comprador previo pago del precio. El riesgo se transmite al comprador cuando las ponga en mano del transportista o porteador, sin embargo continua con el control, si la mercancía no se paga a tiempo.

Las dos circunstancias anteriores dependen de que el riesgo se haya transmitido al comprador y la posesión continué a favor del vendedor.

Cabe señalar que, el vendedor solamente queda obligado a adoptar las medidas que sean razonables para su conservación, esto quiere decir, que sean adecuadas para preservarlas sin que sean demasiado caras.

3) TOMAR MEDIDAS PARA REDUCIR LAS PERDIDAS

Esta obligación se refiere al compromiso del vendedor de tomar las medidas razonables, para conservar la mercancías, para reducir las pérdidas del comprador a causa de su incumplimiento.

El comprador puede exigir la reducción del pago de daños y perjuicios al vendedor cuando éste se los reclame, argumentando que no tomó las medidas adecuadas para reducir las pérdidas.

III.8.2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Las obligaciones esenciales del comprador son:

- A. Pagar el precio.
- B. Recibir las mercancías en la forma estipulada en el contrato o en la Convención.

Sin embargo, la Convención contempla otras obligaciones del comprador que se producen en ocasiones específicas.

A. PAGAR EL PRECIO

“Esta obligación comprende la de adoptar las medidas y cumplir con los requisitos fijados por el contrato, así como por las leyes y los reglamentos pertinentes para hacer el pago.”⁸⁶

Respecto de ésta obligación, la Convención precisa diversos aspectos:

a) Contenido de la obligación

La obligación de pagar el precio consiste en dar la cantidad de dinero que se pacto como precio.

El pago implica también, la realización por parte del comprador de conductas previas y necesarias para tal fin, como la compra de divisas, la contratación de una carta de crédito o de una fianza. El artículo 54 de la Convención establece, que la obligación de

⁸⁶ PATIÑO MANFFER, Ruperto. Op cit. p. 24.

pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir con los requisitos determinados por los contratos o por las leyes.

Los actos previos al pago del precio que ha de ejecutar el comprador, pueden ser variados y dependen del contenido del contrato y la forma de pago convenida.

Hay otros actos previos y necesarios para el pago que dependen no del contrato, sino de la legislación del Estado del comprador, como son el cumplimiento de trámites administrativos para importar o exportar.

b) Determinación del precio

Por lo que se refiere a la determinación del precio, la Convención establece en el artículo 55, que si el contrato se ha celebrado válidamente sin fijar el precio, ni se estipula expresa o tácitamente un medio para determinarlo, se considera salvo pacto en contrario, que las partes hicieron referencia al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato para tales mercancías, en circunstancias semejantes y en la rama mercantil que se trate.

c) Lugar del pago

La regla general es el lugar fijado por las partes. Si no hay un lugar específico determinado en el contrato, entonces el comprador deberá pagar en:

- A) En el establecimiento del vendedor.
- B) Cuando el pago se tenga que realizar contra entrega de mercancías y documentos, en el lugar en donde se efectúe la entrega.

En el caso de que el vendedor cambie de establecimiento después de la celebración del contrato, él soportará todos los gastos generados por tal motivo.

A falta de acuerdo contractual, el artículo 57 de la Convención precisa cuál es el lugar en dónde debe pagarse el precio.

La determinación del lugar de pago, puede tener el efecto de precisar ante que Juez competente el vendedor puede exigir el precio, ya que en muchas leyes procesales la competencia se fija en razón del lugar de ejecución de la obligación.

Cuando el contrato implica el transporte, es decir, cuando el vendedor tiene que entregar las mercancías a un transportista, el pago del precio debe hacerse cuando el comprador reciba las mercancías o los documentos representativos de ellas.

d) Tiempo para el pago

La regla general es que el comprador deberá pagar el precio en el momento fijado por las partes o que pueda determinarse sin necesidad de requerimiento.

“En el caso de que el comprador no estuviere obligado a pagar en otro momento determinado, deberá pagarlo en el momento en el que el vendedor ponga a su disposición las mercancías o los documentos relativos, conforme al contrato o la Convención.”⁸⁷

El vendedor podrá condicionar la entrega de mercancías o documentos con el pago de los mismos.

“En el Derecho Positivo Mexicano, para los contratos mercantiles, si no se fija término en el contrato, el pago debe hacerse dentro de “...los diez días después de contraídos, si, en el caso de incumplimiento solo produjesen acción ordinaria, y el día inmediato si llevaran aparejada ejecución.”⁸⁸

f) Requerimiento de pago

El artículo 59 de la Convención señala que el vendedor no debe cumplir con ninguna formalidad, como el requerimiento del pago para poder exigir el precio.

⁸⁷ Ibidem, p 25

⁸⁸ BARRERA GRAF, Jorge, Op Cit. p. 5.

Si el momento del pago está expreso en el contrato, el vendedor podrá exigirlo a partir de ese momento, pero si no se encuentra definido, tendrá que determinarse conforme a las reglas que establece del artículo 58 del ordenamiento antes citado, el cual menciona “podrá exigirlo cuando avise al comprador que las mercancías han sido despachadas por determinado medio de transporte y a cierto lugar de destino...”.

Este aviso no es propiamente una formalidad para poder cobrar el precio, sino el medio adecuado para pedir su pago; pero si el vendedor omite pedir el pago del precio, podrá exigirlos por otros medios, incluso, judicialmente.

Si se pactó el pago del precio en varias exhibiciones, el comprador debe cumplir con las fechas previstas, sin necesidad de requerimiento y la demora en el incumplimiento de alguna, generará intereses moratorios.

Por último, la Convención establece una condición de hecho para poder exigir el precio la cuál dispone que el vendedor no puede exigir el pago si el comprador no ha tenido la posibilidad de examinar las mercancías.

B. RECIBIR LAS MERCANCÍAS.

La obligación de recibir las mercancías comprende dos puntos muy importantes, el primero es realizar todos los actos razonables para que el vendedor pueda efectuar la entrega, y el segundo hacerse cargo de las mercancías.

Esta obligación del comprador de recibir las mercancías, depende de la obligación del vendedor de entregarlas. Por eso, si el vendedor incumple con la entrega en los términos convenidos, el comprador puede rehusar su recepción. El contenido, lugar y tiempo de esta obligación del comprador, también se definen en relación con aquella obligación del vendedor.

La recepción de las mercancías consiste en hacerse cargo de las mercaderías, según la Convención, pero hay que dejar en claro que “recibir las mercancías” no significa estar conformes con ellas.

Esta obligación también puede implicar que el comprador reciba únicamente los documentos representativos de las mercancías.

Tiempo y lugar para recibir las mercancías

La obligación de recibir las mercancías depende de la obligación del vendedor de entregarlas, por lo tanto cuando las partes no lo hayan establecido de común acuerdo, la Convención en su artículo 31 establece ciertas reglas en las cuales, se manifiesta la forma de entregar la mercancía, mismas que fueron estudiadas anteriormente dentro las obligaciones del vendedor.

El tiempo de recepción de las mercancías tiene gran importancia práctica, pues de él dependen gastos de almacenaje y conservación de las mercancías, así como el riesgo de su deterioro o pérdida, imputables al comprador si incurre en mora de recibirlas.

En las compraventas en que el comprador ha de recoger las mercancías en un determinado lugar, suele darse al comprador, aunque no lo prevé la Convención, un plazo razonable para recogerlas a partir de que recibió el aviso de que estaban a su disposición en ese lugar.

Además el lugar de pago, puede ser importante, pues en algunos casos determina el tribunal competente en caso de existir un conflicto de intereses entre las partes, si éste no fue acordado

Dentro de las obligaciones del comprador encontré algunas otras, que aunque no son tan importantes como la estudiadas con antelación, se deben conocer porque ayudan a evitar problemas en el intercambio de las mercaderías.

C. ESPECIFICAR LAS MERCANCÍAS

En ésta obligación, por regla general, el vendedor tiene derecho y el deber de especificar las mercancías, lo cuál constituye parte importante de su obligación de entregarlas.

La entrega de mercancías debe ser específica, así mismo las partes pueden convenir que el comprador sea el encargado de hacer dicha especificación. Si así se conviniera y el comprador no lo hace, el vendedor queda imposibilitado de entregar.

El artículo 65 de la Convención define las consecuencias de la falta de especificación de mercaderías, dándole al vendedor la posibilidad de detallar él mismo la mercancía, cuando el comprador no lo hace a su debido tiempo.

III.9. INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES

El incumplimiento de las obligaciones, ya sea del vendedor o del comprador, da lugar a que la parte afectada pueda exigirle responsabilidad contractual, con los procedimientos que la propia Convención dispone. De tal manera éste ordenamiento, de acuerdo con la gravedad del daño que produzca a la otra parte, califica el incumplimiento en: esencial, sustancial o de simple incumplimiento.

La Convención en la Sección III, establece cuáles son los derechos y acciones de cada una de las partes por incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones.

Las acciones y derechos que son comunes para las partes en caso de incumplimiento son:

- a. Cumplimiento específico o ejecución forzosa
- b. Fijar un plazo suplementario razonable para cumplir con la obligación
- c. Resolución del contrato
- d. Exigir la indemnización de los daños y perjuicios
- e. Exoneración comprobada
- f. Pago de intereses moratorios

A continuación detallaré las acciones que son específicas para algunas de las partes
Comprador:

1. Solicitar la reducción del precio.

Vendedor:

1. Tendrá la posibilidad de detallar el mismo la mercancía
2. Subsanan cualquier inconformidad de las mercancía entregada, cuando sea de forma anticipada

El maestro Barrera Graf señala: “en nuestro derecho, tanto el Código Civil, como el de Comercio, conceden las mismas acciones o derechos de cumplimiento o de rescisión y además la de daños y perjuicios. Por su parte la legislación civil establece que “... se podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento cuando este resultase imposible.”⁸⁹

Por otro lado, las partes podrán 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 las obligaciones su cargo, debido a que con posterioridad a la celebración hay un grave detrimento de su capacidad de cumplirlos o solvencia y/o; cuando exista un comportamiento que una de las partes deduzca que no habrá cumplimiento.

⁸⁹ *idem*.

Cuando los motivos resulten después de que se hayan expedido las mercancías, el vendedor podrá oponerse a que se pongan en poder del comprador, aunque éste sea el tenedor de las mismas. Además el artículo 71 de la multicitada Convención señala que alguna de las partes podrá diferir en el cumplimiento de la obligación, mientras tanto no se otorguen las garantías suficientes su desempeño, siempre y cuando lo comunique a la otra parte.

La Convención prohíbe la acción de daños y perjuicios por incumplimiento, cuando este se deba a una imposibilidad de cumplir con cualquiera de sus obligaciones, si se prueba que se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y no se hubiera podido evitar o subsanar antes de la celebración del contrato.

La rescisión del contrato, determina la Convención, es el último medio de incumplimiento, ya que solo es recurrible en ciertas circunstancias.

El comprador o vendedor únicamente pueden declarar rescindido el contrato, cuando el incumplimiento sea considerado como esencial o cuando concedido el plazo suplementario, la parte que haya incumplido se niega a cumplir con la obligación o en su caso transcurra el plazo pactado sin respuesta.

El incumplimiento se considera esencial, cuando causa un perjuicio tal, que priva a la parte agraviada de lo que tenía derecho a esperar en virtud de la celebración del contrato. Si no fuera esencial, no provocaría rescisión, sino sólo la acción de cumplimiento, más el pago de daños y perjuicios.

Por otra parte, hay que señalar que el comprador pierde el derecho de rescindir el contrato, cuando le sea imposible restituir las mercancías en un estado idéntico, a aquél que las recibió, salvo que dicha imposibilidad sea debida a un acto o a una omisión del propio comprador, esto es que la mercancía haya perecido al momento de ser examinada, que se haya vendido o en su caso se transforme o se consuma. Entonces el comprador tendrá derecho a reducir el precio, si la mercancía no es conforme a lo previsto.

Si el incumplimiento del contrato se debe a la ejecución de un tercero, la parte obligada queda exonerada de responsabilidad, mediante acuerdo entre las partes, si se cumplen dos condiciones: a) que el incumplimiento por parte del tercero se considere como ajeno a la voluntad de la parte obligada; y b) cuando exista un obstáculo que impida cumplimiento por parte del tercero de la obligación.

III.10. TRANSMISIÓN DEL RIESGO

La Convención distingue que la transmisión de “los riesgos del vendedor al comprador, en los casos en que la mercancía objeto de la compraventa perezca o sufra daño o menoscabos como consecuencia de caso fortuito o fuerza mayor,”⁹⁰ será de dos formas: cuando el vendedor esté obligado a transportar las mercancías, pero no tenga que entregarlas en otro lugar determinado, el riesgo se transmite al comprador en el momento que las ponga a disposición del primer porteador, para ser trasladadas al comprador y no se transmitirá el riesgo hasta que las mercaderías no estén perfectamente identificadas.

Por otro lado, cuando las mercancías sean vendidas en tránsito, el riesgo se transmitirá en el momento de la celebración del contrato, como excepción se establece que el vendedor asumirá el riesgo hasta el momento que la mercaderías se hayan puesto en poder del transportista y se hayan expedido los documentos que acrediten el contrato de transporte, ya sea la guía aérea, carta de porte o conocimiento de embarque, según el medio que se utilice para trasladar la mercancía.

Por último, si el vendedor al momento de celebrar la contrato, la mercancías han sufrido deterioro o pérdida y no le fue comunicado al comprador, el riesgo será por su cuenta.

⁹⁰ Idem.

En los demás casos, la Convención establece una regla general en función del lugar de entrega de las mercancías al comprador y que se encuentren perfectamente identificadas, ya que hasta ese momento no se transmite el riesgo.

Si el comprador está obligado a hacerse cargo de las mercancías en el establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando el primero se hace cargo de las mercancías y si no lo hace en su debido tiempo, desde el momento que se pongan a su disposición y se rehusó a su recepción. Cuando el comprador está obligado a hacerse cargo de las mercancías en un lugar distinto al establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando debe efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercancías están a su disposición en dicho lugar.

III.11. TERMINOS DE ENTREGA DE LA MERCANCÍA (INCOTERMS)

Las exportaciones, como las importaciones requieren del traslado de las mercancías de un país a otro, exponiéndolas a riesgos en el trayecto. Por tal razón se debe conocer con precisión en que momento dichos riesgos recaen en el exportador o en el importador. De tal manera que, al momento de celebrar un contrato las partes procuran establecer con mayor detalle cuáles son las responsabilidades de cada uno para hacerse cargo de las mismas y limitar su alcance.

Es común que las diferentes partes de un contrato de compraventa internacional no estén al tanto de las diversas prácticas comerciales de los otros países, esto puede llevar a malentendidos y disputas entre el vendedor y comprador. Para tratar de reducir la incidencia en este tipo de problema, se fundó la Cámara de Comercio Internacional o International Chamber of Commerce (CCI) en 1919, con el propósito de apoyar al mundo de los negocios, mediante la promoción del comercio y las inversiones, la apertura de los mercados de bienes y el flujo de capitales.

En ella se establecieron en 1936 una serie de reglas para la interpretación de los términos comerciales conocidos como los “Incoterms 1936”. Estos primeros nueve Incoterms proporcionaban reglas y definiciones estandarizadas.

Según la evolución de las necesidades del intercambio comercial, las reglas han sido revisadas y actualizadas a lo que se requiere. Por tal motivo han sido modificadas 5 veces, en los años de 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, dándose la última revisión y modificación el 1 de julio de 1999 para iniciar su aplicación el primer día del año 2000.

Los Incoterms son una serie de reglas de aplicación voluntaria, por lo que es conveniente referirse a ellos en el contrato de forma expresa.

El propósito de los “Incoterms”, cuyo nombre completo es “Reglas Oficiales de la Cámara de Comercio para la Interpretación de Términos Comerciales”, es el de establecer unas reglas para el uso y la interpretación de los términos más usados en la entrega de mercancías. De esta forma el número de malentendidos o interpretaciones erróneas disminuye.

Los Incoterms hacen referencia detallada a las responsabilidades del vendedor y del comprador en cuanto a los riesgos de pérdida de la mercancías, entrega, obtención de licencias de exportación e importación y trámites de despacho aduanal, contratación de transporte y de seguro.

Se dividen en 13 términos comerciales, que se agrupan en cuatro categorías:

GRUPO E (DE SALIDA)

GRUPO D (DE LLEGADA)

GRUPO F (SIN PAGO DE TRANSPORTE PRINCIPAL)

GRUPO C (CON PAGO DE TRANSPORTE PRINCIPAL)

III.11.1. GRUPO E (DE SALIDA)

EXW: Ex works, Ex Factory

El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercadería en su fábrica, taller, etc, a disposición del comprador y no es responsable de cargar la mercadería en el vehículo proporcionado por el comprador, ni del despacho ante la aduana para la exportación, salvo pacto en contrario. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercadería desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.

III.11.2. GRUPO D (DE LLEGADA)

DAF: Delivery at Frontier (Entregado en frontera)

El vendedor cumple con su obligación, cuando entrega la mercadería despachada en aduana, en el lugar convenido en frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental precisar el punto de la frontera correspondiente donde se va a entregar la mercancía.

DES: Delivery ex Ship (Entregada sobre Buque)

El vendedor cumple con su obligación, cuando pone la mercadería a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en la aduana para la importación.

DEQ: Delivery ex Quay “Duty Paid” (Entregada en Muelle “Derechos Pagados”)

El vendedor cumple con su obligación, poniendo la mercadería a disposición del comprador sobre el muelle del puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

DDU: Delivery Duty Unpaid (Entregada derechos no Pagados)

El vendedor cumple con su obligación, cuando pone la mercadería a disposición del comprador en lugar convenido en el país de importación. Este también asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercadería hasta ese sitio, pero excluye derechos, cargas oficiales e impuestos, además de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

DDP: Delivery Duty Paid (Entrega Derechos Pagados)

El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U., más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercadería hasta el lugar convenido.

III.11.3. GRUPO F (SIN PAGO DE TRANSPORTE PRINCIPAL)

FCA: Free Carrier (Franco Transportista)

El vendedor cumple con su obligación, al poner la mercadería en lugar fijado a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercadería. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte.

FOB: Free on Board (Libre a Bordo)

Este incoterm siempre va seguido del puerto de embarque; ejemplo F.O.B. Barcelona. Significa que las mercaderías es puestas a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercancía haya pasado la borda del barco, con flete excluido, además exige que el vendedor despache la mercancía de la aduana de exportación. Este término solo se utiliza para transporte por vía marítima y fluvial.

FAS: Free Alongside Ship (Libre al Costado del Buque)

Al igual que en el término Libre a Bordo, también deberá ir seguido del puerto de embarque y solamente se utilizará por vía marítima o fluvial. El precio incluye poner la mercancía a un costado del navío en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador deberá despachar la mercancía de aduana.

III.11.4. GRUPO C (CON PAGO DE TRANSPORTE PRINCIPAL)

CFR: Cost and Freight (Costo y Flete)

La abreviatura va seguida del nombre de puerto de destino. El precio comprende la mercadería puesta en puerto de destino, con flete pagado pero sin cubrir el seguro. El vendedor debe despachar la mercadería en aduana. Este término solamente se utiliza por mar o por vías navegables.

CIF: Cost, Insurance and Freight (Costo, Seguro y Flete)

Al igual que el término Costo y Flete, también deberá ir seguido del puerto de embarque; el precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado hasta y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente y solamente estará obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.

CPT: Carriage Paid To (Transporte Pagado Hasta)

El vendedor despacha la mercadería para su exportación y paga el flete del transporte hasta el destino mencionado; el riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada al transportista.

CIP: Carriage and Insurance Paid To (Transporte y Seguro Pagado Hasta)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el Incoterm C.P.T. (transporte pagado hasta), pero además debe de conseguir un seguro a su cargo.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS

IV.1.- ENCABEZADO Y DECLARACIONES

El encabezado es también conocido como proemio o preámbulo, éste se encuentra en la parte superior de la primera página del documento, aquí se menciona de forma breve que se trata de un contrato de compraventa, además se anotan el nombre de la partes quienes van a participar en el contrato, así como de sus representantes ,esto en el caso de que los contratantes sean personas morales.

Las declaraciones son parte muy importante dentro del contrato, porque ahí se establece los documentos que acreditan la existencia legal de la empresa en los términos de las leyes respectivas de cada país, además es necesario revisar ante los registros públicos correspondientes la inscripción de dichos documentos así como la vigencia y regularidad de los mismos.

En segundo término, se encuentra la acreditación de personalidad jurídica de las personas quienes van a firmar el documento, en el caso de que estas sean personas morales deberán acreditar su personalidad de apoderados, representantes, comité ejecutivo, administrador único, etc., con el documento que cada legislación requiera, en el caso de México deberá ser como lo establece el Código Civil Federal en los siguientes artículos:

Artículo 2551 El mandato escrito puede otorgarse

- I. Escritura Pública
- II. En escrito privado, firmado por el otorgante y dos testigos y ratificadas las firmas ante notario público, Juez de primera instancia, Jueces menores o de paz, o ante el correspondiente funcionario o empleado administrativo, cuando el mandato se otorgue para asuntos administrativos; y
- III. En carta poder sin ratificación de firmas.

El mandato deberá constar en escritura pública en los siguientes casos:

Artículo 2554. El mandato debe otorgarse en escritura pública o en carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas del otorgante y testigos ante notario, ante los jueces o autoridades administrativas correspondientes:

- I. Cuando sea general;
- II. cuando el interés del negocio para el que se confiere sea superior al equivalente **a mil veces** el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal al momento de otorgarse; y
- III. cuando en virtud de él haya d ejecutar el mandatario, a nombre del mandante, algún acto que conforma a la ley debe constar en instrumento público.

Esta declaración deberá contener el nombre, cargo, domicilio y documento con el cual acredite su personalidad como representante.

Otro punto muy importante dentro de la declaraciones, es la de revisar dentro del acta constitutiva el objeto social de la sociedad para verificar si esta puede realizar las actividades propias del contrato de compraventa que se esta celebrando.

IV.2. CONTENIDO DE LAS CLÁUSULAS

Por lo que se refiere a las cláusulas su contenido es variado ya que depende en gran medida de cada caso en particular y de las necesidades de las partes contratantes, por lo cual comenzaré con una clasificación de cláusulas que pueden existir en un contrato.

Las cláusulas en un contrato se pueden dividir en tres:

ESENCIALES

Son las que fijan la función y consecuencias del contrato, sin las cuales no se generan los efectos perseguidos, en el caso de la compraventa se refieren a la obligación del vendedor de entregar la mercancía y del comprador de pagar un precio cierto y en dinero.

El Código Civil Federal hace referencia sobre este punto por lo tanto el artículo 1839 establece: “Los contratantes pueden poner las cláusulas que crean convenientes; pero las que se refieran a requisitos esenciales del contrato o sean consecuencias de su naturaleza ordinaria, se tendrán por puestas aunque no se expresen, a no ser que las segundas sean renunciadas en los casos y términos permitidos por la ley”.

NATURALES

Son aquellas que se dan en consecuencia del tipo de acuerdo que se celebra y que se tienen por puestas, aún cuando no figuren en el contrato. En el caso de la compraventa si las partes no indicaran cuando se pagará la mercancía el Código Civil establece que este se efectuará al momento de la entrega de la mercancía. En la compraventa internacional se utilizan los términos de comercio internacional (Incoterms) para suplir esta deficiencia ya

que estos establecen obligaciones para las partes y especificaciones de entrega de la mercancía.

Las cláusulas naturales en la compraventa, se refieren casi siempre a lugar de entrega de las mercancías y al momento del pago de las mismas.

ACCIDENTALES

Son aquellas acordadas por las partes, y que la ley no las ha considerado. Estas no deben contravenir las disposiciones de orden público o de carácter prohibitivo. Por medio de ellas las partes pueden establecer lo relativo a compromisos, detalles, obligaciones accesorias. Debemos de tomar en cuenta que en derecho lo que abunda no daña, pero si que el contrato pierda flexibilidad por demasiadas disposiciones.

Las cláusulas que debemos considerar principalmente en un contrato de compraventa son:

OBJETO

Esta cláusula es muy importante dentro del contrato, ya que aquí se identifican las mercancías que se van a vender o comprar, detallando las características y condiciones de las mismas. Es recomendable que se utilicen anexos al contrato cuando se requieran varias especificaciones o sean varias mercancías. En el caso que la mercancía sea compleja, deberán denominarla tanto por su nombre comercial como técnico.

PRECIO

Un elemento esencial dentro del contrato y que forma parte de las obligaciones del comprador es establecer el precio cierto y en dinero, que se va a pagar por las mercancías, es necesario que se especifique el tipo de moneda que se utilizará, además del tipo de cambio.

En el caso de que el precio no sea determinado en el contrato la Convención sobre los contratos de compraventa internacional establece en el artículo 55 “Cuando el contrato haya sido validamente celebrado pero en el ni expresa ni tácitamente se haya señalado el precio o estipulado un medio para determinarlo, se considerara salvo pacto en contrario, que las partes han hecho referencia implícitamente al precio generalmente cobrado en el momento de la celebración del contrato portales mercaderías, vendidas en circunstancias semejantes, en el tráfico mercantil de que se trate”.

FORMA DE ENVIO DE LA MERCANCÍA

Por lo que respecta a esta cláusula deberá atender a el tipo de empaque y embalaje que requiera el producto en función de sus necesidades, para que la mercancía sea transportada a su destino final sin contratiempos; si no se indicara el modo en que las mercancías deben de ir empaquetadas o embaladas la Convención de 1980 establece que el vendedor queda obligado a embalar las mercancías de una forma adecuada para su protección y conservación.

FORMA DE PAGO

Como ya se señaló anteriormente, en el apartado de modalidades de pago, es necesario agregar que el contrato de compraventa siempre hay que establecer el momento en que se debe de efectuar ya que es la principal obligación del comprador, en caso de que no se hiciera mención el comprador queda obligado a pagar cuando el vendedor ponga a su disposición las mercancías.

CONDICIONES DE ENTREGA DE LA MERCANCÍA

Otro de los aspectos y una de las principales obligaciones del vendedor, es la de entregar la mercancía. Siempre se debe de establecer dentro del contrato el momento y lugar, además de indicar un “INCOTERMS” o un “RAFTD” cuando se trate del Tratado de Libre Comercio México Estado Unidos.

Esta cláusula al igual que las anteriores es de suma importancia, ya que si la mercadería se entrega de forma extemporánea es posible que el comprador comience a tener pérdidas, y el vendedor incurra en daños y perjuicios, por tal motivo siempre deberá señalarse la ubicación exacta de entrega, cabe señalar que de acuerdo al lugar donde se entregue será la legislación aplicable del país.

DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ENTREGAR

Al momento de realizar la compraventa es necesario que tanto comprador como vendedor entreguen ciertos documentos para hacer posible la importación o exportación ya sea el caso, por tal motivo es necesario especificar los documentos que se van a entregar recíprocamente para que cuando llegue el momento no tuvieren problemas con la entrada o salida de mercancías, estos documentos pueden ser:

- a) Factura comercial de la mercancías
- b) Carta de Instrucciones
- c) Documento de transporte (guía aérea, carta de porte, conocimiento de embarque)
- d) Lista de empaque
- e) Lista de peso (neto – bruto) sin envase o embalaje
- f) Certificado de Origen
- g) Póliza de seguro
- h) Certificado de calidad
- i) Inscripción correspondiente al padrón de importadores o exportadores

PATENTES Y MARCAS

En esta cláusula se debe establecer cuál de los dos partes tendrá que respetar las marcas y patentes, para que así los titulares puedan salvaguardar los derechos de propiedad intelectual.

CERTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

En ocasiones el comprador solicita un certificado del producto el cual empresas especializadas constatan la calidad del producto, esto se debe hacer antes de que el producto sea enviado.

IDIOMA

En el contrato de compraventa es indispensable establecer el idioma que se va utilizar para así evitar contradicciones en la interpretación del mismo.

VIGENCIA DEL CONTRATO

En todos los contratos se establece el plazo de duración del mismo, pero en ocasiones las partes comenten un error al referirse al periodo comprendido entre la firma del documento y la entrega de la mercancía, así como el pago. La vigencia se refiere a las consecuencias que el contrato extienden en razón de la validez de las garantías establecidas y los plazos legales que así dispongan las leyes.

CAUSAS DE TERMINACIÓN

En esta cláusula se debe establecer en que casos se da por terminado el contrato y en el caso de que existiera incumplimiento por alguna de las partes, el procedimiento que se llevará a cabo para notificar el aviso de terminación.

LEGISLACIÓN APLICABLE

Es imprescindible que las partes de común acuerdo señalen la legislación aplicable en el contrato de compraventa internacional, en caso de que existiera un conflicto de leyes, además al momento de señalar la ley aplicable, deberán de verificar si el contrato no contraviene las regulaciones de ese país.

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Al igual que la legislación aplicable, la solución de controversias es un problema muy difícil de resolver dentro de las compraventas internacionales, ya que a menudo se convierte en un conflicto acerca del régimen jurídico aplicable.

El Derecho Internacional con el propósito de solucionar controversias en el tráfico de mercancías establece varios principios que se encuentran regulados dentro del Código Civil Federal en su artículo 13 y estos son:

- Tratándose de bienes inmuebles “Lex Rei Sitae” .- La ley que se va aplicar es de donde se encuentra el inmueble.
- Tratándose de personas.- la ley que se va aplicar es de donde sea la persona o sea por el derecho del lugar de su domicilio.
- Tratándose de actos “Locus Regit Actum”.- El acto se estara regulado por las leyes donde se llevo acabo.
- Tratándose de efectos de negligencia o incumplimiento “Lex Locus Commicssi Delicti”.- Esto quiere decir que la ley que se va aplicar es de donde se tenía que entregar la mercancía.
- Tratándose de bienes muebles “Mobilieria Sequntur Personan” .- La ley aplicable será la del del dueño de las cosas.
- Por último encontramos también para actos la “Lex Fori”

IV.2.1. FORMATO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL EMITIDO POR EL BANCO DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C

Contrato de compraventa que celebran por una parte la empresa _____ representada en este acto por _____ y por la otra la empresa _____ representada por _____ a quienes en lo sucesivo se les denominará como “La Vendedora” y “La Compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

Declara “La Vendedora”

- I. Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana el _____ según consta en la escritura pública número _____ pasada ante la fe del notario público, número _____ licenciado _____ de la ciudad de _____.
- II. Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de _____.
- III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

- IV. Que el _____ es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.
- V. Que tiene su domicilio en _____ mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “La Compradora”

- I. Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en _____ y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La Vendedora”.
- II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.
- III. Que el Sr. _____ es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.
- IV. Que tiene su domicilio en _____ mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

Cláusulas

PRIMERA.- Objeto del Contrato. Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La Compradora” a adquirir _____.

SEGUNDA.- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La Compradora” se compromete a pagar será la cantidad de _____ FOB, puerto de _____ INCOTERMS, 2000 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales externas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes _____.

TERCERA.- Forma de pago. “La Compradora” se obliga a pagar a “La Vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: _____.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La Compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco _____, de la ciudad de _____, con una vigencia de _____.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por “La Compradora”.

CUARTA.- Envase y embalaje de las mercancías. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: _____.

QUINTA.- Fecha De entrega. “La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los _____ días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

SEXTA.- Patentes y marcas. “La Vendedora” declara y “La Compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número, (s) _____ ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

“La Compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La Vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en _____.

Asimismo, “La Compradora” se compromete a notificar a “La Vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La Vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SÉPTIMA.- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La Vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “La Compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

OCTAVA.- Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que se refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DÉCIMA.- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el incumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA.- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA.- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por éstas.

DÉCIMA CUARTA.- Arbitraje. _____.

Se firma este contrato en la ciudad de _____ a los
_____ días del mes de _____ de
_____.

"La Vendedora"

"La Compradora"

IV.3.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Dentro de este punto del trabajo se establecerá de forma objetiva las ventajas y desventajas que se pueden presentar al momento de celebrar un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

VENTAJAS

- Los contratos de compraventa internacionales ayudan a las partes a obtener condiciones equilibradas.
- La Convención se aplicará a las partes contratante aun teniendo su establecimiento en diferentes países.
- Quedan establecidos los derechos y obligaciones, tanto para el comprador como el vendedor.
- Se puede definir la forma de solución de controversias, en caso de existir un conflicto.
- Se fomenta el intercambio comercial, al contrarrestar la intervención de sistemas jurídicos nacionales.
- Se establece la forma de pago adecuada.
- Definen los documentos necesarios para el intercambio de la mercancía.
- Las partes pueden pactar en la compraventa internacional el idioma mas apropiado a sus posibilidades o intereses, cuando éstas no tengan un lenguaje común.
- Unifica la regulación jurídica cuando las partes provienen de diferentes regímenes jurídicos.

DESVENTAJAS

- Dificultad para elaborar un contrato de compraventa internacional, por no conocer las regulaciones existentes.
- Recurrir a un abogado especializado en la materia, pero esta opción no está al alcance de todos.
- El interlocutor con mayor poder de negociación impone sus condiciones.

Cabe señalar que, la elaboración de un contrato de compraventa internacional no previene el incumplimiento, pues en algunos caso se dan por causa externas, como es el caso de desastres naturales, pero como mecanismo de prevención se recomienda contratar un seguro contra daños o también por problemas económicos del país comprador en este caso se debe contratar un seguro contra riesgos extraordinarios.

También se debe precisar que en ocasiones es necesario contratar los servicios de un analista crediticio para saber de antemano con quién vamos a realizar la operación y tomar las medidas necesarias.

IV.4.- SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

“Los conflictos, se encuentran presentes en cualquier interrelación a nivel de individuos, grupos, instituciones u organizaciones”⁹¹. En general, toda sociedad genera conflictos, pero su eficacia y equidad para resolverlos, ayudan a no deteriorar las relaciones entre las partes.

⁹¹ COLALACOVO, Juan Luis, Op Cit. p 153.

El choque de intereses y valores entre dos o más instituciones o personas, se presenta cuando la obtención de los fines de unos es amenazada, de manera real o imaginaria, por los otros. Esto puede originar importantes contiendas por la entrega y pago de la mercancía.

El conflicto se refiere a una pugna en la que los contratantes consideran, que poseer determinados bienes o recurrir a diversos medios para alcanzarlos, únicamente es posible si se evita que el adversario los obtenga primero, aún cuando signifique tener que enfrentarlo y pagar el costo, como las consecuencias que se originen.

Dada la importancia y el costo que implica su prevención y solución, así como las consecuencias de conflictos mal resueltos, es indispensable contar con instituciones que asesoren u orienten a los contratantes, para obtener de forma apropiada las características de la controversia y aplicar la mejor solución.

A través del tiempo la solución de controversias ha evolucionado, ya que en un principio el empleo de la fuerza, o sea la imposición de una sentencia por parte del poderoso era la forma mas habitual.

“En la medida que la sociedad ha avanzado hacia una forma de organización social basada en la ley y el derecho, los conflictos se resuelven de forma pacífica en los tribunales”⁹².

Por tal razón, esta naciendo una corriente denominada, “métodos alternativos a los juicios”, la cual pretende mejorar los procedimientos tradicionales, incorporando el uso de la mediación, el arbitraje o la negociación, ya que ofrecen ciertas ventajas a las partes que hacen uso de ellos.

⁹² *Ibidem* p. 154.

IV.4.1.- ARBITRAJE COMERCIAL

Para poder iniciar con el análisis de este punto, es necesario establecer una definición general del arbitraje, la cual nos ayudará al estudio de dicha figura jurídica procesal.

Etimológicamente Arbitro viene de latín “*ambiter*” que es la persona escogida por honoríficas razones por aquellos que tienen una controversia para que la dirima basado en la buena fe y en la equidad.

El arbitraje “representa una forma no judicial de dirimir conflictos mediante la que las personas naturales o jurídicas convienen en someter a la decisión de uno o varios árbitros (siempre número impar) las cuestiones litigiosas surgidas, o que puedan surgir, en materias de su libre disposición conforme a derecho.”⁹³

El Dr. Ruperto Patiño Manffer establece: “el arbitraje es un proceso jurídico tramitado, desarrollado y resuelto por particulares.”⁹⁴

En otras palabras el arbitraje es una relación triangular, en la cual se encuentra el comprador, el vendedor y el más importante en este proceso el árbitro, que es un sujeto ajeno a las partes y a los intereses en conflicto, quien es nombrado por las mismas para resolver un conflicto.

Por tanto, el arbitraje comercial es otra forma de solución de controversias este se aplica cuando los problemas no reciben la satisfacción adecuada para alguno de los contratantes. De acuerdo a las reglas de la Cámara Internacional de Arbitraje Comercial

⁹³ DICCIONARIO JURÍDICO Espasa, Lex, editorial Espasa Calpe S.A. de C.V, Madrid, España 2002, p 162.

⁹⁴ PATIÑO MANFFER, Ruperto, Op Cit, P. 35

(CIAC), el arbitraje consiste en designar entre las partes una persona ajena denominada árbitro el cual tiene la encomienda de solucionar sus diferencias.

Las ventajas del arbitraje comercial se fundan en la agilidad y flexibilidad que tiene para resolver un asunto, además que no afecta la nacionalidad de las partes, ya que se pueden elegir en instituciones de prestigio tales como la Cámara Internacional de Comercio, la Asociación Americana de Arbitraje y la Cámara de Comercio de la ciudad de México.

IV.4.2. EL ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL

Como señale en el punto anterior, el arbitraje internacional es un método de solución de controversias caracterizado por la ausencia de rigor procesal, ya que pretende agilizar los resultados. Estas características son compartidas por el arbitraje interno como el arbitraje comercial internacional; pero en el plano internacional poseen una virtud adicional al constituir por excelencia, la vía de solución de las disputas. Porque en la mayoría de las controversias, es común que cada una de las partes prefiera acogerse al derecho que rige en su país y a sus tribunales nacionales.

Cabe mencionar que, en casi todos los países del mundo, se han empeorado las circunstancias por las que atraviesan los tribunales, tales como su estancamiento, retroceso, insuficiencia e ineficiencia notoria, que no solamente dificultan sino que frecuentemente, impiden a los contratantes el acceso efectivo a la jurisdicción. Por estas razones el arbitraje comercial internacional ha tenido un sensible desarrollo, debido a que se trata de un medio rápido, eficaz y un costo económico definido y lo más importante que el árbitro no forma parte del sistema burocrático judicial, además de que normalmente conocen la actividad comercial, por lo que las resoluciones son más precisas.

Otra razón por la que en la actualidad se acude al arbitraje, es la dificultad para ejecutar las sentencias judiciales en el extranjero, porque en la mayoría de los países es más sencillo cumplir con un laudo arbitral.

Sin embargo, uno de los problemas que se pueden presentar en el arbitraje comercial, es al momento de designar el árbitro, ya que “es necesario que cumpla ciertos requisitos, tales como absoluta solvencia moral, profundos conocimientos en el comercio específico que se trate y disponibilidad de tiempo, pero esto se puede resolver cuando los contratantes utilizan órganos arbitrales preestablecidos.”⁹⁵

Después de haber señalado de forma general la importancia del arbitraje comercial internacional, es necesario establecer los antecedentes de ésta figura los cuales comenzaron con dos convenciones en la Haya en 1899 y el 18 de octubre de 1907, que dieron origen a la creación de la Corte Permanente de Arbitraje Internacional (CPAI). Pero fue con el surgimiento de la Corte Permanente de Justicia Internacional en el año de 1917 cuando se da una verdadera jurisdicción.

“Aunque muchos tratadistas prefieren ubicar el inicio del arbitraje con el Tratado General de Amistad, Comercio y Navegación, comúnmente denominado “Tratado Jay”, celebrado entre Estados Unidos y el Reino Unido en 1794.”⁹⁶

Luego se tiene el Protocolo de Ginebra sobre Cláusulas Arbitrales de 1923, la Convención de Ginebra sobre la Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras de 1927, además de la Convención Internacional para la reforma del arbitraje celebrada en junio de 1954 en Milán, en esta lo que se pretendía era proponer una ley uniforme sobre el arbitraje y unificar las normas de derecho internacional privado en materia de arbitraje.

La necesidad de continuar con la pronta impartición de justicia, además de proporcionar los medios idóneos con el objeto de cumplir con las resoluciones la

⁹⁵ WITKER JORGE – LEONEL PEREZNIETO, Op Cit, p 519.

⁹⁶ BRISEÑO SIERRA, Humberto, El Arbitraje en el derecho Privado, Situación Internacional; Instituto de Derecho Comparado, UNAM, México 1963, p 22.

Organización de las Naciones Unidas aprobó el 10 de junio de 1958 la Convención sobre reconocimiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras.

En Europa se crearon la Convención Europea sobre Arbitraje Comercial Internacional de 1961 y el acuerdo del 17 de diciembre de 1962 sobre la aplicación de la Convención antes citada.

Por su parte la Organización de la Naciones Unidas, formuló varios instrumentos el Reglamento de Arbitraje para Europa; el Reglamento de Arbitraje Comercial Internacional para Asia y Extremo Oriente y el más importante conocido como Reglas Arbitrales de la UNCITRAL o Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo del Derecho Mercantil aprobado el 15 de diciembre de 1976, así como la Convención Interamericana de Panamá sobre Arbitraje Comercial Internacional de 30 de enero de 1975.

Por otro lado, también hay que señalar que surgieron varias organizaciones internacionales permanentes como la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, la Comisión Interamericana de Arbitraje, además de la American Arbitration Association con sede en Estados Unidos de Norteamérica y la London Court of International Arbitration de Inglaterra.

LA CONCILIACIÓN

Generalmente es la primera fase del arbitraje, las partes someten sus diferencias a la mediación de uno o varios árbitros, quienes cumplen con una función de acercamiento de puntos coincidentes entre las partes, teniendo como consecuencia que el acuerdo al que llegan generalmente no les resulta obligatorio, por lo que sólo ajustan sus intereses. “Se trata de una fase meramente auto compositiva en la que el arbitro o árbitros juegan un papel de carácter secundario”⁹⁷.

⁹⁷ WITKER JORGE-LEONEL Pereznieto. Op cit. p. 519.

LA CLÁUSULA ARBITRAL

Es la disposición por la cual las partes acuerdan someter futuros conflictos a la solución de un arbitro determinado, independientemente de que éstos últimos acepten o no.

La cláusula arbitral se considera autónoma del contrato aunque puede llegar a constar en el, se trata de una cláusula preventiva dirigida siempre para el futuro.

“En la cláusula arbitral las partes podrán nominar una institución determinada, sometiéndose a sus normas, procedimientos y laudos en caso de una controversia o duda que surja en la vida contractual”.⁹⁸

La cláusula arbitral posee la capacidad de apartar al Poder Judicial en caso de ser invocado. Por lo que existiendo esta cláusula, y en el caso de que una de las partes inicia una acción ante la justicia común, el Juez se declara incompetente porque las partes deberían antes haber solicitado a la justicia pactada.

Cualquier controversia originada en el contrato, será resuelta por el arbitraje de acuerdo con las reglas de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial, la cuál nombrará a los árbitros si las partes no lo designan en el contrato, o si la designación queda vacante por algún motivo. Señalará también el lugar en donde se celebrará el arbitraje. El Laudo Arbitral será dictado dentro de un plazo de treinta días contados a partir de la fecha de conclusión de las pruebas y audiencias.

CONVENIO ARBITRAL

⁹⁸ COLAJACOVO, Juan Luis, Op Cit. p 175.

Es un compromiso mediante el cual las partes someten alguna diferencia específica a la resolución de un arbitro una vez surgido el conflicto, aún cuando éste ya hubiese sido del conocimiento de una autoridad jurisdiccional incluso cuando ya se haya dictado una sentencia al respecto.

En el derecho mexicano, existe la limitación de que no pueden ser objeto del arbitraje cuestiones relacionadas con el estado civil de las personas; esta limitación no afecta la compraventa de mercaderías, ya que no tiene relación directa con esas cuestiones.

EL LAUDO

Es una resolución imperativa, se trata de una sentencia. De acuerdo con el derecho mexicano, el laudo debe ser claro, preciso y congruente con la demanda y la contestación; deberá condenar o absolver al demandado y decidir todos los puntos litigiosos. El laudo es una decisión definitiva e inapelable.

El laudo arbitral regido por el derecho internacional privado es fruto directo de una transacción entre comerciantes y particulares. Es el resultado de la garantía del “*pacta sunt servanda*”

LA EJECUCIÓN

Es la aplicación voluntaria o forzada, de la solución que se ha dado al conflicto de intereses. La parte que resulte condenada podrá aceptar voluntariamente el fallo en su contra, o bien, oponerse a él.

Si existieron irregularidades en el procedimiento o el arbitro actuó con exceso de poder, podrá impugnar dicho fallo ante un tribunal jurisdiccional, una vez declarada

ejecutoriada la resolución por el tribunal competente, cuando en contra de ella no hubiera ningún recurso, por lo que dicha resolución toma el carácter de cosa juzgada.

En el ámbito internacional, existe la Convención sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Extranjeras, para establecer los medios idóneos de resoluciones que puedan ser ejecutoriadas con relativa rapidez y facilidad. La existencia de este instrumento demuestra la necesidad de un procedimiento ágil y eficaz para las relaciones comerciales internacionales.

El arbitraje y los tribunales en un sistema de justicia internacional tienen gran importancia porque es el resultado de una serie de principios interrelacionados y ampliamente reconocidos. Estos principios son:

- La paz mundial es reforzada mediante las relaciones económicas internacionales armoniosas;
- Las relaciones económicas internacionales armoniosas son fomentadas por el comercio mundial;
- El Comercio Mundial se ve facilitado mediante el arbitraje comercial internacional efectivo;
- El arbitraje comercial internacionales rige por las leyes nacionales y convencionales multilaterales, y por tanto, no puede existir sin la cooperación y el apoyo de las cortes nacionales que interpretan y hacen cumplir esas leyes y convenciones.

La cooperación y apoyo de los tribunales es necesaria en todas las fases del proceso arbitral porque reconoce convenios arbitrales o al momento de efectuar procesos de arbitraje y al hacerlos cumplir.

En estos grandes aspectos, existen grandes oportunidades para mejorar la cooperación constructiva entre el arbitraje y los tribunales. Esta puede verse favorecida mediante una mejor comunicación y colaboración más estrecha entre jueces y quienes practican el arbitraje. La ayuda entre estos se ha llevado con éxito en varios países en años recientes y demuestra que tales actividades pueden extenderse en todo el mundo.

IV.4.3. EL ARBITRAJE COMERCIAL EN MÉXICO

Nuestro país desafortunadamente, se encuentra lejos de tener una cultura arbitral, debida principalmente al desconocimiento de las bondades del procedimiento, y al rechazo de los tribunales encargados de impartir justicia, no sólo por una antipatía natural del juez con el árbitro, sino por desconocer el amplio marco legal que la encierra, y a la poca utilización que los particulares hacen de ella. A pesar que desde la década de los setenta, México se incorpora a las principales convenciones internacionales que regulan el arbitraje internacional privado.

“Además que el arbitraje se regulaba por medio del procedimiento convencional establecido en los artículos 1051 al 1054 del Código de Comercio de 1889, lo que suscitaba una infinidad de problemas por ser una regulación oscura e incompleta.”⁹⁹ Ante esta situación, el CPCDF de 1932 intervenía supletoriamente, el cual contemplaba de forma explícita el procedimiento arbitral, sin embargo, no atendía a la naturaleza y esencia del arbitraje comercial, porque los requisitos establecidos, correspondían a sentencias de carácter civil.

Sin embargo, como tenía que ser utilizado el Código Federal de Procedimientos Civiles de 1943, y éste era omiso en relación al procedimiento, por tener reglas insuficientes el arbitraje comercial internacional era realmente desalentador para los habitantes del territorio nacional.

⁹⁹ DÍAZ LUIS, Miguel, Arbitraje, Privatización de la justicia, editorial Temis, México, 1991, p. 381.

Posteriormente en el año de 1988, la Secretaría de Gobernación propició un nuevo proyecto para formar un nuevo Código de Comercio, el cuál fue avalada por el ejecutivo y presentada la iniciativa el 21 de octubre de 1988, mismo que fue aprobada por el Congreso de la Unión el 29 de diciembre del mismo año y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1989, a partir de ese se empieza a regular específicamente al arbitraje comercial, tanto interno como internacional, éstas nuevas reformas no fueron suficientes, aún así, marcaron el camino para el establecimiento de una ley arbitral ad hoc, considerada como la más avanzada en América Latina, en el año de 1993.

Las convenciones internacionales son artífices de la evolución de nuestra legislación. La Convención de Nueva York de 1958, es el instrumento por excelencia que otorga las garantías necesarias para la complementación de los laudos extranjeros. “La Convención tiene para nuestro país, categoría de Ley Suprema según el artículo 133 Constitucional, será de aplicación obligatoria en el derecho interno.”¹⁰⁰

En el mismo sentido la Convención de Panamá, regula el procedimiento arbitral, más que el de ejecución, aunque adopta los principios de la Convención de 1958.

Como se ha venido mencionando, éste procedimiento, es cada día más requerido por los contratantes, llegándose a conformar el convenio arbitral, como una cláusula de estilo en todo contrato internacional, apoyada en el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, principio que consagra en la Convención de Nueva York sobre Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras del 10 de Junio de 1958, ya que es éste, el que le da sustento y validez al arbitraje internacional, avalado en nuestro país por el Título Cuarto del Código de Comercio, que reconoce explícitamente la figura del arbitraje.

El Artículo 1416 del Código de Comercio, nos manifiesta lo siguiente: para que exista arbitraje, es necesario un acuerdo de arbitraje o sea, que las partes deciden someter a arbitraje todas o ciertas controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas,

¹⁰⁰ PEREZNIETO CASTRO, Leonel. Derecho Internacional Privado, parte general, editorial Harla, México 1995, p 209.

respecto de una determinada relación jurídica contractual o no contractual. El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en un contrato o, la forma de un acuerdo independiente.

Esto significa que para que exista arbitraje, se necesita esta cláusula se encuentre textualmente inserta en el contrato, o que posteriormente manifiesten por escrito en un acuerdo independiente, el compromiso de someterse a arbitraje ambas partes y, esta cláusula constituye el punto de partida de este procedimiento.

Es importante señalar que la base para que un laudo extranjero pueda ser ejecutado, es en primera instancia, que el árbitro dicten un laudo válido, esto implica, primero, que debe existir la voluntad de las partes para someterse al procedimiento, ya sea ad - hoc o Institucional; segundo, que el proceso no salga de los términos que fija el artículo 1462 del Código de Comercio, mismo que siguen las Convenciones Internacionales antes citadas.

Por otro lado, las partes podrán pactar las reglas procesales que se han de observar en el procedimiento, siempre y cuando en ellas se respeten las formalidades esenciales, así mismo, podrán convenir que el arbitraje se regulará por reglamentos aprobados o autorizados por instituciones que administren procedimientos arbitrales.

En ese caso las partes tienen tres opciones:

- a) Pactar sus propias reglas de procedimiento;
- b) Acogerse a los reglamentos aprobados o utilizados por instituciones profesionales, tales como la Cámara de Comercio Internacional (CCI), la Cámara Internacional de Arbitraje Comercial (CIAC) y la Asociación Americana de Arbitraje (AAA),
- c) Acogerse las disposiciones del propio Código de Comercio y otros ordenamientos supletorios.

Según el Código de comercio las partes podrán acordar libremente el procedimiento para el nombramiento de los árbitros, salvo acuerdo contrario, la nacionalidad de una persona no será obstáculo para que actúe como arbitro.

Si las partes no logran ponerse de acuerdo sobre la designación del arbitro cuando se trate de arbitro único, éste será nombrado, a petición de cualquiera de las partes por el juez. Cuando el procedimiento sea con tres árbitros, cada parte nombrará un árbitro y estos a su vez designarán un tercero, si alguna de ellas no llegase a nombrar al árbitro o no hubiese acuerdo para la designación de un tercero dentro de los treinta días siguientes, también la designación será hecha por el juez.

Principios del Arbitraje

- Deberán tratarse a las partes con igualdad de hacer valer los derechos de cada una de ellas.
- Las partes tienen libertad para convenir al procedimiento a que se haya que ajustar el tribunal arbitral.
- El tribunal podrá dirigir el arbitraje del modo que considere apropiado y determinar libremente el lugar del arbitraje.
- Las partes acordarán libremente el idioma o los idiomas que hayan de utilizarse en las actuaciones arbitrales.
- El tribunal arbitral podrá ordenar cualquier prueba documental vaya acompañada de una traducción a uno de los idiomas convenidos por las partes, además decidirá el litigio de conformidad con las normas de derecho elegidas.
- Toda indicación del derecho u ordenamiento jurídico de un país determinado se refiere, a menos que se exprese lo contrario, al derecho sustantivo de ese país y no a sus normas de conflicto de leyes.

Por último, el tribunal arbitral dará por terminadas las actuaciones y, si lo piden ambas partes y este no se opone, hará constar la solución en forma de laudo arbitral en los términos convenidos.

El laudo se dictara por escrito y será firmado por el o los árbitros. En actuaciones arbitrales con mas de un arbitro, bastarán las firmas de la mayoría de los miembros del tribunal arbitral, siempre que se deje constancia de las razones de la falta de una o mas firmas.

Además deberá ser motivado, a menos que las partes hayan convenido otra cosa o se trate de un laudo pronunciado en los términos convenidos por las partes.

Después de dictado el laudo, el tribunal arbitral lo notificara a cada una de las partes mediante entrega de una copia firmada por los árbitros de conformidad con el párrafo del presente artículo.

El artículo 1449 del Código de Comercio establece que las actuaciones del tribunal arbitral terminan por:

I.- Laudo Definitivo, y

II.- Orden del Tribunal Arbitral cuando:

- a) El actor retire su demanda, a menos que el demandado se oponga a ello y el tribunal arbitral reconozca su legitimo interés en obtener una solución definitiva de litigio;
- b) Las partes acuerdan dar por terminadas las actuaciones; y
- c) El tribunal arbitral compruebe que la prosecución de las actuaciones resultaria innecesaria o imposible.

IV.4.3.1.- COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO (COMPROMEX)

“La Comisión es un organismo que fue creado mediante la Ley que crea una Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, publicada en el Diario Oficial del 31 de Diciembre de 1956”¹⁰¹.

Entre las atribuciones de la COMPROMEX, se encuentran las de intervenir en las quejas relacionadas con operaciones de comercio internacional en que intervengan importadores o exportadores que tengan sus domicilios dentro del territorio nacional y que se presenten por ellos o en su contra.

“Además puede emitir dictámenes sobre las quejas, mismas que se publicarán en el Diario Oficial, que se refieren a las operaciones de comercio internacional cuando no haya habido sometimiento expreso de las partes al arbitraje de la Comisión. En el caso que si se acuerde se resolverá el arbitraje mediante la emisión de un laudo.

También puede actuar como árbitro cuando las partes en una controversia así lo establezcan, siempre que una de ellas sea mexicana, pudiendo así emitir un laudo obligatorio para las partes. Además podrá actuar emitiendo recomendaciones no vinculantes cuando surge una controversia en materia de comercio internacional.”¹⁰²

Una de las principales funciones de la COMPROMEX es establecer contacto con las partes y tratar de conciliar, utilizando las acuerdos comerciales que tiene México con los diferentes países del mundo.

¹⁰¹ BRISEÑO SIERRA, Humberto, El Arbitraje de la Compromex Jurídico, Anuario del Departamento de la Universidad Iberoamericana 1992, Num 21, p131.

¹⁰² OSUNA GONZALEZ, Alejandro, La Compromex y su aplicación de la Convención de las Naciones Unidas sobre la compraventa Internacional de Mercaderías, Poder Judicial del Estado de Baja California, diciembre de 2000, Página de Internet www.cisg.law.pace.edu/cisg.biblio/gonzalez.

La Comisión se encuentra integrada por diez representantes de las siguientes entidades: Secretaría de Economía, de Relaciones Exteriores, de Hacienda y Crédito Público, la SAGARPA, del Banco Nacional de Comercio Exterior, de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México y de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República.

El procedimiento inicia a instancia de parte interesada, pero no debemos de perder de vista que las recomendaciones que emita no obligan a su cumplimiento, por lo tanto no hay sumisión expresa de las partes a sujetarse a lo dictado. De haberlo, estaríamos ante la figura del arbitraje, misma que goza de reconocimiento legal y aceptación en el ámbito internacional.

Las quejas deberán presentarse por escrito, con una relación detallada de los hechos que las motive. Una vez recibida, la Comisión citará a los interesados cuando residan o tengan representantes en el Distrito Federal a una junta de avenencia, en la que se tratará de que se llegue a un arreglo satisfactorio, y en su caso, de que se cumplan las obligaciones contraídas. De no obtenerse una solución en esa junta, se procurará que las partes se sometan al arbitraje ante el Comité Permanente de la COMPROMEX.

Cabe señalar que a la fecha el funcionamiento de esta Comisión a dejado mucho que desear, ya que las resoluciones que ha emitido no obligan de manera coercitiva al cumplimiento de las prestaciones, por lo tanto las recomendaciones que emitió nunca se llevaron acabo.

IV.5.- PROPUESTA

La globalización ha traído como consecuencia que el intercambio comercial de los países haya aumentado de forma significativa, sin embargo, la formalidad, todavía resulta deficiente en algunos casos, como es el caso de las pequeñas y medianas empresas o aún mas, las personas que por primera vez realizan una compraventa internacional con fines de lucro.

En ocasiones intentar resolver los conflictos a través de juicios ordinarios resulta tan oneroso en términos de dinero y tiempo, por lo que muchos compradores o vendedores según sea el caso prefieren asumir las pérdidas derivadas del incumplimiento en lugar de entablar demandas exigiendo el cumplimiento o la indemnización respectiva. Debido a esto se recomienda incorporar dentro del contrato la cláusula de arbitraje comercial, ya que contiene ciertas características que hacen que su aplicación sea eficaz en la solución de controversias.

También se debe tomar en cuenta que las transacciones comerciales normalmente surten efectos en más de un país, por lo que resulta indispensable que los tratos se realicen de forma que su contenido sea reconocido por las autoridades de las distintas naciones, con el propósito de que se pueda llevar a cabo el cumplimiento de las obligaciones.

Por tal motivo, lo que se pretende con este trabajo es proponer una reforma al Código de Comercio en el Título Sexto, Capítulo Primero, o en su caso derogar los artículos actuales de la compraventa y adecuarlos en una ley específica en la cual tomando como base la Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y los Incoterms, que como recordamos son formas específicas de entrega de la mercancía y documentos, ayudaría a las partes a evitar conflictos, pues dados los variados aspectos que contiene una operación, se requiere un instrumento legal que defina claramente cada uno de esos aspectos, como los compromisos a cargo de quienes

intervienen, la forma en que habrán de satisfacerlos, los tiempos en que debe llevarse a cabo cada fase y el momento en el cual se tendrá por concluida la operación. En caso de que las partes no cumplan con las obligaciones asentadas, también deberán prever normas que prevean tal incumplimiento, así como una forma de garantizar el cumplimiento u obtener una compensación o reparación por los daños y perjuicios que sufra la parte afectada.

También dentro de la reforma propuesta se debe considerar integrar los términos de comercio internacional o Incoterms, como lo mencione anteriormente, pues ayudarían a precisar el lugar donde se recogerán o a donde se enviarán las mercancías, el pago y el transporte a utilizar, pues la función principal de estos es eliminar los obstáculos causados por las distancias entre las partes, los distintos lenguajes y las diferentes formas de prácticas comerciales, así como la incertidumbre sobre ciertos conceptos comerciales específicos de cada país, por lo tanto se reducen riesgos y pérdidas.

Cabe señalar que, en la actualidad los Incoterms son obligatorios si las partes los aceptan expresamente en el contrato.

CONCLUSIONES

1. Del estudio del contrato de compraventa internacional me queda claro que la utilidad consiste en mostrar, además de los compromisos que se adquieren, la capacidad de las partes para prever las diversas contingencias que puedan presentarse durante la vigencia.
2. Las partes deben tener claro que es lo que se espera obtener a través del contrato de compraventa internacional. Pues se debe considerar que pueden ocurrir imprevistos y en la medida que se hayan pactado las bases, será más sencillo adecuar las modificaciones sin que la relación entre ellas se deteriore.
3. En la actualidad el contrato de compraventa internacional de mercaderías es de gran importancia, por que da mayor certeza a los contratantes al momento de celebrar los actos o negocios jurídicos.
4. Considerando que la adopción de normas uniformes aplicables a la compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuirá a evitar los obstáculos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo de éste.
5. En el contrato de compraventa internacional al igual que el nacional siempre se tendrá que manifestar el principio de buena fe o libertad contractual, pero las partes tiene que tomar en cuenta para llevarlo a cabo las regulaciones aplicables.
6. Al aplicar la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías nos proporcionan reglas adecuadamente equilibradas para la elaboración e interpretación de este tipo de contratos.

7. Las partes deben considerar que un contrato bien elaborado requiere tomar en cuenta las disposiciones internacionales que le sean aplicables, como es el caso de la Convención de Nueva York de 1974 y por supuesto sin olvidar los Incoterms que son muy importantes ya que en estos se observo que son fundamentales para el intercambio de mercancía.
8. El contrato de compraventa internacional de mercaderías es un contrato mercantil esto se desprende de los artículos 75 fracciones I, II, III y 371 del Código de Comercio.
9. En los contratos de compraventa civil, mercantil e internacional de mercaderías las cláusulas pueden ser modificadas, mientras exista un acuerdo de voluntades entre las partes y se establezcan de forma clara.
10. Al momento de celebrar el contrato de compraventa internacional las partes que lo celebren deben contar con capacidad general para contratar. En el caso de los extranjeros se tendrán que estar a lo dispuesto en el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
11. Dentro de las compraventas internacionales, la Convención de Viena establece que dicho ordenamiento no se aplicará a las que sean para uso personal o doméstico; en subastas; las judiciales; de valores mobiliarios; títulos o efectos de comercio y dinero; de buques embarcaciones aerodeslizadores y aeronaves; así como de electricidad.
12. El Objetivo de los "Incoterms" es establecer una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en las operaciones de comercio exterior. Esto permite eliminar o en gran medida reducir la incertidumbre en cuanto a las diferentes interpretaciones de estos términos en los diversos países. Frecuentemente, las partes de un contrato ignoran las diferencias existentes en las prácticas comerciales de sus respectivos países. Esto puede dar origen a malentendidos, pleitos y litigios con toda la pérdida de tiempo y dinero que esto significa. Con el objeto

de solucionar estas dificultades, la Cámara Internacional de Comercio publicó las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales.

13. Los Incoterms establecen reglas para la transmisión del riesgo, esto es muy importante dentro del contrato de compraventa internacional, pues dicha transmisión tiene entre otros efectos determinar a partir de que momento los daños que sufra la mercancía recaen sobre una u otra parte. Por tal razón siempre se debe revisar el estado de las mercancías al recibirlas o entregarlas según sea el caso.

14. Cuando se celebra el contrato de compraventa internacional el vendedor o exportador al momento de enviar o entregar la mercancía cumple con sus obligaciones, la entrega supone que el comprador o importador éste en condiciones de tomar posesión y disponer de los bienes, para ello es necesario contar con los documentos que amparen la mercancía y propicien el despacho aduanero.

15. El arbitraje comercial es el mecanismo más recomendable para la solución de controversias, ya que contiene ciertas características que hacen que su aplicación sea eficaz. Estas son la Neutralidad, pues el arbitraje no se afecta por la nacionalidad de las partes ya que es posible escoger un árbitro ante una Institución en la cual las partes no tengan injerencia y así, no verse influido por la relación con las leyes y costumbres de una de las partes. La Especialización, en este caso las partes de común acuerdo pueden acudir a un especialista en la materia que surgió el conflicto para que determine las responsabilidades que correspondan.

La Rapidez es un punto importante dentro del arbitraje pues al momento de designar un árbitro por acuerdo de voluntades la solución podrá darse en un plazo no mayor a un año, caso contrario en los procedimientos judiciales. El idioma es otra ventaja pues las partes podrán pactar el idioma mas apropiado de acuerdo a sus intereses. Por último la Ejecución del Laudo o sentencias arbitrales se pueden ejecutar en la mayoría de los países, debido a los convenios firmados por ellos.

BIBLIOGRAFÍA

I. LIBROS

- 1.- Adame Goddard, Jorge
Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías
3ª edición, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, Serie H: Estudios de derecho Internacional Público, México, 1995.
- 2.- Acosta Roca, Felipe
Términos de Compra-Venta Internacional (Incoterms)
1ª edición, 1ª reimpresión julio 1999, editorial ediciones fiscales ISEF, México, 1999
- 3.- Aguilar Carvajal, Leopoldo
Contratos Civiles
COMPLETAR
- 4.- Banco de Comercio Exterior S.N.C.
Guía Básica de Exportador.
8ª edición, editorial Bancomext, México, 2000.
- 5.- Banco de Comercio Exterior S.N.C.
Contratos de Compraventa Internacional.
2ª edición, editorial Bancomext, México, 2001.
- 6.- Barrera Graf, Jorge .
Derecho Mercantil
4ª edición, editorial UNAM, México, 1995.
- 7.- Barrera Graf, Jorge .
La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo, Conferencia pronunciada por el autor el días 27 de octubre de 1981, en la Universidad Iberoamericana.
- 8.- Bejarano Sánchez, Manuel.
Obligaciones Civiles
4ª edición, editorial Harla, México, 1996.
- 9.- Burgoa Orihuela, Ignacio.
Derecho Constitucional Mexicano
14ª edición, editorial Porrúa, México, 2001.

- 10.- Briseño Sierra, Humberto.
El arbitraje en el Derecho Privado, Situación Internacional
1ª edición, Instituto de Derecho Comparad, UNAM, México, 1963.
- 11.- Briseño Sierra, Humberto.
El Arbitraje de la Compromex Jurídico.
Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana
México, 1992.
- 12.- Borja Soriano, Manuel.
Teoría General de las Obligaciones.
11ª edición, editorial Porrúa, México, 1990.
- 13.- Castellanos Ruiz, Esperanza.
Autonomía de la Voluntad y Derecho Uniforme en la Compraventa
Internacional.
3ª edición, Colección Ciencia Jurídica y Derecho Internacional, editorial
Comares S.L., México, 1998.
- 14.- Cervantes Ahumada, Raúl.
Derecho Mercantil
2ª edición, editorial Porrúa, México 2002.
- 15.- Colaiacovo, Juan Luis
Negociación y Contratación Internacional
2ª edición, editorial Macchi, Buenos Aires-Bogota, Centro Interamericano
de Comercialización.
- 16.- De Pina Vara, Rafael.
Elementos del Derecho Civil Mexicano
9ª edición, editorial Porrúa, México, 1999 .
- 17.- Díaz Bravo, Arturo
Contratos Mercantiles
6ª edición, editorial Oxford, México 2002.
- 18.- Díaz, Luis Miguel
Arbitraje, Privatización de la Justicia
1ª edición, editorial Temis, México 1991.
- 19.- Fratolocchi Aldo
Incoterms, Contratos y Comercio Exterior
4ª edición, editorial Macchi, México 1999

- 20.- Galindo Garfias, Ignacio.
Derecho Civil.
21ª edición, editorial Porrúa, México, 2002.
- 21.- García Maynez, Eduardo
Introducción al Estudio del Derecho
50ª edición, editorial Porrúa, México 2002.
- 22.- Garrigues Garrigues, Joaquín.
Curso de derecho Mercantil Volumen I y II.
9ª edición, reimpresión, editorial Porrúa, México 1998.
- 23.- Mantilla Molina, Roberto L.
Derecho Mercantil
29ª edición, editorial Porrúa, México 2002.
- 24.- Muñoz, Luis.
Doctrina General del Contrato.
1ª reimpresión, editorial Cárdenas editor y distribuidor, México 1992.
- 25.- Olvera de Luna, Omar.
Contratos Mercantiles
1ª edición, editorial Porrúa, México 1992.
- 26.- Patiño Manffer, Ruperto.
Contratación Internacional
Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., Dirección Ejecutiva de
Servicios Profesionales, México, 2000.
- 27.- Pérez Fernández del Castillo, Bernardo.
Contratos Civiles
8ª edición, editorial Porrúa, México 2001.
- 28.- Pérez Nieto Castro Leonel
Derecho Internacional Privado, Parte General
1ª edición, Editorial Harla, México 1995
- 29.- Rodríguez y Rodríguez, Joaquín
Derecho Mercantil, Tomo I y II
24ª edición, editorial Porrúa, México, 1999.
- 30.- Rojina Villegas Rafael
Compendio de Derecho Civil- Contratos
27ª edición, editorial Porrúa, México, 2001.

- 31.- Sánchez Medal, Ramón
De los Contratos Civiles
18ª edición, editorial Porrúa, México, 2001
- 32.- Serie MacGrawhill
Comercio Internacional Tomo I, II, III, IV y V.
1ª edición, editorial MacGrawhill, Colombia, 1994.
- 33.- Treviño García, Ricardo.
Los Contratos Civiles y sus Generalidades
5ª edición, editorial Mcgrawhill, México, 1995.
- 34.- Vásquez del Mercado, Oscar.
Contratos Mercantiles
11ª edición, editorial Porrúa, México, 2001.
- 35.- Witker Jorge - Leonel Pereznieto
Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior en México
2ª edición, UNAM, editorial Nueva Imagen, México 1998.
- 36.- Zamora y Valencia, Miguel Angel.
Contratos Civiles
8ª edición, editorial Porrúa, México, 2000.

II. DICCIONARIOS

- Cabanellas, Guillermo.
Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual
25ª edición, revisada, actualizada y ampliada por Luis Alcalá- Zamora y
Castillo, editorial Heliasta, México, 1997.
- Diccionario Jurídico Mexicano
Instituto de Investigaciones Jurídicas
Universidad Nacional Autónoma de México, 11ª edición, editorial Porrúa,
México 1997.
- Diccionario Jurídico Espasa
Editorial Espasa Calpe, España, 2002
- Guiza Alady, Francisco.
Diccionario Jurídico de la Legislación y Jurisprudencia.
Editorial Ángel Editor, México 1999.

III. TRATADOS INTERNACIONALES

Convención sobre los Tratados de Compra-Venta Internacional
Viena, 10 de abril de 1980.

Términos de Comercio Internacional “Incoterms” 1936
Cámara Internacional de Comercio, última versión enero de 2000.

Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa
Internacional de Mercaderías Nueva York 1974

IV. LEGISLACIÓN

- 1.- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- 2.- Código de Comercio
- 3.- Ley de Títulos y Operaciones de Crédito
- 4.- Ley de Comercio Exterior.
- 5.- Código Civil Federal
- 6.- Código Federal de Procedimientos Civiles
- 7.- Ley Federal de Protección al Consumidor.

V. PAGINAS DE INTERNET

- 1.- www.iusnews.com.ar/tratados
- 2.- www.scjn.gob.mx
- 3.- www.bancomext.com
- 4.- www.forumdecomercio.org
- 5.- www.cddhcu.gob.mx/leyinfo/

ANEXO

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
(CNUDMI)
CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE
COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS
Convención de Viena de 1980

I. 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. AMBITO DE APLICACION Y DISPOSICIONES GENERALES

CAPITULO I. AMBITO DE APLICACION

Artículo 1

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

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o
b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

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

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

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

b) en subastas;

c) judiciales;

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

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) de electricidad.

Artículo 3

- 1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.
- 2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanante 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.

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. FORMACION DEL CONTRATO

Artículo 14

- 1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.
- 2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

Artículo 15

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

Artículo 16

- 1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.
- 2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:
 - a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o
 - b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en 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.

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 MERCADERIAS

CAPITULO I. DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 25

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incurrido 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.

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
- 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) y 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 ocasione al comprador inconvenientes ni gastos

excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

Artículo 38

- 1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.
- 2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que 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 regirá por el artículo 42.

Artículo 42

- 1) El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basadas 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 y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

Artículo 43

- 1) El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.
- 2) El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.

Artículo 44

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

Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor

Artículo 45

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

- a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;
 - b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
- 2) El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
- 3) Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

Artículo 46

1) El comprador podrá exigir 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.

CAPITULO III. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Artículo 53

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

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

CAPITULO IV. TRANSMISION 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.
- 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 haber hecho 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 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 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 cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.
- 5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra 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

- 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.
- 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

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) el 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.

ANEXO 2

Dictamen emitido por la COMPROMEX, el día 4 mayo 1993, publicada en el Diario Oficial, 27 de mayo de 1993, pp. 17-20.

DICTAMEN de la reclamación derivada de una operación de comercio exterior entre los particulares José Luis Morales y/o Son Export S.A. de C.V., de Hermosillo, Sonora, México vs Nez Marketing de Los Ángeles, California, E.U.A.

En la Ciudad de México Distrito Federal, a los siete días del mes de abril, de mil novecientos noventa y tres, la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, con fundamento en los artículos 2o fracción IV y 14o, de su Ley Orgánica, procede al análisis del expediente M/66/92, formado con motivo de la queja presentada por el señor José Luis Morales y/o Son Export S.A. de C.V., de Hermosillo, Sonora, México, en los sucesivo por brevedad "el quejoso", en contra de Nez Marketing de Los Ángeles, California, E.U.A., en lo sucesivo por brevedad "la requerida", a efecto de emitir dictamen, al tenor de los siguientes

RESULTANDOS

I.- Mediante escrito de fecha 12 de agosto de 1992, la Dirección Estatal de Bancomext en Hermosillo, Sonora, hizo llegar a esta comisión escrito inicial de queja firmado por el señor José Luis Morales y/o Son Export S.A. de C.V., quien solicitó la intervención de este organismo a efecto de hacer posible el cobro de US Dlls 15,700.00, cuyo monto original ascendía a US Dlls 20,000.00, derivados de la compraventa de ajo morado efectuado a la empresa Nez Marketing.

II.- El quejoso basó su reclamación en los siguientes hechos:

a) Que el 8 de mayo de 1992, la empresa Nez Marketing a través de la intermediación del señor Francisco Enríquez acordaron la compraventa de 24 toneladas de ajo morado, correspondientes a la cosecha de 1992 de ese producto, mismo que fue entregado en la ciudad de Nogales, Arizona el día 6 de mayo de 1992.

b) Se convino que el pago se haría en 4 cheques de US Dlls 5,000.00, cada uno, los cuales serían cobrados por el quejoso los días 8, 14, 21 y 28 de mayo de 1992. Sin embargo, ninguno de estos cheques pudo ser cobrado, el primero por insuficiencia de fondos, y los restantes por cancelación de la cuenta, razón por la cual el quejoso viajó a la ciudad de Los Ángeles, CA., E.U.A., para entrevistarse con la requerida y exigirle el pago. La requerida le entregó en ese acto un abono por la cantidad de US Dlls 4,300.00.

c) Asimismo, el requerido informó al quejoso que ya se había hecho un abono de US Dlls 3,700.00 a su favor a través del Sr. Francisco Enríquez. Sin embargo, el quejoso nunca recibió dicha cantidad ni facultó a dicha persona para recibir dinero a su nombre.

III.- El día 17 de agosto de 1992, la Secretaría Ejecutiva de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, previa recepción de la reclamación de referencia procedió a notificar la queja a la requerida norteamericana por conducto de la Consejería Comercial de México, en Los Angeles, California, E.U.A., y le otorgó un plazo de 15 días hábiles para que alegara lo que a su

derecho conviniere, sin embargo, trascurrió dicho plazo sin que ésta otorgara respuesta alguna a la comisión.

IV.- Por corresponder al estado del procedimiento y en cumplimiento a lo estipulado en el artículo 12 de la Ley Orgánica de la Compromex, se citó a las partes para el día 6 de octubre de 1992, para celebrar la junta de avenencia a la cual sólo compareció por escrito el señor José Luis Morales y/o Son Export S.A. de C.V. sin que hubiera comparecido de forma escrita o a través de persona alguna la requerida. En el escrito de comparecencia, el quejoso ratificó su escrito inicial de queja y solicitó pago del adeudo más el monto de los gastos realizados por la falta de pago.

V.- En relación a las manifestaciones realizadas por al parte quejosa en al junta de avenencia mencionada, esta comisión acordó dar vista a la firma requerida otorgándole plazo de 17 días contados a partir del 6 de octubre para que manifestara lo que a su derecho e interés conviniere.

Este plazo venció el 30 de octubre de 1992, sin que se recibiera respuesta de la requerida.

VI.- Una vez agotado el procedimiento para conciliar los intereses de las partes sin haberse logrado dicho objetivo, de conformidad con el artículo 14 de la Ley Orgánica de Compromex y a petición del quejoso, se procede al análisis de las actuaciones que obran en el expediente para emitir el dictamen conforme a los siguientes:

CONSIDERANDOS

1.- De conformidad con los artículos 2o., fracción IV y 14o de la Ley Orgánica de Compromex, este organismo es competente para emitir un dictamen en este negocio, en virtud de la imposibilidad de conciliar los intereses de las partes, por no haberse sometido la requerida al arbitraje de esta comisión y por haberlo solicitado así el quejoso, según obra en autos a fojas 51 del expediente respectivo, radicado ante Compromex.

2.- La materia de la controversia consiste en al falta de pago de US Dlls 15,700.00, a cargo de la firma requerida quien compró al quejoso mexicano la cantidad de 24 toneladas a ajo morado correspondientes a la cosecha de 1992, situación que ha quedado probada con la factura 007 expedida el 22 de abril de 1992 que obra en autos a fojas 57 del expediente respectivo radicado ante Compromex.

3.- Si bien es cierto que no existe contrato específico en su forma escrita sobre la operación de la compraventa, esta debe entenderse como lo señala el artículo 11 de la Convención de Naciones Unidas sobre contrato de compraventa de mercaderías, adoptado en Viena, Austria, el 11 de abril de 1980, y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 17 de marzo de 1988, ratificado por los Estados Unidos de América el 11 de diciembre de 1986. Dicho artículo de la convención a la letra dice: "El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma...", por lo que es de suponer que existió la relación contractual entre quejosa y requerida en los términos de los incisos b y c del capítulo de resultandos de los cuales prueba con los siguientes documentos: factura 007 del 22 de abril de 1992 donde se indica el precio de US Dlls. 1,030.00 por tonelada haciendo un total de US Dlls. 24,915.70, mercancía que fue recibida por el conductor del transporte encargado de su traslado, asimismo la guía del transporte en la que se especifica que el destino final de la mercancía sería Nez Marketing, documentos probatorios que en fotocopia obra en autos a fojas 57, 58 y 59 del expediente respectivo radicado ante Compromex.

4.- Asimismo, con fundamento en el artículo 62 de la mencionada Convención de Naciones Unidas, que dice a la letra: "El vendedor podrá exigir al comprador que pague el precio, que reciba las mercancías o que cumpla las demás obligaciones que le incumba a menos que el vendedor haya ejercitado un derecho o una acción incompatible con esa exigencia". En base a lo anterior asiste el derecho al promovente mexicano para exigir a la firma requerida para que pague el precio de la mercancía, situación que ha quedado demostrada con los cheques emitidos por Bank of America y con números 3645 que no fue pagado por falta de fondo, así como los cheques 1149, 1150 y 1151 que fueron cancelados por orden de la empresa requerida.

Documentos probatorios que en fotocopias obran en autos a fojas 5, 6 y 7 del expediente respectivo radicado ante Compromex.

5.- También con fundamento en el inciso n° 2 del artículo 81 de la mencionada Convención de las Naciones Unidas, que textualmente dice: "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..." por lo que en base a este supuesto a la promovente mexicana también le asiste el derecho de requerir el pago a la firma norteamericana por la compraventa de ajo morado, motivo de la controversia, tal como ha quedado demostrado con la factura 007 de fecha 22 de abril de 1992, y con las guías de embarque respectivas cuyos documentos en fotocopia obra en autos a fojas 58 y 59 del expediente respectivo abdicado ante Compromex.

Por lo anteriormente expuesto en los términos de los considerandos anteriores y conforme a los artículos 2o. fracción IV y 14o. de la Ley Orgánica de Compromex, se procedió a emitir el siguiente:

DICTAMEN

PRIMERO. La presente reclamación deriva de una operación de comercio exterior entre particulares como lo es la compraventa de 24 toneladas de ajo morado celebrada entre el señor José Luis Morales y/o Son Export y Nez Marketing.

SEGUNDO. De los resultandos y considerandos en los capítulos respectivos, se desprende que la situación planteada no pudo solucionarse por la vía de la conciliación, ni por la vía del arbitraje, por no haberse sometido la firma requerida al mismo, por lo que esta comisión a petición expresa de la quejosa mexicana, y en los términos de su propia Ley Orgánica, se encuentra facultada para dictaminar en esta controversia.

TERCERO. Conforme a los ordenamientos legales señalados en el capítulo de considerandos en los puntos 3, 4 y 5 y en razón a las pruebas documentales relacionadas en el mismo capítulo y que obran en autos, a juicio de este organismo el quejoso mexicano probó sus pretensiones no así la empresa norteamericana sus excepciones.

CUARTO. Esta comisión recomienda a Nez Marketing que a fin de estar en posibilidades de continuar con los nexos comerciales considere la importancia de cumplir con su obligación de pago por la suma de US Dlls. 15,700.00 al señor José Luis Morales y/o Son Export.

QUINTO. Déjense a salvo los derechos del quejoso y requerida para que los haga valer ante la autoridad en la vía y forma que mejor convenga a sus intereses.

SEXTO. Notifíquese a las partes.

En la Ciudad de México, Distrito federal, a los cuatro días del mes de mayo de mil novecientos noventa y tres, el presente dictamen fue aprobado por los miembros integrantes del H. Pleno de Compromex. Lo que hace constar el secretario que actúa, para los efectos legales correspondientes.- Conste Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México.- Secretaria Ejecutiva.- Arturo Guajardo Estrada, Secretario Ejecutivo.- Rúbrica.