



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

HACIA UNA APLICACIÓN GENERALIZADA EN MÉXICO DE LA
CONVENCIÓN SOBRE CONTRATOS DE COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA:

JOSÉ IGNACIO HURTADO PIÑA

ASESOR: MTRO. REYNALDO URTIAGA ESCOBAR



CIUDAD UNIVERSITARIA, 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 mi *Alma Mater*,

A Reynaldo, mi *coach*, mi amigo, mi maestro, la persona que ha confiado en mí y que me ha apoyado en mis proyectos y mis logros más importantes a lo largo de los últimos tres años,

A mis padres, Felipe+ y Beatriz, pues a ellos les debo todo lo que soy, y ellos, con su presencia o su ausencia, me han hecho crecer y ser mejor persona,

A mis hermanos, Juan Felipe y Alexandra, por la compañía y el apoyo y por los años que vienen,

A mi familia de *San Borja*, de *Tepepan*, de *Recreo*, de *Bartolache*, de *Querétaro*, pues ellos con su cariño y su presencia me han apoyado desde que tengo memoria y sin ellos la vida no sería igual,

A *Willem*, que es una de las experiencias más gratificantes de mi vida y al que le debo tanto, pues me ha dado trabajo, experiencia, conocimientos, amigos, maestros, compañeros de vida y ahora, hasta un título profesional,

A *ti*, una parte muy importante en este proyecto,

A toda la gente que me quiere y que me ha acompañado en este viaje,

A mis amigos y a toda esa gente especial que ha estado conmigo en algún momento u otro de esta jornada,

Gracias

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1 – Antecedentes de la Convención	4
1.1. El proceso de creación de la Convención de Viena.....	4
1.1.1. Orígenes del derecho comercial internacional	4
1.1.2. Primeros esfuerzos de unificación y el Instituto de Roma.....	6
1.1.3. Las Leyes Uniformes de La Haya de 1964	11
1.1.4. Naciones Unidas y el borrador de la Convención.....	13
1.1.5. La Conferencia de 1980 y el nacimiento de la Convención	17
1.2. El proceso de adopción de la Convención en el derecho mexicano	21
1.2.1. Los primeros ordenamientos mercantiles en México	22
1.2.2. Los primeros Códigos de comercio mexicanos	25
1.2.3. Acercamientos de México a la Convención	28
1.2.4. La Secretaría de Relaciones Exteriores y su memorándum de antecedentes	30
1.2.4. El dictamen y aprobación de la Convención por el Senado.....	32
CAPÍTULO 2 – Estructura general de la Convención.....	38
2.1. Estructura y Contenido de la Convención	38
2.1.1. Ámbito de Aplicación de la Convención.....	39
2.1.2. Reglas para la formación del Contrato	43
2.1.3. Obligaciones del Comprador y del Vendedor	45
2.1.4. Acciones en caso de incumplimiento del contrato.....	47
2.1.5. Transmisión del riesgo.....	49
2.1.6. Exoneración de responsabilidad	50
2.2. Elementos no contemplados por la Convención.....	53
2.2.1. Elementos de validez del contrato	54
2.2.2. Transmisión de la propiedad de los bienes	56
2.2.3. Responsabilidad del vendedor por muerte o lesión.....	59
2.2.4. Otros aspectos no contemplados por la Convención.....	61
CAPÍTULO 3 – Aplicación uniforme de la Convención en México.....	66
3.1. Ámbito de aplicación y formación del contrato.....	68
3.1.1. Vías de aplicación de la Convención –Artículo 1 –.....	68
3.1.2. Formalidad del contrato – Artículos 11, 12 y 96 –	76
3.1.3. Formación del contrato, aceptación de la oferta – Artículo 19 –	78

3.2. Obligaciones en la entrega de las mercancías y el pago	80
3.2.1. <i>Conformidad de las mercancías – Artículo 35 –</i>	80
3.2.2. <i>Paso del riesgo – Artículo 36 –</i>	83
3.2.3. <i>Tiempo y forma del aviso de falta de conformidad – Artículo 39 –</i>	84
3.2.4. <i>Obligaciones en el pago del precio – Artículos 54, 57 y 58 –</i>	87
3.3. Acciones por incumplimiento de las partes y daños	92
3.3.1. <i>Derecho del vendedor a exigir el pago – Artículo 62 –</i>	92
3.3.2. <i>Incumplimiento esencial – Artículo 25 –</i>	93
3.3.3. <i>Derecho a suspender obligaciones – Artículos. 71 y 73 –</i>	95
3.3.4. <i>Adjudicación de daños, perjuicios e intereses – Artículos 74 y 78 –</i>	98
CAPÍTULO 4 – Ventajas de la Convención sobre el Código de Comercio.....	102
4.1. Convergencias entre el Código de Comercio y la Convención	104
4.1.1. <i>Exclusión compraventas de consumo, principios generales, usos y costumbres</i>	104
4.1.2. <i>Consensualidad y momento del perfeccionamiento del contrato, retiro de la oferta, contraoferta</i>	105
4.1.3. <i>Coincidencias en cuanto a las obligaciones de las partes</i>	107
4.1.3.1. <i>Garantía de calidad y transmisión de la propiedad</i>	108
4.1.3.2. <i>Paso del riesgo y daño o deterioro de los bienes</i>	109
4.1.3.3. <i>Momento del pago y obligación de conservar los bienes</i>	110
4.1.4. <i>Coincidencias en las acciones en caso de incumplimiento</i>	111
4.1.4.1. <i>Pago de daños además de las acciones ejercitadas</i>	112
4.1.4.2. <i>Reducción del precio del bien</i>	113
4.1.4.3. <i>Suspensión por falta de seguridades de la contraparte</i>	113
4.1.4.4. <i>Pago de daños e intereses</i>	114
4.1.4.5. <i>Exoneración por incumplimiento</i>	114
4.1.4.6. <i>Restitución de bienes por rescisión del contrato</i>	115
4.2. Divergencias entre el Código de Comercio y la Convención	115
4.2.1. <i>Ámbito de aplicación; exclusión por acuerdo de las partes; interpretación de conducta de las partes</i>	116
4.2.2. <i>Validez de la oferta; perfeccionamiento en contratos de mercancías no vistas; modificaciones al contrato</i>	118
4.2.3. <i>Diferencias en cuanto a las obligaciones de las partes</i>	121
4.2.3.1. <i>Lugar de entrega; transporte y aseguramiento de los bienes</i>	121
4.2.3.2. <i>Momento de entrega y calidades de los bienes</i>	122
4.2.3.3. <i>Obligación de inspeccionar el bien y aviso de inconformidad</i>	123
4.2.3.4. <i>Lugar y momento del pago, solicitud de pago</i>	124
4.2.3.5. <i>Reducción de la pérdida, conservación de los bienes</i>	125

4.2.4. Diferencias en las acciones en caso de incumplimiento.....	126
4.2.4.1. Incumplimiento esencial	126
4.2.4.2. Tiempo adicional para cumplimiento, derecho de subsanar el incumplimiento o de exigir se subsane	127
4.2.4.3. Rescisión o bienes en sustitución e incumplimiento esencial	128
4.2.4.4. Exoneración por incumplimiento imputable a la contraparte.....	130
4.2.4.5. Daños y perjuicios: previsibilidad y en compras de reemplazo ...	130

CONCLUSIONES	133
BIBLIOGRAFÍA	140
ANEXO 1.- Cuadro comparativo entre la Convención y la legislación mexicana en materia de compraventa.....	i
ANEXO 2.- Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías	iii

INTRODUCCIÓN

La Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (mejor conocida como Convención de Viena) es un instrumento que fue creado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional el 11 de abril de 1980 en Viena, Austria. Su entrada en vigor en nuestro país se dio el día primero de enero de 1989.

A 28 años de su creación y casi 20 de su adopción en México, sería fácil pensar que se trata de un instrumento internacional viejo, obsoleto y que ha caído en desuso. Nada sería más alejado de la realidad, ya que este instrumento cuenta hoy en día con 71 países signatarios, lista que año con año aumenta, siendo Japón el miembro más reciente, al adoptar dicho instrumento hace apenas unos meses.

Resulta además relevante resaltar que esta Convención regula a más de dos tercios del comercio mundial, y cuenta entre sus miembros a Estados Unidos y Canadá, un importante número de miembros de la Unión Europea y varios países sudamericanos, entre otros. Además, se ha calculado que uno de cada tres contratos de compraventa internacional en el mundo es regido por dicha Convención.

Sin lugar a dudas, esta Convención es uno de los instrumentos más importantes en el plano internacional en lo que a derecho mercantil se refiere.

Sin embargo, llama la atención que en nuestro país se tenga tan poco conocimiento de dicho tratado. Prueba de esto son las escasas publicaciones mexicanas que existen al respecto.

Asimismo, resulta alarmante que en nuestro país existan solamente nueve casos documentados en los cuales se ha utilizado la Convención, mientras que en otros países se pueden contar cerca de doscientas decisiones judiciales resueltas con base en la Convención. Una vez más, esto demuestra el desconocimiento que prevalece en los abogados mexicanos, encargados de invocar el derecho aplicable en las controversias sobre compraventa internacional que se presentan en nuestro país.

Por lo anterior se impone analizar los efectos que ha producido este ordenamiento jurídico internacional en nuestro país y de las distintas medidas que se pueden tomar para que México salga del letargo en el que ha estado en materia de compraventas internacionales desde la adopción de este tratado en 1989.

El desconocimiento generalizado en nuestro país de esta Convención coloca en una grave desventaja tanto a nuestros comerciantes como a los abogados que los representan, pues existe un importante número de derechos y obligaciones que, de no tomarse en cuenta, podrían afectar de manera importante a la parte que no los observa.

Por ello, es importante analizar el proceso que recorrió tanto la comunidad internacional para lograr la creación de este importante instrumento, como nuestro país para adoptarlo como derecho interno.

Asimismo, en un intento de contrarrestar el imperante desconocimiento de este instrumento en nuestro país, se presenta un análisis sucinto de la Convención, de los elementos más relevantes de las compraventas internacionales no contemplados por la misma, así como de la aplicación que se le ha dado a este instrumento en las cortes y tribunales de nuestro país.

Finalmente, en aras de hacer patente la posición de desventaja que implica el desconocimiento y falta de aplicación de la Convención en nuestro país, se realiza un análisis comparativo entre la legislación mexicana encargada de regular la compraventa en México y la Convención. De este análisis se desprenden las importantes ventajas que presenta el instrumento internacional en cuestión frente al viejo y obsoleto derecho mexicano comercial.

CAPÍTULO 1 – Antecedentes de la Convención

1.1. El proceso de creación de la Convención de Viena

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, en adelante “la Convención”, es considerada como el resultado de cincuenta años de esfuerzos de la comunidad internacional por lograr una reglamentación uniforme en materia de contratos de compraventa internacional de mercaderías.

1.1.1. Orígenes del derecho comercial internacional

En la Edad Media, con la actividad de los mercaderes, surge de manera consuetudinaria el derecho mercantil internacional. Dichas reglas se crean “...*en función de los usos del comercio y de los comerciantes*”¹. Pero en realidad, con el nacimiento de las primeras ferias y de los grandes mercados en las principales ciudades europeas, se extiende la importancia e influencia internacional de esta rama del derecho.

Durante este periodo, este derecho se extiende por la mayoría de los países europeos. Sin embargo, como consecuencia de la formación de los Estados nacionales en Europa, surge una necesidad de codificación interna y por lo tanto disminuye el carácter internacional intrínseco del derecho mercantil. Al crearse reglas y soluciones distintas en cada país, dichas reglas se alejan de la

¹ BARRERA GRAF, Jorge, “La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías”, S.N.E., UNAM, México, 1965, p.21

uniformidad original y nacen “*sistemas nacionales distintos, ajenos unos a otros*”².

El primer indicio de unificación del derecho comercial surge con el Código Napoleónico de 1804. Dicho ordenamiento es acogido por varios países europeos y llega incluso hasta nuestro continente a través del Código español de 1829, para dar nacimiento a muchos códigos nacionales. Aunque la gran difusión que llegó a tener el Código Napoleónico no se puede considerar como un intento de unificación internacional del derecho, sí debe ser considerado como una base fundamental para lograr una uniformidad en la reglamentación del derecho comercial en el mundo.

Cuando se planteó la necesidad de crear ciertas reglas comunes para los comerciantes interesados en realizar transacciones a nivel internacional, uno de los puntos prioritarios fue la unificación de las reglas de los contratos de compraventa internacional. El motivo por el cual el movimiento legislativo de unificación del derecho comercial se inicia con este contrato es porque éste se considera como “*el contrato mercantil por excelencia*”³ y por ende, “*el pilar que sostiene por entero el sistema de las relaciones comerciales*”⁴.

La creación de un derecho uniforme para la compraventa internacional era necesaria para lograr vencer “*al peor enemigo de los comerciantes: las*

² BARRERA GRAF, Jorge, “La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías”, *op. cit.*, p.22

³ FERRARI, Franco, “La Compraventa Internacional, Aplicabilidad y Aplicaciones de la Convención de Viena de 1980”, S.N.E., Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, España, 1999, p. 22.

⁴ *Idem.*

*fronteras nacionales*⁵". Éstas constituyen "un obstáculo a las relaciones económicas cada vez más intensas, entre ciudadanos de Estados distintos; un obstáculo, sobre todo, para las empresas que actúan en mercados internacionales y que adquieren materias primas y colocan mercaderías en diferentes Estados; teniendo cada uno de ellos un derecho distinto"⁶".

Otro elemento que desencadenó el movimiento legislativo de los primeros instrumentos internacionales fue la necesidad de contar con un cierto orden y certeza jurídica en la vida comercial. De manera adicional, el surgimiento de países en vías de desarrollo en el mercado comercial internacional, fomentó la necesidad de contar con reglas que tomaran en consideración el contexto socio-económico y el poder de negociación comercial de las partes⁷.

1.1.2. Primeros esfuerzos de unificación y el Instituto de Roma

El inicio del movimiento legislativo de unificación internacional en materias comerciales se da con la llegada del siglo XX y el nacimiento de las primeras instituciones de verdadera representación internacional.

En 1926, se dan los primeros esfuerzos bajo el patrocinio del "*International Law Institute*". Sin embargo, dada la gran dificultad de regular esta materia, dicho instituto pide ayuda al gobierno holandés mediante la solicitud de la inserción del tema de la unificación de las compraventas internacionales en el orden del

⁵ FERRARI, Franco, "La Compraventa Internacional, Aplicabilidad y Aplicaciones de la Convención de Viena de 1980", *op. cit.*, p. 22

⁶ GALGANO, Francesco, "Il diritto uniforme: la vendita internazionale", citado por FERRARI, Franco, "Atlante di diritto privato comparato", Ed. Zanichelli, Italia, 1993. p.211

⁷ Cfr. BONELL, Michael Joachim, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 2.

día de la siguiente sesión de la Conferencia Permanente de Derecho Internacional Privado. Dos años después, se da la primera discusión a nivel internacional de dichos temas y se toma como base el material provisto por dicho Instituto para establecer una comisión presidida por De La Morandière, encargada de proponer soluciones en la siguiente sesión de esta Conferencia⁸.

De forma paralela, con la creación de la Sociedad de las Naciones en el año de 1919, se inicia una nueva etapa internacional donde se pretenden alcanzar cambios sustanciales a nivel global en muchos aspectos, entre ellos, el comercial. En el año de 1926 surge en Italia el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, también conocido como Instituto de Roma, como órgano auxiliar de la Sociedad de las Naciones. Dicho Instituto jugará un papel fundamental en la creación de un derecho uniforme en materia de comercio internacional en los siguientes cincuenta años.

Los estudiosos de los contratos de compraventa internacional coinciden en señalar el año de 1929 como el momento en el que se inicia el movimiento de unificación de los contratos de compraventa internacional⁹. En ese año, el notable jurista alemán Ernst Rabel plantea ante el Instituto de Roma la necesidad de crear una ley para la unificación de las compraventas

⁸ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías", *op. cit.*, p. 36.

⁹ Cfr. BONELL, Michael Joachim, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", *op. cit.*, p.4.

internacionales. A partir de ese momento, se crea un comité con dicho fin, el cual dio inicio a los primeros anteproyectos de una ley uniforme¹⁰.

En 1934, los trabajos del Comité designado por el Instituto de Roma dieron como resultado el "*Rapport sur le droit comparé en matière de vente*" y con este informe se realizó un primer *Proyecto de Ley Uniforme sobre Ventas Internacionales de Mercaderías*. Este primer Proyecto fue enviado, junto con un reporte explicativo, a la Sociedad de las Naciones, para que los Estados Miembros realizaran las observaciones que consideraran necesarias. Con esas observaciones, el Instituto de Roma procedió al nombramiento de una Comisión más reducida para la "*deuxième rédaction*" y en el año de 1939 el Consejo General de dicho Instituto adoptó la nueva versión del Proyecto¹¹.

Debido a la Segunda Guerra Mundial, en la cual muchos países europeos se vieron involucrados, se interrumpió el proceso de creación de una ley uniforme en materia de compraventa internacional por más de diez años. No fue sino hasta el mes de octubre de 1950 que el Proyecto de 1939 pudo ser revisado por una nueva Comisión del Instituto de Roma. Pero esta Comisión no solamente revisó el Proyecto de 1939, sino que, cuando supo que el gobierno de los Países Bajos había invitado a la VII Conferencia de Derecho Internacional Privado en La Haya para el mes de octubre de 1951, aprovechó para proponer que dicho gobierno convocara también a una conferencia para examinar el

¹⁰ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter; "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Manz, Viena, Austria, 1986, p.16.

¹¹ Cfr. BONELL, Michael Joachim, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", *op. cit.*, p. 4.

Proyecto de una Ley Uniforme sobre Ventas Internacionales preparada por esta Comisión.

El gobierno holandés aceptó esta propuesta y convocó del 1° al 10 de noviembre de 1951 a todos los interesados. A dicha conferencia acudieron representantes de 20 países, 5 países enviaron observadores¹² e importantes instituciones internacionales también fueron invitadas¹³. El gobierno mexicano no tuvo representación alguna en esta Conferencia.

Como resultado de esta Conferencia, se aprueba el anteproyecto como base de futuros trabajos, cuyo principal coordinador es Juillot de la Morandière, quien fue el encargado de preparar, desde el año de 1928 en la Sexta Conferencia de La Haya, un texto a ser discutido en la Séptima Conferencia.

Esta Comisión elaboró un nuevo proyecto, que en el año de 1957 fue entregado al gobierno de los Países Bajos para ser distribuido a los gobiernos para su examen y comentarios, según lo establecido por la resolución tomada en la Séptima Conferencia de La Haya en su primera sesión.

Además del anteproyecto de Ley Uniforme sobre Ventas Internacionales de Mercaderías elaborado por el Instituto de Roma, cuya última versión fue distribuida en el año de 1957 a nivel internacional, la Séptima Conferencia de

¹² Alemania, Austria, Bélgica, Bolivia, Chile, Cuba, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, San Marino, el Reino Unido, Suecia, Suiza, el Vaticano y Yugoslavia.

¹³ Cfr. RABEL, Ernst, "The Hague Conference on the Unification of Sales Law en The American Journal of Comparative Law", Vol. 1, No. 1/2, 1952, pp. 58-69.

La Haya también aprobó un proyecto sobre la formación de los contratos internacionales de venta, que también fue distribuido. Es entonces que se crean dos instrumentos distintos: uno para regular el fondo de las compraventas y otro para la formación de los contratos únicamente.

En cuanto al proyecto de formación de contratos, su origen se remonta a 1934, fecha en que el Instituto de Roma inició estudios sobre la formación de estos instrumentos. Este proyecto no obtuvo los mismos resultados que el de Ventas Internacionales de Mercaderías. En 1936, se nombra a un Comité de estudio sobre la formación de los contratos internacionales por correspondencia. Sin embargo, este proyecto fracasa debido a las grandes divergencias jurídicas que se presentan en las concepciones nacionales en cuanto a la formación de los contratos¹⁴. Por ello se concluye que no existen las condiciones para realizar una convención internacional que abarque la formación de toda clase de contratos y se abandona ese proyecto.

Sin embargo, la Comisión de 1950 nombrada por el Instituto de Roma, decide retomar los esfuerzos para un proyecto sobre formación de contratos de venta internacional y por ello en 1956 el Consejo de Dirección del Instituto de Roma nombra un nuevo Comité de estudios con este fin. Este Comité logra elaborar un proyecto que versa sobre el perfeccionamiento y la validez de los contratos de venta internacional el cual, como ya fue mencionado, fue propuesto y aprobado en la Séptima Conferencia de La Haya en 1957.

¹⁴ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, “La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías”, *op. cit.*, p. 38.

1.1.3. Las Leyes Uniformes de La Haya de 1964

En los años siguientes se inicia una verdadera participación internacional: diversos países envían al Instituto de Roma sus comentarios sobre ambos textos. Con dichos comentarios, se convocó a la segunda sesión de la Conferencia Diplomática. En dicha Conferencia se nombró una nueva Comisión para revisar los comentarios enviados por los distintos países y tomarlos en cuenta para la elaboración de los textos definitivos de ambos proyectos de Ley. Dichos documentos debían estar listos para la Conferencia Diplomática de La Haya a celebrarse en abril de 1964.

A esta Conferencia asistieron veintiocho Estados como participantes, cuatro Estados como observadores y seis organizaciones internacionales como observadores¹⁵. Como resultado, se firmó el Acta final de la Conferencia, en la cual se adoptaron dos Convenciones: la primera que contiene la Ley Uniforme sobre la Ventas Internacionales -Ley Uniforme de Ventas en adelante- y una segunda que contiene la Ley Uniforme sobre la Formación de dichas ventas – Ley Uniforme sobre Formación en adelante-. Ambas Convenciones fueron elaboradas el primero de julio de 1964 y se programó su entrada en vigor seis meses después de recibida la quinta ratificación o adhesión.

En cuanto a este importante logro, André Tunc afirma que estas convenciones *“...sin duda alguna representan la más importante contribución que los juristas*

¹⁵ Cfr. BONELL, Michael Joachim, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, *op. cit.*, p. 3

*pueden hacer en el campo del Derecho Internacional Privado para la creación de un mundo más armónico y fraternal*¹⁶.

Sin embargo, estos dos instrumentos no fueron acogidos por la comunidad internacional de forma tan entusiasta como la visión del jurista francés, pues no fue sino hasta el año de 1972 que las Convenciones entraron en vigor y únicamente nueve países ratificaron dichos documentos¹⁷.

La falta de aceptación de la comunidad internacional tiene como causa principal la participación mayoritaria de países de Europa Occidental¹⁸. En efecto, la evaluación negativa más frecuente era hecha por los países en vía de desarrollo, que aseguraban que no habían sido representados en el proceso de redacción en la Conferencia de La Haya y que estos instrumentos favorecían a los vendedores de las naciones industrializadas¹⁹.

La participación de los países en desarrollo y de los países socialistas era necesaria para que estos dos instrumentos pudieran ser considerados como la *lex mercatoria* del derecho comercial²⁰. Por ello, resultó evidente que aunque estas dos Convenciones fueron un avance fundamental en el proceso de

¹⁶ TUNC, André, "Commentary on the Hague Conventions of the 1st of July 1964 on International Sale of Goods and the Formation of the Contract of Sale", Pace Law School Institute of International Commercial Law, E.U.A. 1998

¹⁷ Dichos países son: Bélgica, Gambia, Israel, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, la República Federal de Alemania, San Marino y el Reino Unido de la Gran Bretaña

¹⁸ Cfr. SONO, Kazuaki, "The Vienna Sales Convention: History and Perspective", Ed. Petar Sarcevic & Paul Volken, Oceana, Dubrovnik, Croacia, 1986, p. 2.

¹⁹ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter; "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods" p. 17.

²⁰ *Ibidem*, p.18.

unificación del derecho de las compraventas internacionales, para obtener un éxito a escala global era necesaria una participación y patrocinio similar²¹.

1.1.4. Naciones Unidas y el borrador de la Convención

Con la creación de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional –Comisión de Derecho Mercantil en adelante-, el 17 de diciembre de 1966, se reconoce que las grandes diferencias existentes entre las distintas leyes comerciales de los países crean una barrera ardua de superar.

Las Naciones Unidas le confieren a esta Comisión la misión de “...*fomentar la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional*”, a través de la “...*coordinación del trabajo de las organizaciones activas en este campo y el fomento de la cooperación entre ellas*”, así como “...*la promoción de una mayor participación en las convenciones internacionales existentes y una mayor aceptación de las leyes modelo y leyes uniformes existentes*”²². Esta Comisión jugará un papel central en el desarrollo progresivo de un instrumento internacional capaz de unificar el derecho internacional de las compraventas.

Uno de los puntos que ayudó a que los resultados obtenidos por esta Comisión fueran mejor acogidos por la comunidad internacional fue la forma en la que se constituye la misma. Como John Honnold lo establece, la estructura de la Comisión de Derecho Mercantil tiene dos elementos esenciales: el número de

²¹ Cfr. HONNOLD, John O., “Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention”, 3a Edición, Ed. Kluwer Law International, La Haya, Países Bajos, 1999, p.5

²² *Ibidem*, p. 6.

miembros está limitado y la representación es mundial²³. El estatuto de creación de esta Comisión establece que la distribución regional de los 36 miembros se debe hacer de la siguiente forma: África, 9 miembros; Asia, 7 miembros; Europa del Este, 5 miembros; América Latina, 6 miembros; Europa Occidental y otros, 9 miembros²⁴. Con esta distribución regional, cualquier resultado obtenido es el fruto de acuerdos provenientes de todas las regiones y tradiciones legales del mundo. Como consecuencia lógica, los resultados obtenidos por este grupo de trabajo gozan de una mayor aceptación a nivel global.

En 1968, en su primera sesión, la Comisión de Derecho Mercantil establece como una de sus prioridades la unificación del derecho internacional en lo referente a compraventas. El primer reto consistía en decidir si se trabajaría en promover una mayor aceptación internacional de las dos Convenciones de La Haya de 1964 o si se debían adoptar nuevos textos al respecto. Para resolver esta duda, la Comisión solicitó al Secretario General de las Naciones Unidas que se transmitieran a todos los países los textos de las Convenciones de 1964 y se les preguntara su postura ante la adopción de las mismas.

De los 36 Estados que enviaron una respuesta, 3 indicaron que ya habían adoptado ambas Convenciones²⁵, 10 anunciaron su intención de adoptar

²³ Cfr. HONNOLD, John O., "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention", *op. cit.*, p.5

²⁴ Esta última región conocida como el "Occidente industrializado" incluye a Australia, Nueva Zelanda, Canadá y los Estados Unidos de América.

²⁵ Bélgica, el Reino Unido y San Marino.

ambos instrumentos en un futuro cercano²⁶, 12 declararon no tener una decisión final todavía al respecto²⁷ mientras que 10 Estados más²⁸ informaron que no estaba dentro de sus planes adoptar ninguno de los dos instrumentos internacionales.

Las respuestas obtenidas se analizaron en la segunda sesión de la Comisión en el año de 1969. Aunque algunos representantes defendieron la labor realizada en los dos textos de 1964, los resultados eran muy poco alentadores como para tratar de promover una mayor aceptación de estas dos Convenciones. La razón de este rechazo internacional a las Convenciones era que estos instrumentos eran muy dogmáticos y complejos con base en la tradición del derecho civil europeo, faltándoles claridad hasta para abogados comunes²⁹.

Como conclusión, en esa segunda sesión de la Comisión de Derecho Mercantil, se creó un Grupo de Trabajo para *"...establecer qué modificaciones de los textos existentes podrían traer una mayor aceptación de los países provenientes de distintos sistemas legales, sociales y económicos o si era necesario elaborar un nuevo texto para ese mismo propósito"*³⁰.

²⁶ Australia, Colombia, la República Federal de Alemania, Francia, Gambia, Grecia, Israel, Luxemburgo, México y los Países Bajos.

²⁷ Dinamarca, Finlandia, Hungría, Irlanda, Japón, Corea, Noruega, Pakistán, Rumania, Suecia y Togo

²⁸ Austria, China, Jordán, Laos, las Islas Maldivas, Sudáfrica, la República Árabe Unida, la USSR, los Estados Unidos de América y lo que es hoy Burkina Faso.

²⁹ Cfr. SONO, Kazuaki, "The Vienna Sales Convention: History and Perspective", *op. cit.* p. 4

³⁰ ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, "Reporte de la segunda sesión de la Comisión de Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional", Anuario I, 1968-1970.

Este grupo que fue conformado con la misma representación con la que cuenta la Comisión de Derecho Mercantil para contar con opiniones de todos los sistemas legales, contaba con la participación inicial de 14 Estados³¹. Cabe destacar que en este Grupo de Trabajo aparece por primera vez México como uno de los actores principales involucrados en este proceso de unificación internacional. De hecho, el Maestro Barrera Graf fungió como presidente del Grupo de Trabajo³² durante las nueve sesiones que duró la labor del Grupo.

De estas nueve sesiones, las primeras siete fueron dedicadas a la revisión de la Ley Uniforme de Ventas y para 1974 se habían preparado ya un número importante de revisiones de varios artículos de la misma. En la sexta sesión, el Grupo de Trabajo preparó sus revisiones bajo el formato de una convención “integrada” y no como una ley uniforme anexa a una convención. Lo anterior con el objeto de que las disposiciones contenidas en esta convención fueran automáticamente aplicadas al momento de la adopción por parte de un país sin requerir una tarea legislativa subsiguiente. En su séptima sesión, el Grupo de Trabajo adoptó su versión final, así como un comentario preparado por el Secretariado. Como consecuencia de esto, en la décima Conferencia de la Comisión de Derecho Mercantil en el año de 1977, se aprobó un borrador de la Convención sobre las Compraventas Internacionales de Mercaderías³³.

³¹ Brasil, Francia, Ghana, Hungría, India, Irán, Japón, Kenya, México, Noruega, Túnez, URSS, Reino Unido y Estados Unidos de América.

³² Cfr. HONNOLD, John O., “Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention”, *op. cit.*, p. 8.

³³ Cfr. SONO, Kazuaki, “The Vienna Sales Convention: History and Perspective”, *op. cit.*, p. 4.

Finalmente, las últimas dos sesiones de este Grupo de Trabajo fueron dedicadas a la revisión de la segunda Ley Uniforme, encargada de regular el perfeccionamiento y la formación de los contratos. En el año de 1977, el Grupo de Trabajo adoptó un primer borrador de una Convención sobre la Formación de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y solicitó al Secretariado preparar un comentario sobre este nuevo proyecto.

1.1.5. La Conferencia de 1980 y el nacimiento de la Convención

En la décimo primera sesión de la Comisión de Derecho Mercantil en 1978, en la ciudad de Nueva York, se discutieron los documentos elaborados por el Grupo de Trabajo y fue ahí donde se tomó la decisión de fusionar ambos proyectos en un texto único, nombrándose una Comisión Redactora³⁴ para ello. Este nuevo texto fue terminado ese mismo año y se transmitió a la Asamblea General de las Naciones Unidas, la cual decidió convocar a una reunión de plenipotenciarios para discutirlo y, en su caso, aprobarlo.

Una de las claves del éxito obtenido fue el número de participantes en la Conferencia de Viena: 62 Estados³⁵ y 8 organizaciones internacionales. La

³⁴ Conformada por los representantes de Chile, Egipto, Francia, Hungría, India, Japón, México, Nigeria, la URSS y el Reino Unido

³⁵ Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Burma, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Chipre, Checoslovaquia, Dinamarca, Ecuador, Egipto, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Ghana, Grecia, Hungría, India, Irán, Irak, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Kenia, Jamahiriya Árabe Libia, Luxemburgo, México, Nigeria, Noruega, Pakistán, Panamá, Perú, Filipinas, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República de Corea, República Democrática de Alemania, República Federal de Alemania, República Socialista Soviética de Bielorrusia, República Socialista Soviética Ucraniana, Rumania, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia, Túnez, Turquía, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, Uruguay, Yugoslavia y Zaire. Venezuela (observador).

Conferencia se llevó a cabo en el “Neue Hofburg” en la ciudad de Viena, durante cinco semanas en los meses de marzo y abril de 1980.

El presidente de la delegación de Hungría, el Profesor Gyula Eörsi, fue elegido como el presidente de la Conferencia. Los delegados eligieron al Profesor Roland Loewe de la delegación austriaca para dirigir el Primer Comité, en el cual se discutieron todas las disposiciones sustantivas sobre la compraventa internacional. El profesor Roberto Luíz Mantilla Molina, que acudió como parte de la delegación representativa de nuestro país, fue elegido como presidente del Segundo Comité. Este Segundo Comité fue el encargado de la elaboración de las disposiciones finales de la Convención³⁶.

Los trabajos de discusión y deliberación sobre el texto final de la Convención de ambos comités tuvieron lugar del 10 de marzo al 5 de abril de ese año. Según lo acordado en la primera sesión plenaria, las decisiones de los comités se tomaron por mayoría simple. El 21 de marzo el Comité Redactor inició su labor y continuó de manera paralela junto con los Comités y la sesión plenaria hasta el final de la Conferencia. En la última semana de la Conferencia, del 7 al 11 de abril, los borradores de los dos Comités fueron sometidos al pleno y, conforme a lo acordado en la primera sesión, se adoptaron por mayoría de dos tercios.

³⁶ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter, “Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, *op. cit.*, p. 19.

La Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías fue aprobada en la votación final con 42 votos a favor y 10 abstenciones³⁷. El 11 de abril se firmó el Acta Final de la Conferencia en una ceremonia en un ambiente festivo. El Acta de la Convención se firmó por 20 Estados; 3 Estados más firmaron su adhesión más tarde³⁸.

Según lo establecido por el artículo 99 de la Convención, la entrada en vigor de la misma se daría el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que hubiese sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión. Este requisito se cumplió el 11 de Diciembre de 1986, con el depósito simultáneo de los instrumentos de ratificación de la Convención de la República Popular China, Italia y los Estados Unidos de América. Por lo tanto, la Convención entró en vigor el primero de enero de 1988 entre once Estados.³⁹

Aunque la Convención de Viena de 1980 no es formalmente una revisión de las dos Convenciones de La Haya de 1964, claramente la intención al redactar este documento fue el que a corto plazo se transformara en el único instrumento que gobernara los contratos de compraventa internacional a nivel mundial⁴⁰. Prueba de esto es lo establecido en el artículo 99 de la Convención de Viena, donde se

³⁷ Burma, China, Colombia, Irán, Kenia, Panamá, Perú, Tailandia, Turquía y Zaire.

³⁸ Austria, Chile, China, Checoslovaquia, Dinamarca, EE.UU., Finlandia, Ghana, Italia, Lesotho, Noruega, Países Bajos, Polonia, República Federal Alemana., República Democrática de Alemania, Suecia, Singapur, Hungría, Venezuela Yugoslavia; Adhesiones: Argentina, Egipto, Siria.

³⁹ Argentina, China, Egipto, EE.UU., Francia, Italia, Hungría, Lesotho, Siria, Yugoslavia y Zambia.

⁴⁰ Cfr. BONNEL, Michael Joachim, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", *op. cit.*, p. 7

obliga a los Estados parte de alguna de las Convenciones de La Haya a denunciarlas mediante notificación al Gobierno de los Países Bajos. Con esto queda claro que la intención de los redactores de esta nueva Convención no era crear un instrumento adicional para los contratos de compraventa internacional de mercaderías, sino mejorar los instrumentos anteriores y que esta Convención quedara como un único instrumento de vanguardia.

Desde un punto de vista retrospectivo, el que las Convenciones de La Haya hayan sido adoptadas en 1964 fue mala suerte, pues el momento no era el adecuado. Aunque el proceso legislativo de creación de ambos instrumentos estaba abierto a todos los Estados, es innegable que los países emergentes todavía no estaban preparados para ser protagonistas en la escena internacional. De manera adicional, los países socialistas iniciaban los primeros esfuerzos de unificación del derecho comercial internacional entre ellos, por lo cual no estaban listos para participar en el proceso de creación de un instrumento que incluyera a países de otras tradiciones legales y económicas⁴¹.

En contraste, la participación activa de Estados de todos los continentes en la elaboración de la Convención, en análisis, confirma la vocación internacional de esta nueva legislación uniforme y es la piedra angular del nivel de aceptación obtenido por la misma. Los resultados obtenidos por la Conferencia de Viena de 1980 deben ser considerados como un triunfo innegable en la unificación de criterios a nivel global en las compraventas, no solamente porque la

⁴¹ Cfr. SONO, Kazuaki, "The Vienna Sales Convention: History and Perspective", *op. cit.*, p. 6.

Convención obtenida es la cristalización de un esfuerzo legislativo de más de cincuenta años, sino por la participación gubernamental tan significativa mediante la cual fue elaborada.

Prueba incuestionable de ello es el creciente número de países que, al día de hoy, son parte de esta Convención. Año con año el número de miembros de la Convención ha ido en aumento hasta llegar a 71 en la actualidad. Japón es el más reciente, pues en enero de 2009, el instrumento entrará en vigencia en su territorio tras su adhesión el primero de julio de 2008. Esto demuestra que este importante convenio, lejos de haber sido olvidado por la comunidad internacional, es un instrumento de vanguardia que adquiere día con día mayor importancia.

En materia de convenciones internacionales mercantiles, la Convención de Viena es uno de los instrumentos de mayor aceptación en el orbe y un elemento clave para cualquier país que pretenda desarrollar su economía a través del comercio internacional. En efecto, los países miembros de este tratado representan más de las dos terceras partes del comercio internacional⁴².

1.2. El proceso de adopción de la Convención en el derecho mexicano

Se ha analizado ya el largo proceso legislativo internacional que dio nacimiento a la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, la Convención de Viena. Dicho análisis ha

⁴² Cfr. DÍAZ BRAVO, Arturo, "Contratos Mercantiles", 8ª Edición, Ed. Iure, México, 2006. p. 152

servido para entender lo largo y complejo que puede resultar la creación de un instrumento de verdadera aceptación a nivel internacional.

Sin embargo, para entender a fondo el proceso de unificación de esta rama del derecho, es pertinente analizar el proceso interno de adopción, una vez creada esta Convención en la Conferencia de Viena el 11 de abril de 1980. Por ello, hay que examinar el proceso a través del cual la legislación mexicana evolucionó hasta llegar a la adopción de dicho instrumento internacional, para así poder entender el lugar que ocupa esta Convención en el derecho positivo mexicano.

1.2.1. Los primeros ordenamientos mercantiles en México

Al revisar las leyes aplicables a los actos de comercio en nuestro país, es decir el Código de Comercio y el Código Civil Federal, resulta que, aunque ambos abordan la compraventa de bienes muebles o mercaderías, ninguno de los dos tiene un apartado especial para la compraventa internacional. Es por ello que para realizar un estudio de la evolución del derecho aplicable a este contrato mercantil en nuestro país se debe analizar la evolución de las disposiciones que han regido la compraventa en general sin hacer distinción alguna de si se trata de una compraventa local o internacional.

Este estudio podría remontarse a los orígenes de esta actividad comercial en nuestro país, lo cual implicaría un análisis de las normas que regían el trueque en la época precolombina. Sin embargo, el derecho que regía en esas épocas no logró trascender hasta nuestros días como consecuencia de la imposición de

las normas españolas como parte de la Conquista. En efecto, en la Nueva España se imitaron las instituciones jurídico-mercantiles de la metrópoli, es decir, de España⁴³. Es por ello que nuestras leyes actuales son una clara herencia de ese dominio español y por lo tanto una herencia europea. Por esa razón, consideramos pertinente iniciar este estudio sobre los antecedentes de las disposiciones que han regido a la compraventa en el derecho mexicano propiamente, es decir, a partir de la independencia de nuestro país.

Al consumarse nuestra independencia, en el año de 1821, el derecho privado que rigió en la Colonia continuó con validez, en el caso del derecho mercantil, las "*Ordenanzas de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la Muy Noble y Muy Leal Villa de Bilbao*"⁴⁴, mejor conocidas como Ordenanzas de Bilbao. Sin embargo, desde el año de 1822 se pensó en la elaboración de un código de comercio aplicable en nuestro país. Incluso, por decreto expedido en enero de 1822, se nombró una comisión redactora⁴⁵.

Cuando se expidió la Constitución de 1824, se consideró que los consulados creados por la corona española, México, Guadalajara y Veracruz, debían desaparecer por ser tribunales especiales. En el mes de octubre de 1824 se expidió un decreto que ordenaba la supresión de los mismos y en marzo de

⁴³ Cfr. MANTILLA MOLINA, Roberto L., "Derecho Mercantil, Introducción y Conceptos Fundamentales", 29ª Edición, Ed. Porrúa, México, 1993, p.12

⁴⁴ Dictadas en el año de 1737 en España, constituyeron por su excelencia y difusión una de las más valiosas aportaciones al acervo del derecho mercantil europeo.

⁴⁵ Cfr. MANTILLA MOLINA, Roberto L., "Derecho Mercantil, Introducción y Conceptos Fundamentales", *op. cit.*, p.15

1826 se decretó la disolución de los tribunales de minería⁴⁶. Sin embargo, a falta de legislación nacional, diversos ordenamientos del derecho español anterior, lejos de ser derogados, continuaron aplicándose aunque con ciertas reformas⁴⁷. Ejemplo de esto fue el Código español, redactado por don Pedro Sainz de Andino⁴⁸ en el año de 1829. En nuestro país dicho código se invocaba con la misma fuerza que la doctrina, aunque no adquirió fuerza legal nunca⁴⁹.

El 15 de noviembre de 1841, Antonio López de Santa Anna, como presidente provisional, promulgó el “Decreto de organización de las Juntas de Fomento y Tribunales Mercantiles” el cual dispuso la creación de estas instituciones en todo el país, además de ordenar la matriculación de los comerciantes y enumeró cuatro clases de negocios mercantiles, entre ellos *“las compras y permutas de efectos y mercancías que se hacen con el propósito de lucro”*, es decir, las compraventas mercantiles. Este mismo decreto disponía: *“la Junta de Fomento de la capital formará un proyecto de código mercantil acomodado a las circunstancias de la República”* y hasta entonces *“se arreglarán para la decisión de los negocios, las Ordenanzas de Bilbao”*⁵⁰.

⁴⁶ Cfr. VÁZQUEZ DEL MERCADO, Oscar, “Contratos Mercantiles”, 13ª Edición, Porrúa, México, 2004, p.20

⁴⁷ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, “Apuntes sobre la evolución del derecho mercantil en México”, en “Jus, Revista de Derecho y Ciencias Sociales”, Núm, 152, Abril – Junio 1957, México, p. 261

⁴⁸ Cfr. MANTILLA MOLINA, Roberto L., “Derecho Mercantil, Introducción y Conceptos Fundamentales”, *op. cit.*, p.14

⁴⁹ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, “Codificación en México. Antecedentes. Código de Comercio de 1889, Perspectivas”, en “Centenario del Código de Comercio”, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991.

⁵⁰ *Idem*

1.2.2. Los primeros Códigos de comercio mexicanos

El proyecto de 1822 para la creación de un nuevo código de comercio no tuvo resultados sino hasta 1854. Fue hasta entonces cuando aparece el primer Código de Comercio Mexicano, elaborado por Teodosio Lares, ministro de Justicia de Santa Anna. Este Código reproducía a la compraventa como negocio mercantil y el status de comerciante con la obligación de matricularse. Dicho Código se dictó con la intención de que se aplicara en toda la República conforme al artículo 66, fracción I, de las Bases Orgánicas de 1843, que establecían un régimen político centralista para México⁵¹.

La vigencia de nuestro primer Código de Comercio fue efímera pues, al año de haber entrado en vigor, fue derrocado el gobierno de Santa Anna y fue abrogado por la Ley Juárez sobre administración de justicia del 23 de noviembre de 1855. Pero en realidad, fue con la declaración hecha por Ignacio Comonfort, como Presidente sustituto, el 29 de septiembre de 1856, que el Código quedó sin vigencia y se decidió volver a las Ordenanzas de Bilbao como ley aplicable al comercio en nuestro país.

Maximiliano, mediante decreto del 5 de julio de 1863 decidió aplicar nuevamente el Código de 1854. Prueba de esto es que al momento del triunfo de Juárez, muchos Estados habían adoptado dicho código como legislación

⁵¹ Cfr. TENA RAMÍREZ, Felipe, "Leyes Fundamentales de México -1808-2005-", 24ª Edición, Ed. Porrúa, México, 2005, p.405.

propia. Es importante resaltar que en ese entonces la facultad de legislar en materia comercial estaba reservada a los Estados y no a la Federación⁵².

Poco después de la restauración de la República, en 1867, el gobierno comenzó a ocuparse en iniciar la codificación de nuestro país, pues menos de tres años después, en enero de 1870, una comisión nombrada con aquel objeto, presentaba ya el primer libro del proyecto al Ministro de Justicia. Pero existía un obstáculo importante para obtener una adecuada codificación en nuestro país pues, como ya se ha comentado, la Constitución de 1857 no otorgaba esta facultad al Congreso. Era indudable que para obtener resultados satisfactorios y evitar conflictos de leyes entre los Estados miembros de la Unión, era necesario federalizar la legislación de la materia mercantil, por lo que se consideró pertinente la modificación de este precepto constitucional.

No fue sino hasta diciembre de 1883 que esto fue posible y se otorgó al Congreso de la Unión la facultad de "*expedir códigos obligatorios en toda la República, de minería y comercio*"⁵³. Cuatro meses después, en abril de 1884, el Ejecutivo de la Unión, debidamente autorizado por el Poder Legislativo, expidió el Código de Comercio, cuya vigencia inició el 20 de junio de 1883.

Este nuevo Código regulaba, en el Libro Segundo del Título Tercero, las compraventas mercantiles y las obligaciones emanadas de este tipo de

⁵² Cfr. QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, "Legislación Mercantil, Evolución Histórica, 1325-2005", S.N.E., Ed. Porrúa, México, 2005, p. 110.

⁵³ TENA, Felipe de Jesús, "Derecho Mercantil Mexicano", 21ª Edición, Ed. Porrúa, México, 1999, p.46.

operaciones, las cuales consistían precisamente en la compra y venta de bienes muebles o inmuebles. En ambos casos para considerar mercantil a la compraventa se debía perseguir un lucro⁵⁴.

Pero la vida de este nuevo Código de Comercio fue igualmente efímera. La razón de la corta vida de este ordenamiento se explica por las anticonstitucionales disposiciones que contenía en materia bancaria con el objeto de favorecer el monopolio del recién creado Banco Nacional, las disposiciones en materia de sociedades y los desastrosos efectos de admitir la hipoteca sobre las negociaciones mercantiles⁵⁵. Por ello, mediante decreto del 4 de junio de 1887, el Congreso de la Unión autorizó al Ejecutivo, la reforma total o parcial del Código de 1884. Para tal efecto, el Presidente de la República, Porfirio Díaz, nombró una comisión que se encargaría de revisar el Código de 1884 y crear una nueva legislación mercantil⁵⁶. Surge entonces el 15 de septiembre de 1889, el tercer Código de Comercio de nuestro país, el cual inició su vigencia el 1° de enero de 1890 para continuar vigente hasta nuestros días.

Aunque este Código de Comercio ha sufrido un sinnúmero de reformas y derogaciones, las normas que regulan la compraventa mercantil no han sufrido mayores cambios desde el año de creación de este ordenamiento.

⁵⁴ Cfr. QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, "Legislación Mercantil, Evolución Histórica, 1325-2005", *op. cit.*, pp. 132-133.

⁵⁵ Cfr. TENA, Felipe de Jesús, "Derecho Mercantil Mexicano", *op. cit.*, p. 46

⁵⁶ Don Joaquín T. Casasús, José María Gamboa y José de Jesús Cuevas como vocales, Roberto Núñez como secretario.

Cabe destacar que este último código establece criterios importantes e innovadores en cuanto a la compraventa mercantil ya que no sólo establece que una compraventa es la enajenación de un bien con un propósito de lucro, sino que además resalta la importancia de las estipulaciones que las partes hubieran acordado, es decir, el contrato. Con esto se subraya la importancia de un principio toral de este contrato, que es la autonomía de la voluntad y la importancia de respetar lo previamente establecido. De manera adicional, se hace mención de las posibles consecuencias de no respetar lo previamente acordado por las partes, como es la rescisión del contrato o el obtener una indemnización por el incumplimiento de la otra parte.

1.2.3. Acercamientos de México a la Convención

Queda claro con este análisis que para la primavera de 1980, momento en el cual los años de esfuerzos a nivel mundial concluían con la elaboración de la Convención, en nuestro país no solamente no se contaba con una normatividad específica que rigiera las compraventas internacionales, sino que se tenía la misma regulación desde 1889.

Pero a pesar de este claro rezago jurídico y de la importante participación de la delegación mexicana en el proceso de elaboración de la Convención, México decide no firmarla al término de la Conferencia y tardaría casi diez años en hacerlo. En efecto, si se considera que la Convención data de abril de 1980 y que en México entró en vigor el 1° de enero de 1989 se podría pensar que fue mucho el tiempo que nuestro país tardó en adoptar esta nueva legislación.

Sin embargo, según lo establecido por el artículo 99 de la Convención, para que se iniciara la validez de la misma era necesario que se depositaran al menos 10 instrumentos de adhesión. Fue en diciembre de 1986 que simultáneamente el noveno, décimo y onceavo⁵⁷ país depositaron dichos instrumentos y como consecuencia, para el primer día de 1988 la Convención inició su vigencia.

México no fue uno de esos once países, sin embargo si fue de los primeros en adoptar la Convención tan pronto inició la vigencia de la misma. Si se toma en cuenta el hecho de que la Convención entró en vigor el 1° de enero de 1988, resulta entonces que México adoptó este documento como legislación nacional solamente un año después de que iniciara su vigencia a nivel internacional y queda claro que cuando los once primeros países decidieron formar parte de la Convención nuestro país ya había iniciado el proceso interno para su adopción.

Para entender qué fue lo que impulsó a nuestro país a iniciar el proceso interno de adopción de la Convención, basta con relacionar la fecha en la que se inició dicho trámite, diciembre de 1986, con otros dos momentos importantes en lo que a derecho comercial se refiere.

En noviembre de 1986, México ingresa formalmente al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio –GATT-, un tratado puramente comercial en el cual las compraventas juegan un papel preponderante. Resulta pues

⁵⁷ Estos tres países son: la República Popular China, Italia y los Estados Unidos de América.

indispensable para nuestro país contar con un instrumento moderno para impulsar el creciente flujo de mercancías a través de nuestras fronteras.

La segunda razón que impulsó a México a adoptar la Convención de Viena fue que, como ya se ha mencionado, en diciembre de 1986, los Estados Unidos de América depositaron ante el Secretario de las Naciones Unidas el instrumento de adhesión a la Convención. Dado que el vecino país del norte es el principal socio comercial de nuestro país, resultaba de vital importancia unificar la ley aplicable al contrato central del comercio entre México y Estados Unidos, el de compraventa de mercaderías, para lograr en un futuro cercano un Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones.

1.2.4. La Secretaría de Relaciones Exteriores y su memorándum de antecedentes

El 10 de diciembre de 1986, el Lic. Alfonso de Rosenzweig-Díaz, Subsecretario de Relaciones Exteriores, envió a la Secretaría de Gobernación el texto de la Convención, acompañado de un memorándum de antecedentes para que fuera turnado a la Cámara de Senadores.

En el mencionado memorándum elaborado por la misma Subsecretaría se explica sucintamente la utilidad de esta Convención para nuestro país. Ahí se resalta la activa participación que México tuvo en la creación de la Convención. Se menciona también que ni el Código Civil ni el Código de Comercio contienen normas aplicables a las compraventas internacionales, por lo que esta

Convención *“llena un vacío existente en nuestra legislación y es un documento fundamental para los temas referentes a la compraventa internacional”*⁵⁸.

El documento hace también mención de la necesidad de la adopción de la misma dado el hecho de que México había ingresado recientemente al GATT, por lo que dicho instrumento *“generará un incremento en las transacciones internacionales”* y sobre todo para que *“tanto los importadores como los exportadores mexicanos cuenten con un instrumento jurídico internacional que regula aspectos medulares en esta materia”*⁵⁹.

Finalmente el documento concluye con la explicación de que tanto la Secretaría de Hacienda como las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y la de Comunicaciones y Transportes manifestaron su conformidad con la adhesión por parte de México ya que consideraron a la misma *“congruente con la legislación mexicana sobre la materia”*.

Como solicitado por la Secretaría de Relaciones Exteriores, el entonces Secretario de Gobernación, turnó a la Cámara de Senadores, el 2 de enero de 1987, las copias certificadas de la Convención así como el memorándum de antecedentes ya mencionado⁶⁰. Sin embargo, dado que el Senado estaba en

⁵⁸ Dicho memorándum de antecedentes se puede consultar en la Biblioteca “Melchor Ocampo” de la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión, LIII Legislatura, Departamento de Secretaría y Comisiones, Año Tercero, Periodo ordinario, Ramo secreto, Núm. 62 del 4 de septiembre de 1987.

⁵⁹ *Idem.*

⁶⁰ Oficio Núm 3, de la Sección I, Mesa I de la Dirección General de Gobierno, dirigido a los CC. Secretarios de la H. Comisión Permanente del Congreso de la Unión, firmado por el Lic. Manuel Bartlett D., Secretario de Gobernación, con fecha 2 de enero de 1987, México, D.F.

receso el Secretario de Gobernación tuvo que enviar los documentos a los señores Secretarios de la H. Comisión Permanente del Congreso de la Unión. Dicho documento se recibió en la Comisión Permanente el día 14 de enero de 1987 con la orden de ser turnado a la Cámara de Senadores.

1.2.4. El dictamen y aprobación de la Convención por el Senado

Ese mismo día, 14 de enero de 1987, la Comisión Permanente del H. Congreso de la Unión turnó el documento a la H. Cámara de Senadores⁶¹. Lo anterior para dar cumplimiento a lo estipulado por la Constitución Mexicana y para que fuera esta Cámara, a través de sus comisiones y del pleno, la encargada de analizar la conveniencia de adoptar este instrumento.

No es sino hasta el 4 de septiembre de ese mismo año, casi nueve meses después, que la Cámara de Senadores recibe estos documentos. Al recibirlos, el Departamento de Secretaría y Comisiones los turna inmediatamente a las Comisiones Unidas de Relaciones Exteriores, segunda sección, de Comercio y Fomento Industrial y tercera Sección de Estudios Legislativos, para su análisis.

El 29 de septiembre de 1987 las Comisiones antes mencionadas emiten en un documento de seis cuartillas un análisis de la utilidad de la entrada en vigor de la Convención en nuestro país, acompañado de un proyecto de decreto de aprobación de la misma. Dicho documento es enviado para su discusión y aprobación, en su caso, al pleno de la asamblea del Senado.

⁶¹ Archivado por la Comisión Permanente del "LII" Congreso de la Unión, bajo los siguientes datos: Segundo Año, Sección Primera, Número 356, Índice "C", 14 de enero de 1987, México, D.F.

En dicho análisis se subraya la importancia de la ratificación de la Convención pues es un instrumento cuyo objetivo es “*facilitar las transacciones del comercio internacional, mediante la supresión de los obstáculos jurídicos que en la práctica llegan a representar la diversidad de disposiciones normativas nacionales*”⁶². Después se hace una breve descripción de la estructura de la Convención, de lo regido y excluido por la misma, del aspecto consensual del contrato, de las obligaciones principales de las partes y de los temas contemplados por la misma como son las condiciones de los bienes, de la entrega o los motivos y consecuencias de un incumplimiento de contrato.

Finalmente, el documento concluye con una lista de las razones por las cuales se considera altamente positiva la formulación de la Convención. La primera de ellas es que el tratado recoge los principios generales que inspiran las compraventas, los mismos principios que se encuentran en las legislaciones civiles, locales y federales, por lo cual, “*complementa de manera idónea y bajo las mismas líneas generales*”⁶³ la regulación de este contrato.

Otra ventaja mencionada de la adopción de la Convención es que “*constituye un eficaz instrumento de Derecho para facilitar la regulación normativa y la necesaria certidumbre que requieren los tráficos comerciales internacionales*”⁶⁴

⁶² COMISIONES DEL SENADO DE LA REPÚBLICA, Sala de Comisiones “Miguel Ramos Arizpe” de la H. Cámara de Senadores.

⁶³ *Idem.*

⁶⁴ *Idem.*

con lo cual se obtendrá un movimiento comercial mucho más ágil y se fomentará un mayor crecimiento económico.

El documento concluye con un proyecto de decreto de aprobación de la Convención de Viena, no sin antes mencionar que ninguna de las disposiciones contenidas en la misma contraviene el orden constitucional ni constituye menoscabo alguno a la soberanía nacional.

Una vez recibido el documento por la asamblea de la Cámara de Senadores, el 2 de octubre de 1987 “quedó de primera lectura” y el 14 de octubre de 1987 se aprueba sin reservas la Convención de Viena. Dicho decreto fue aprobado sin discusión, por 43 votos a favor en sesión secreta.

El Decreto de Aprobación se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 12 de noviembre de 1987⁶⁵. El Presidente de la República, el Lic. Miguel de la Madrid Hurtado depositó el Instrumento de adhesión el 17 de noviembre de 1987. Finalmente se publicó el Decreto de Promulgación de fecha 26 de enero de 1988 en el Diario Oficial del 17 de marzo de 1988⁶⁶. Con esto, la Convención entraba en vigor en nuestro país el 1° de enero de 1989.

En cuanto a la adopción de este instrumento, el maestro Alejandro Vázquez Pando expresa su preocupación sobre la falta de distinción de la materia federal

⁶⁵ Diario Oficial de la Federación, Tomo CDX No. 9, 12/11/1987, 2.

⁶⁶ Diario Oficial de la Federación, Tomo CDXIV No. 13, 17/03/1988, 2-17.

frente a la local en el mismo⁶⁷. El reconocido jurista establece que ya que la Convención no hace distinción entre las compraventas civiles o mercantiles, en tanto éstas sean internacionales, la Convención violaría un precepto constitucional al intervenir en una materia de regulación local como es el derecho civil. En respuesta, el maestro Díaz Bravo afirma que este problema no reviste gravedad pues en el derecho del comercio internacional carece de importancia la distinción entre los contratos civiles y mercantiles⁶⁸.

De igual forma, la Suprema Corte, en una tesis de 1999, estableció que en tratados internacionales *“no se toma en cuenta la competencia federal o local del contenido del tratado, sino que por mandato expreso del propio artículo 133 el Presidente de la República y el Senado pueden obligar al Estado mexicano en cualquier materia, independientemente de que para otros efectos ésta sea competencia de las Entidades Federativas”*⁶⁹.

Otro análisis que se ha hecho de la Convención de Viena frente al derecho mexicano es el realizado por Adame Goddard, que sostiene que la Convención, con base en el artículo 133 Constitucional *“viene a sustituir, en lo que respecta las compraventas internacionales, al Código de Comercio, al Código Civil del Distrito Federal (aplicable como norma supletoria en materia mercantil), a la Ley*

⁶⁷ Cfr. VAZQUEZ PANDO, Fernando A., “Comentarios a la Convención sobre los Contratos de Compra-venta Internacional de Mercaderías a la luz del derecho mexicano”, en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983, pp. 31-57

⁶⁸ Cfr. DÍAZ BRAVO, Arturo, “Contratos Mercantiles”, *op. cit.*, p. 159.

⁶⁹ SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN, “Tratados internacionales. Se ubican jerárquicamente por encima de las Leyes Federales y en un segundo plano respecto de la Constitución Federal”, tesis aislada, Amparo en revisión 1475/98, Sindicato Nacional de Controladores de Tránsito Aéreo, 11 de mayo de 1999, Unanimidad de diez votos, Novena Época, Pleno, en Semanario Judicial de la Federación, Tomo X, p. 46.

*Federal de Protección al Consumidor*⁷⁰. Este argumento es cuestionable pues, como afirma el maestro Díaz Bravo, ninguno de los indicados ordenamientos mexicanos puede reclamar su vigencia en contratos internacionales⁷¹.

Asimismo, queda claro que a partir de la entrada en vigor de la Convención en nuestro país, ninguno de los ordenamientos antes mencionados perdió su vigencia o fue remplazado. Prueba de ello es que en los casos en que las partes deciden excluir la aplicación de la Convención, el derecho aplicable será el Código de Comercio. De igual forma, si se analiza el número de controversias existentes en nuestro país sobre compraventas internacionales y el escaso número de ellas que se resuelven con base en la Convención, queda claro que el ordenamiento más utilizado para resolver dichas controversias es el Código de Comercio. Por ello, es errado afirmar que la Convención sustituye dichos ordenamientos, pues ambos cuentan con plena vigencia en nuestro derecho.

Finalmente, un punto que es importante mencionar, es la jerarquía de la Convención ante las demás leyes. Es la Suprema Corte de Justicia la que ha dado luz a esta interrogante, mediante una tesis en la que establece que “...*los tratados internacionales se ubican jerárquicamente abajo de la Constitución Federal y por encima de las leyes generales, federales y locales*”⁷². Con lo

⁷⁰ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, “El contrato de compraventa internacional”, S.N.E., Ed. McGraw Hill, México, 1994, p. 27.

⁷¹ Cfr. DÍAZ BRAVO, Arturo, “Contratos Mercantiles”, *op. cit.*, p. 159.

⁷² SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN, “Tratados internacionales. Son parte integrante de la Ley Suprema de la Unión y se ubican jerárquicamente por encima de las leyes generales, federales y locales. Interpretación del artículo 133 Constitucional.”, tesis aislada, Amparo en revisión 120/2002, Mc. Cain México, S.A. de C.V, 13 de febrero de 2007,. Mayoría de seis votos, Novena Época, Pleno, en Semanario Judicial de la Federación, Tomo XXV, p. 6.

anterior se suprime la teoría de que el derecho interno debe prevalecer en caso de conflicto con las normas internacionales, toda vez que el derecho internacional prevalece, con la única excepción de que exista una violación grave al derecho interno que afecte el consentimiento del Estado⁷³.

Con lo anterior se describe el proceso histórico que permitió a nuestro país contar con un instrumento jurídico de vanguardia. Por ello, conviene ahora proseguir este estudio con un análisis de los lineamientos contenidos en este importante instrumento internacional.

⁷³ Cfr. QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, "Legislación Mercantil, Evolución Histórica, 1325-2005", *op. cit.*, p. 545

CAPÍTULO 2 – Estructura general de la Convención

En el capítulo anterior se realizó un análisis del proceso legislativo que dio lugar a la creación y adopción de la Convención de Viena como derecho aplicable a las operaciones de compraventa internacional de mercaderías. Resulta ahora necesario examinar la estructura y contenido de la Convención, así como realizar un breve análisis de los elementos no contemplados por este instrumento internacional.

2.1. Estructura y Contenido de la Convención

La Convención cuenta con 101 artículos, de los cuales los primeros 88 contienen todas las disposiciones referentes a las compraventas internacionales y los artículos 89 a 101 establecen las Disposiciones Finales

El articulado de la Convención se encuentra dividido en cuatro partes: el ámbito de aplicación y disposiciones generales, la formación del contrato, las disposiciones sobre las Compraventas propiamente y las Disposiciones Finales. La división entre la Parte II y la Parte III se explica por las dos Leyes Uniformes de La Haya de 1964 que sirvieron como base para la elaboración de la Convención: la primera, sobre formación de contratos de compraventa y la segunda, propiamente sobre las compraventas¹.

¹ Para una referencia más amplia de estos dos instrumentos, véase el primer capítulo de este trabajo.

La razón por la cual se mantuvieron separadas las disposiciones sobre formación del contrato del resto de los artículos, se debe a que se previó para los países que decidieran adoptar la Convención la posibilidad de exclusión de alguna de estas partes, si consideraban su derecho interno más avanzado en alguno de los dos aspectos, sin tener que renunciar al resto de la Convención². Por ello, el artículo 92 dispone que “*cualquier país puede declarar, al momento de la ratificación, que no quedará obligado por alguna de dichas partes*”³. La reserva permite la exclusión de alguna de las dos partes pero no de ambas, pues en ese caso la adopción de la Convención no tendría sentido alguno. Al día de hoy, solamente los países escandinavos han excluido la aplicación de la parte relativa a la formación del contrato y no existe país alguno que haya excluido la aplicación de la Parte III.

2.1.1. Ámbito de Aplicación de la Convención

Esta primera Parte establece cuales son los lineamientos de aplicación de la misma, excluye ciertas compraventas y establece las reglas de interpretación de la Convención y de los actos de las partes⁴.

El primer artículo especifica el ámbito de aplicación de la Convención, además de otros criterios que establecen si se aplicará o no este conjunto normativo a

² Cfr. PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, “El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)”, S.N.E., Pace Law School Institute of International Commercial Law, Nueva York, EE.UU., 2001, p.107.

³ BARRERA GRAF, Jorge, “Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, UNAM., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 48, enero-abril 1983, pp. 889-925.

⁴ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, “Introducción a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, en Revista de Derecho Privado, UNAM., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 2, 1990, pp. 165-198

algún contrato. La primera opción de aplicabilidad de la Convención es la más sencilla y se da cuando ambas partes del contrato tienen sus establecimientos en Estados diferentes y que ambos Estados sean parte de la Convención, lo cual además asegura el carácter internacional de la operación.

La segunda opción se da cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la Ley de un Estado contratante. Esta segunda disposición causó mucha polémica en las Conferencias de Viena; sin embargo, una de las ventajas que tiene es que si el derecho aplicable al contrato es el de un país distinto al de las partes, la Convención regirá el contrato y no el derecho de ese país, el cual es totalmente desconocido para ambas partes⁵. Otro aspecto relevante de este artículo es que no hace distinción alguna en cuanto a la nacionalidad de las partes o su carácter civil o mercantil. Esta última disposición causó polémica en nuestro país al considerarse anticonstitucional, pero ya ha sido resuelta por la Suprema Corte de Justicia de nuestra nación⁶.

El segundo artículo excluye la aplicación de la Convención para ciertas compraventas. La primera de ellas es la compraventa de consumo, y la razón de ello es porque en muchos países existen leyes locales que protegen a los consumidores. Las otras compraventas excluidas son la subasta, ventas judiciales, compraventa de instrumentos de crédito, de buques, aeronaves, aerodeslizadores, embarcaciones y electricidad. La razón de esta exclusión es

⁵ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter; "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Manz, Viena, Austria, 1986, p.25.

⁶ Para mayor información, véase el Capítulo 1 de este trabajo.

que en la mayoría de los países estas compraventas tienen reglas especiales que entrarían en conflicto con la Convención. El artículo sucesivo excluye del ámbito de la Convención los contratos de servicios o mixtos y ésta solamente aplicará cuando la compraventa sea parte “sustancial” del contrato⁷.

Los artículos 4 y 5 se refieren a los aspectos no regulados por la Convención. El primero estipula que la Convención regula únicamente la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes que surjan del contrato. Expresamente excluye todo lo que se refiere a la validez del contrato o de los usos y costumbres aplicables al mismo. Otros dos aspectos excluidos son la transmisión de la propiedad de los bienes y la responsabilidad extracontractual derivada de las lesiones o muertes producidas por las mercancías.

El artículo 6 de la Convención consagra el principio de autonomía de las partes. Resulta interesante mencionar que por acuerdo de las partes se puede excluir cualquier disposición de la Convención o incluso excluir la aplicación de toda la Convención. Las exclusiones de algunas partes de la Convención deberán ser expresas, sin embargo los estudiosos de este instrumento no han logrado definir si la exclusión de la Convención al contrato se deba hacer de forma expresa o pueda ser hecha tácitamente⁸.

⁷ Cfr. LOOKOFSKY, Joseph M., “The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, S.N.E., Ed. Kluwer Law International, La Haya, Países Bajos, 2000, p. 39.

⁸ Cfr. WINSHIP, Peter, en “International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, S.N.E., Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984, pp. 32 a 35

Se han mencionado ya los artículos que regulan el ámbito de aplicación de la Convención; los artículos sucesivos de esta Primera Parte contienen las reglas generales de la Convención. El artículo 7 establece que se deberán tener siempre en mente los principios de uniformidad, el carácter internacional de la Convención y la buena fe en las operaciones internacionales. Aunque no se establece expresamente que en la formación del contrato se deba observar la buena fe, la redacción es lo suficientemente amplia como para establecer esta obligación⁹. El segundo párrafo de este artículo establece que para subsanar las lagunas de la Convención se deberán tomar en cuenta los principios generales internacionales que sirvieron de base para su elaboración y dejar al derecho nacional de las partes como el último recurso.

El artículo 8 establece las reglas de interpretación de las conductas de las partes y del contrato. La Convención establece dos criterios; uno subjetivo, con base en lo que la otra parte sabía o no pudo haber ignorado; y el segundo, objetivo, con base en lo que una persona razonable hubiera entendido, a partir de todas las circunstancias relevantes¹⁰. Asimismo, el artículo 9 menciona la importancia y obligatoriedad que tendrán los usos y costumbres internacionales o los establecidos por las partes. Finalmente, los artículos 10 al 13 precisan cómo ha de interpretarse el término “establecimiento” y contienen lineamientos

⁹ Cfr. ZIEGEL, Jacob, “Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Pace Law School, CISG Database, Toronto, Canadá, 1981 en <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/ziegel7.html>

¹⁰ Cfr. PACE LAW SCHOOL, CISG DATABASE, SECRETARIADO DE LA CNUDMI, “Comentario Artículo 8”, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-08.html>

sobre el aspecto consensual de los contratos, aunque existe una reserva al respecto¹¹.

2.1.2. Reglas para la formación del Contrato

La Parte II de la Convención, artículos 14 a 24, versa sobre la formación del contrato. Esta Parte sigue el modelo de su antecesora, la Ley Uniforme de Formación, la cual establece dos elementos necesarios para la formación del contrato: la oferta y la aceptación. La razón de esto es que se consideró que estas manifestaciones de la voluntad se pueden identificar en el largo proceso de negociaciones hasta que las partes lleguen a un acuerdo¹².

El artículo 14 de la Convención establece los requisitos que debe cumplir una oferta para ser considerada como tal. El primer requisito es que sea “suficientemente precisa” lo cual implica que se mencionen las mercaderías y se señale una cantidad y precio o algún método de determinarlos¹³. En este sentido, ha existido un largo debate por establecer si los contratos en los que no se mencionó el precio son válidos o no. Al respecto, Honnold afirma que este problema se resuelve por el artículo 55 de la Convención, el cual indica que un contrato pudo ser formado aún sin determinar un precio¹⁴.

¹¹ ADAME GODDARD, Jorge, “Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías”, op. cit., p. 44.

¹² Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter; “Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, op. cit., p.48

¹³ Cfr. FARNSWORTH, E. Allan, “International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, S.N.E., Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984, p.38.

¹⁴ Cfr. HONNOLD, John O., “Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention”, 3a Edición, Ed. Kluwer Law International, La Haya, Países Bajos, 1999, p. 154.

El segundo requisito necesario de la oferta es la intención del oferente a quedar obligado en caso de aceptación. Con esto queda claro que la relación contractual es una relación de intenciones. Cabe destacar que cuando se establece una condición para la conclusión del contrato, la intención de quedar obligado en caso de aceptación no desaparece¹⁵.

La regla que establece que la oferta tendrá validez al momento de la recepción se encuentra en el artículo 15; el artículo 16 establece lineamientos sobre la posibilidad de hacer irrevocable la oferta y el 17 determina que el rechazo de una oferta extingue inmediatamente la misma.

Los artículos 18 a 22 regulan la aceptación de la oferta. Además de la declaración de aceptación, la Convención contempla como aceptación la ejecución de cualquier otro acto del destinatario, como puede ser la expedición de las mercaderías o el pago del precio. La aceptación por medio de un acto surte efectos al momento de la ejecución del mismo. El silencio o la inactividad no podrán ser considerados como aceptación¹⁶.

Un conflicto que puede surgir en el caso de la aceptación de la oferta es cuando la respuesta a la oferta pretende ser una aceptación pero contiene elementos nuevos o diferentes. En caso de que estos elementos no alteren sustancialmente la oferta, el oferente original podrá objetar estos nuevos

¹⁵ Cfr. ENDERLEIN, Fritz, et. al., "International Sales Law", Oceana Publications, S.N.E., EUA, 1992, p.85.

¹⁶ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter, "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", op. cit., p.53

elementos; en caso de no hacerlo, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación¹⁷.

En cambio, cuando la aceptación contenga elementos adicionales que sí alteren sustancialmente la oferta, esta respuesta se considerará una contraoferta, la cual tendrá que ser aceptada para que se considere el contrato formado. Los elementos relativos al precio, pago, calidad y cantidad de las mercancías, lugar y fecha de la entrega, el grado de responsabilidad de una parte con la otra y el método de solución de controversias se considerarán elementos que cambien sustancialmente la oferta original. Esta lista es tan amplia que resulta difícil hallar elementos adicionales que no cambien sustancialmente la oferta.

Por último, el artículo 23 establece que el momento de perfeccionamiento del contrato será al momento en que la aceptación de la oferta surta efectos. El artículo 24 establece que surten efecto las comunicaciones al momento que llegan al destinatario.

2.1.3. Obligaciones del Comprador y del Vendedor

La Parte III es la más importante, al estar compuesta por 63 artículos, del 24 al 88. Esta parte contiene todo lo relativo a la compraventa de mercaderías. El primer capítulo, de los artículos 25 a 29, establece la noción de incumplimiento esencial que, al estar íntimamente relacionado con los derechos de las partes,

¹⁷ Cfr. COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL (CNUDMI), "Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", Naciones Unidas, 1980, <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

será analizado más adelante. De igual forma, se establecen reglas en cuanto a la posibilidad de modificar de manera oral el contrato a menos de que las partes hayan excluido expresamente esta posibilidad.

El capítulo sucesivo versa sobre las obligaciones del vendedor, las cuales consisten en entregar los bienes así como cualquier documento relacionado con los mismos conforme al contrato y la Convención. Los siguientes artículos proporcionan normas sobre el momento, lugar y manera de cumplir estas obligaciones en caso de no haberse establecido en el contrato. En caso de contradicción entre la Convención y el contrato, prevalecerá lo estipulado por el contrato¹⁸.

Más adelante la Convención contiene algunas reglas que establecen la obligación del vendedor de entregar las mercaderías en la cantidad, calidad y tipo establecidos en el contrato. De manera adicional, se establece la obligación de entregar las mercancías libres de derechos o pretensiones de terceros, como aquéllos basados en la propiedad industrial o intelectual¹⁹.

Finalmente, este capítulo establece la obligación del comprador de examinar los bienes al momento de recibirlos para asegurarse que tengan la calidad solicitada. El comprador, además de esta obligación, tiene la obligación de informar en un plazo razonable, que en ningún caso será mayor a dos años,

¹⁸ Cfr. LANDO, Ole, en BIANCA-BONELL, en "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 246.

¹⁹ Cfr. CNUDMI, "Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", op. cit. <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

cualquier falta de conformidad descubierta. Si el vendedor no informa en ese plazo, perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías²⁰.

En cuanto a las obligaciones del comprador, la Convención considera como principales las de pagar el precio y recibir las mercancías. En su articulado la Convención prevé reglas sobre el lugar y la forma del pago, además de establecer una regla sobre contratos sin precio previamente estipulado²¹.

2.1.4. Acciones en caso de incumplimiento del contrato

Conviene ahora analizar ciertos derechos y acciones que tienen las partes en caso de incumplimiento del contrato por su contraparte. Estas disposiciones funcionan a manera de espejo, pues los derechos y acciones del comprador son iguales a los derechos y obligaciones del vendedor.

En general, ambas partes tienen los mismos derechos y acciones. Aunque con ciertas condiciones, las acciones que tiene en general la parte agraviada son: exigir el cumplimiento de las obligaciones, reclamar daños y perjuicios o rescindir el contrato. La reducción del precio de las mercaderías es otro derecho que tiene el comprador cuando éstas no son conformes al contrato²².

²⁰ Cfr. ENDERLEIN, Fritz, "Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Oceana, E.U.A., 1996, p. 166.

²¹ Cfr. MASKOW, Dietrich, en BIANCA-BONELLI, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 385.

²² Cfr. CNUDMI, "Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", *op. cit.* <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

Una de las figuras más importantes de la Convención, la cual fue creada para limitar las acciones de la parte agraviada la del incumplimiento esencial. Para que exista un incumplimiento esencial, además de existir un incumplimiento, éste debe causar un perjuicio a la contraparte que la prive de manera sustancial de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, a menos de que este resultado no haya sido previsible por la parte que incumplió²³.

Como consecuencia, sólo cuando el incumplimiento sea esencial, el comprador podrá exigir la entrega de otras mercaderías en sustitución o podrá rescindir el contrato. La única otra causa de rescisión del contrato será cuando, una vez transcurrido el plazo pactado, no se entreguen las mercancías o no se paguen las mismas en un plazo adicional razonable fijado por la parte agraviada²⁴.

Otra acción establecida en la Convención es el derecho del comprador a exigir que, cuando el vendedor entregue bienes no conformes a lo establecido en el contrato, los repare a menos de que esto no sea razonable. Finalmente, sin importar la acción que haya ejercido la parte agraviada, ésta siempre tendrá derecho a reclamar el pago de daños y perjuicios, pero con la obligación de reducir los mismos. De no hacerlo, se reducirá el monto reclamado en la misma proporción que lo que pudo haber reducido y no lo hizo²⁵.

²³ Cfr. KOCH, Robert, "The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)", S.N.E., Kluwer Law International, Países Bajos, 1998, pp. 260-264.

²⁴ Cfr. CNUDMI, "Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", *op. cit.* <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

²⁵ *Idem.*

2.1.5. Transmisión del riesgo

Otro aspecto de vital importancia en las compraventas internacionales contemplado en la Convención es la transmisión del riesgo. En el comercio internacional, la transmisión del riesgo se rige, con mayor frecuencia, por algún término de comercio elaborado por la Cámara de Comercio Internacional, mejor conocidos como “INCOTERMS”. Éstos regirán la transmisión del riesgo y el pago del flete, entre otras cosas. Desgraciadamente en México muchos estudiosos creen que existe el contrato “Libre a Bordo” o “Libre al Costado del Buque” cuando éstas solamente son modalidades de la transmisión del riesgo en el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Cuando las partes no hayan elegido un “Incoterm” para su relación contractual, los lineamientos de la Convención serán los aplicables. La Convención prevé dos situaciones distintas de la regla general, cuando las mercancías requieren ser transportadas y cuando éstas se venden en tránsito. En todos los demás casos se transmite el riesgo al comprador cuando éste se haga cargo de las mercancías o, si el comprador no se hace cargo de ellas en su debido tiempo, desde que se pongan a su disposición. Cuando se trate de bienes no identificados, el riesgo se transmite hasta que se identifiquen²⁶.

²⁶ Cfr. CNUDMI, “Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *op. cit.* <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

2.1.6. Exoneración de responsabilidad

De forma innovadora la Convención contiene reglas especiales cuando antes de la fecha de cumplimiento del contrato resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial del contrato o cometerá un incumplimiento esencial. En estos casos, la otra parte puede suspender sus obligaciones hasta que quede claro que la contraparte sí va a cumplir o de lo contrario, podrá rescindir el contrato²⁷.

Cuando una parte ha incumplido sus obligaciones, la Convención prevé dos casos de exoneración de pagos de daños y perjuicios. El primero se da cuando la parte o un tercero encargado de ciertas obligaciones del contrato incumplieron por un impedimento ajeno a su voluntad que no pudo haberse tomado en consideración al momento de la celebración del contrato y que no pueda ser superado. Tal principio es conocido como *force majeure*²⁸.

El segundo caso de exoneración de pago de daños y perjuicios se presenta cuando la falta de cumplimiento de una parte es responsabilidad de la contraparte. En este caso, hay incumplimiento de ambas partes pero uno es consecuencia del incumplimiento de la otra²⁹.

²⁷ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter, "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", op. cit., pp. 91 a 95.

²⁸ Cfr. NICHOLAS, Barry, "International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984, p. 5-3.

²⁹ Cfr. TALLON, Denis, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p.596.

Los artículos finales de la Parte III de la Convención establecen reglas sobre la conservación de las mercaderías. Ambas partes tienen la obligación de conservar las mercaderías que se encuentren en su poder, aunque ya no sean de su propiedad. Este principio es de gran importancia tratándose de compraventas internacionales, pues cuando la parte no reside en el país donde se encuentran las mercancías no siempre podrá tomar las medidas necesarias para su conservación³⁰. En caso de bienes perecederos, la parte que tenga la posesión de los bienes deberá venderlos antes de que se pierdan. De la suma obtenida, la parte que los vendió tendrá derecho a retener un equivalente a sus gastos de conservación y deberá devolver el saldo a la contraparte³¹.

Las disposiciones finales de la Convención nombran al Secretario General de las Naciones Unidas como depositario y establecen el mecanismo de adhesión a la misma. Asimismo, se permiten ciertas reservas en cuanto al ámbito de aplicación y la necesidad de que los contratos se formalicen por escrito. Por último, existe la posibilidad de que un Estado no adopte la Parte II, como es el caso de los países escandinavos o la Parte III de la Convención, reserva que al día de hoy no se ha presentado.

Una vez que se ha recorrido de forma sucinta el articulado de la Convención, resulta pertinente mencionar la observación que hace el maestro Díaz Bravo sobre la misma, pues subraya que “...en 26 de 88 artículos que forman el texto

³⁰ Cfr. CNUDMI, “Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, *op. cit.* <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

³¹ *Idem.*

propriadamente dicho de la Convención, se emplea la palabra razonable, que aparece un total de 39 veces³².

Al respecto, el connotado jurista afirma que en regímenes jurídicos de impronta románica este término pudiera resultar carente de significado jurídico. Sin embargo no es el caso, ya que “...*la Convención está impregnada de un criterio empírico más que jurídico³³*” y además no era recomendable el limitar de forma estricta aspectos prácticos del comercio internacional que por alejados de la realidad serían de imposible observancia. Por ello, “*no quedó al legislador internacional más alternativa que la de acudir a la mención de lo razonable³⁴*”.

Al respecto, es importante destacar que los autores de la Convención procuraron redactarla con un lenguaje común con el menor número de tecnicismos que pudieran ser interpretados de manera distinta en cada sistema jurídico. Lo anterior, tuvo la finalidad de buscar uniformidad, ya que se trataba de un texto jurídico de aplicación supranacional que iba a ser utilizado por comerciantes y jueces de sistemas jurídicos muy diversos. Prueba de ello es que se haya preferido excluir términos como culpa, fuerza mayor o mora para evitar interpretaciones locales de dichos conceptos³⁵.

³² DÍAZ BRAVO, Arturo, “Contratos Mercantiles”, 8a Edición, Iure Editores, México, 2006, p. 157

³³ *Idem*

³⁴ *Idem*

³⁵ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, “La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el Derecho Mexicano”, S.N.E., Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, pp. 15-19

2.2. Elementos no contemplados por la Convención

Tras recorrer las disposiciones de la Convención, conviene ahora realizar un breve análisis sobre los elementos no contemplados por la misma. Como bien apunta Willem C. Vis, es normal que las leyes escritas no abarquen la totalidad de la materia que regulan, y la Convención no es la excepción.

El jurista holandés explica que la Convención distingue entre las materias no regidas por ella y las materias que aunque regidas por la misma, no están expresamente resueltas en su articulado. La literatura jurídica las menciona como *lacunae intra legem* y *lacunae praeter legem* respectivamente. La importancia de distinguir estas dos situaciones se debe a que en el primer caso se utilizará el derecho nacional, mientras que en el segundo principios de derecho internacional para suplir estos vacíos legales³⁶.

Por lo anterior, es necesario definir el ámbito legal de la Convención. El punto de inicio para ello es el artículo 4, que establece que se regula la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes. De esa frase se deduce que todo lo que no se encuentre en estos dos supuestos, está excluido del ámbito de la Convención. A manera de ejemplo, la Convención en el mismo artículo menciona dos aspectos excluidos por la misma, la validez del contrato y la transmisión de la propiedad. De igual forma, el artículo 5 excluye la

³⁶ Cfr. VIS, Willem C., "Aspectos de los contratos de compraventa internacional de mercaderías no comprendidos por la Convención de Viena de 1980", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983

responsabilidad del vendedor por muerte o lesiones³⁷. Pero ya que el artículo 4 de la Convención no es exhaustivo, resulta importante saber cuales son los principales aspectos excluidos del ámbito de la Convención.

2.2.1. Elementos de validez del contrato

Es importante distinguir entre formación y validez del contrato, ya que la formación sí se encuentra regida por la Convención, a diferencia de los aspectos referentes a la validez. La Convención en general regula la oferta y la aceptación; por lo tanto, el derecho nacional establece si hay un contrato válido, es decir vinculante y ejecutable³⁸.

Para determinar la validez de un contrato se deben tomar en cuenta varios elementos. Uno de ellos es la capacidad de las partes; empero, en derecho internacional son pocas las posibilidades de que existan problemas al respecto. Por otro lado, es más frecuente que ocurran problemas con la representación legal de las partes. Por ello, el Instituto de Roma creó la “Convención de Naciones Unidas sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías³⁹”. Sin embargo, dado que esta Convención no ha entrado en vigor, este aspecto se deberá resolver por derecho nacional todavía.

³⁷ Cfr. HUBER, Peter, “Some introductory remarks on the CISG”, S.N.E., Ed. Sellier, European Law Publishers, Munich, Alemania, 2006, p. 230.

³⁸ LOOKOFKY, Joseph M., “Loose Ends and Contorts in International Sales: Problems in the Harmonization of Private Law Rules” en American Journal of Comparative Law No. 39, New York, E.U.A., 1991, p. 404.

³⁹ COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, “Convención de Naciones Unidas sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías”, Ginebra, Suiza, 17 de febrero de 1983, D.O.F. 22 de febrero de 1988, en PEREZNIETO CASTRO, Leonel, “Derecho Internacional Privado – Parte General”, 8ª Edición, Oxford University Press, México, 2005, pp. 415-421.

Un aspecto adicional que debe ser analizado es la formalidad del contrato. La Convención establece en su artículo 11 que el contrato de compraventa internacional es consensual y no requiere forma alguna. Sin embargo, la misma Convención prevé en su artículo 96 la posibilidad de que los Estados signatarios hagan una reserva que excluya la aplicación del artículo 11 y por lo tanto, que la forma escrita sea un requisito de validez del contrato⁴⁰.

Otros elementos relevantes son el objeto y fin del contrato. En cuanto al primero, es necesario que el objeto sea posible, legal y determinado. En el caso de una compraventa, el objeto es el de transmitir la propiedad de un bien que se considere legal y determinado.

Lo que da origen al contrato en la mayoría de los casos es el ánimo de lucro de ambas partes. De no existir este fin, la validez del contrato puede ser cuestionada, pues el contrato no tiene interés para las partes. En los países de tradición jurídica anglosajona esta doctrina se conoce como "*consideration*"⁴¹.

Otros aspectos que pueden afectar la validez del contrato son los vicios del consentimiento, es decir el error, la violencia y el dolo. El error se presenta cuando alguna de las partes ignora un hecho que, de haber sido conocido,

⁴⁰ Cfr. HARTNELL, Helen Elizabeth, "Rousing the Sleeping Dog: The Validity Exception to the Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en *Yale Journal of International Law* no. 18, S.E., New Haven, E.U.A., 1993.

⁴¹ Cfr. MASTELLONE, Carlo H., "Sales-Related Issues Not Covered by the CISG: Assignment, Set-off, Statute of Limitations, etc., under Italian Law" en el "45 Congreso de la Unión Internacional de Abogados", S.N.E, S.E., Italia, 2001, p. 130

hubiera cambiado radicalmente las circunstancias de la celebración del contrato.

Sin embargo, no todos los casos de error se encuentran excluidos del ámbito de la Convención. El error sobre la calidad esperada de los bienes o sobre la imposibilidad de la contraparte de ejecutar el contrato están directamente contemplados por los artículos 35 y 71 de la Convención respectivamente, por lo que no se podrá acudir al derecho local para resolver estos problemas⁴².

Otro caso que se encuentra claramente en los supuestos de afectación de la validez del contrato según lo establecido por el artículo 4 (a) de la Convención es el dolo. La parte afectada puede rescindir el contrato cuando el engaño haya sido lo que motivó a celebrar el contrato. En estos casos, se deberá aplicar el derecho nacional para resolver la controversia, pues la parte dolosa no merece la protección que la Convención le pudiera otorgar⁴³. Por último, la validez del contrato se puede ver afectada en los casos en los que se presente violencia o coerción para obtener el consentimiento de la contraparte. Estas situaciones también se resolverán con derecho nacional.

2.2.2. Transmisión de la propiedad de los bienes

La segunda exclusión expresa que hace la Convención se refiere a los efectos del contrato sobre la propiedad de las mercaderías vendidas. Ya que en algunos sistemas legales la propiedad de los bienes vendidos se transmite al

⁴² Cfr. HUBER, Peter, "Some introductory remarks on the CISG", *op. cit.*, pp. 230-231.

⁴³ *Idem.*

momento del perfeccionamiento del contrato y en algunos otros al momento de la entrega de los mismos, se consideró que no era posible establecer una regla unificadora en la Convención. Además, no se consideró necesario, pues la Convención sí regula otros aspectos ligados a la transmisión de la propiedad, como son la transmisión del riesgo o la obligación del comprador de pagar el precio⁴⁴.

La Convención fue muy criticada en su momento por no resolver problemas relacionados con la transmisión de la propiedad o con la prioridad que pueden tener el comprador o vendedor respecto de la propiedad del bien frente a terceros. Sin embargo, los juristas encargados de la elaboración del instrumento consideraron que las enormes diferencias que existían entre los distintos sistemas jurídicos eran imposibles de superar. Como ejemplo de estas grandes diferencias puede considerarse a la relación entre posesión de las mercancías y propiedad de las mismas, o los problemas relacionados con los bienes tangibles⁴⁵

Como ya se ha mencionado, a pesar de esta exclusión de la Convención, existen ciertos aspectos relacionados con la transmisión de la propiedad que sí contempla este instrumento internacional. En el artículo 30 se establece la obligación de transmitir la propiedad de los bienes; esta transmisión tiene que estar libre de cualquier derecho o pretensión de terceros según el artículo 41.

⁴⁴ Cfr. PACE LAW SCHOOL, CISG DATABASE, SECRETARIADO DE LA CNUDMI, "Comentario Artículo 4", *op. cit.*

⁴⁵ Cfr. GOODE, Royston M., "Reflections on the Harmonization of Commercial Law", S.N.E., Ed. Uniform Law Review, Londres, Inglaterra, 1991, p. 60

Pero en cuanto al tiempo y condiciones de la transmisión de la propiedad o de la posesión en sentido técnico-jurídico, será el derecho interno el encargado de dirimir los eventuales conflictos⁴⁶.

Un aspecto final relacionado con la transmisión de la propiedad en las compraventas internacionales es representado por las cláusulas de reserva de dominio, en las cuales se establece que, en un contrato pagado a plazos, el bien será propiedad del comprador hasta que se haya liquidado el precio total del bien.

Existen decisiones judiciales internacionales que han establecido que los efectos de una cláusula de reserva de dominio se encuentran excluidos de la Convención. Es por ello que para determinar la validez de dicha cláusula o sus efectos en la propiedad de los bienes se deberán utilizar las normas de Derecho Internacional Privado para determinar el derecho que regulará la propiedad de los bienes. Con este tipo de cláusulas pueden surgir controversias en caso de que el comprador del bien lo revenda sin tener la propiedad o simplemente por el hecho de que el riesgo se transmite al comprador al momento de la entrega, aunque la propiedad no se transmitirá sino hasta más adelante⁴⁷.

⁴⁶ Cfr. ROJO AJURIA, Luís, “Comentario Artículo 4”, en “La Compraventa Internacional de Mercaderías: Comentario de la Convención de Viena”, 1ª edición, Ed. Civitas, Barcelona, España, 1998, p. 86.

⁴⁷ Cfr. MASTELLONE, Carlo H., “Sales-Related Issues Not Covered by the CISG: Assignment, Set-off, Statute of Limitations, etc., under Italian Law”, *op. cit.*, p.133

2.2.3. Responsabilidad del vendedor por muerte o lesión

El artículo 5 de la Convención excluye de su ámbito de aplicación la responsabilidad del vendedor por muerte o lesiones causadas por las mercaderías. En las compraventas, algún defecto en los bienes puede causar lesiones o incluso la muerte a un sub-comprador o hasta al consumidor final, responsabilizándose al comprador del bien. Por lo tanto, todas las acciones posibles en estas situaciones, como son las reclamaciones de las partes afectadas al comprador o de éste al vendedor original, quedan excluidas del ámbito legal de la Convención y deberán ser resueltas por el derecho interno⁴⁸.

El motivo de esta exclusión se debe a que se intentó evitar el conflicto que pudiera surgir entre la Convención y el derecho interno de los países en los cuales se considera que las lesiones causadas por los bienes son parte de la responsabilidad contractual y no la extracontractual⁴⁹. De igual forma se planteó, al momento de elaborar este precepto, la posibilidad de que se excluyera también de la Convención la responsabilidad del vendedor cuando los bienes dañan otros bienes. La razón de esto es porque este tipo de daños también en ciertos países se consideran extracontractuales; sin embargo esta propuesta no prosperó por lo que, en caso de que los bienes del comprador produzcan daños materiales, la determinación de dichos daños será regido por la Convención⁵⁰.

⁴⁸ Cfr. KHOO, Warren, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, pp. 49-50

⁴⁹ Cfr. HUBER, Peter, "Some introductory remarks on the CISG", *op. cit.*, p. 232.

⁵⁰ Cfr. KHOO, Warren, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", *op. cit.*, p. 50.

Un último aspecto relevante es la diferencia en los distintos sistemas legales entre responsabilidad contractual y extracontractual. Todos los sistemas deben decidir que tan lejos pueden llegar las reclamaciones extracontractuales de un comprador que ha sufrido daños por los bienes adquiridos además de los ya estipulados en el contrato. Existe la posibilidad de que toda responsabilidad se considere contractual, en otros casos que la responsabilidad extracontractual interactúe directamente con el derecho aplicable al contrato o por último que se consideren independientes las dos clases de responsabilidades⁵¹. Si el contrato se rige por la Convención este problema va a ser aun mayor, pues existe la posibilidad de discrepancias entre ciertas normas de carácter internacional y las normas locales sobre responsabilidad extracontractual.

Un ejemplo de esta situación es el tiempo que tiene la parte afectada para informar a la contraparte del daño sufrido. El artículo 39 de la Convención establece que deberá ser en un plazo razonable nunca mayor a dos años. Sin embargo, la doctrina internacional ha establecido que si las lesiones o muerte de una persona causada por los bienes no están regidos por la Convención, el plazo para informar este tipo de daños tampoco tendría que estarlo. En este caso se deberá aplicar la ley local que regule la responsabilidad contractual sin tomar en cuenta lo establecido por la Convención⁵².

⁵¹ Cfr. HUBER, Peter, "Some introductory remarks on the CISG", *op. cit.*, p. 233.

⁵² *Ídem.*

2.2.4. Otros aspectos no contemplados por la Convención.

Resultaría imposible nombrar todos los aspectos no contemplados por la Convención relacionados con una compraventa internacional, como son el método de pago, la novación del contrato o la validez de una cláusula penal. Sin embargo hay ciertos problemas no contemplados que merecen especial mención: la responsabilidad precontractual y la prescripción de la acción.

En la Conferencia de plenipotenciarios en Viena, Alemania Oriental propuso la inclusión de la *culpa in contrahendo* en el articulado de la Convención. Dicha propuesta tenía la intención específica de cubrir los casos en los cuales las negociaciones contractuales han progresado tanto que una de las partes, confiada en que un contrato se materializará, realice gastos considerables y a fin de cuentas no se concluya contrato alguno. Sin embargo, por la forma en la que la propuesta fue presentada, existía un conflicto con aspectos excluidos de la Convención y con algunas acciones de la parte afectada previstas en la misma. Por ello, se decidió dejar fuera la responsabilidad precontractual⁵³.

Muchos países imponen ciertas obligaciones a las partes que negocian un contrato, aun cuando éste no se haya formado todavía. Un ejemplo es la obligación de informar a la contraparte de cualquier aspecto relevante para el negocio. Estas obligaciones, según el sistema legal considerado, serán

⁵³ Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter; "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", *op. cit.*, p. 57.

concebidas como un tipo de responsabilidad extracontractual o como responsabilidad derivada de un contrato, aunque éste no exista aun⁵⁴.

Se ha mencionado ya que en el proceso de elaboración de la Convención se tomó la decisión de excluir este tópico. Por lo tanto todo lo relacionado con la *culpa in contrahendo* deberá ser resuelto conforme a disposiciones locales. Sin embargo, existe una excepción: cuando la responsabilidad esté relacionada con la calidad de los bienes u otros aspectos que sí estén contemplados por la Convención, se deberá favorecer la aplicación del tratado internacional sobre una ley local que puede ser más indulgente en este sentido⁵⁵.

Otro aspecto relevante en las compraventas internacionales son los periodos de prescripción. Resulta importante distinguir dos tipos de periodos de prescripción relacionados con la Convención: el periodo en el cual el comprador debe informar al vendedor la existencia de algún defecto en las mercancías y el periodo que se tiene para iniciar una acción legal⁵⁶.

La distinción entre estos tipos de prescripción es fundamental, pues las consecuencias de incumplir dichos periodos son muy distintas. El primer tipo de prescripción se presenta cuando el comprador no informa alguna inconformidad de los bienes al vendedor. En ese caso, perderá su derecho a invocar la falta de conformidad de las mercancías. Este periodo será de un tiempo razonable que

⁵⁴ Cfr. HUBER, Peter, "Some introductory remarks on the CISG", *op. cit.*, p. 233

⁵⁵ *Idem.*

⁵⁶ Cfr. HONNOLD, John O., "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention", *op. cit.*, p. 275

en ningún caso podrá exceder dos años, según lo estipulado por el artículo 39 de la Convención de Viena⁵⁷.

El segundo tipo de prescripción regula el tiempo con el que cuenta la parte afectada para iniciar una acción legal en contra de la parte que incumplió sus obligaciones contractuales. Nada tiene que ver con la prescripción antes mencionada, pues en primer lugar la demanda legal puede tener un origen distinto a la inconformidad de los bienes y, en segundo lugar, el comprador puede conservar su derecho a invocar alguna inconformidad según lo establecido por el artículo 39 de la Convención pero haber perdido su derecho a iniciar el procedimiento legal por dicha inconformidad. Este tipo de prescripción se encuentra excluida de la Convención de Viena de 1980, ya que seis años antes, en 1974, se elaboró la “Convención de Naciones Unidas sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías”⁵⁸, la cual regula todo lo relacionado a este tipo de prescripción.

No todos los países parte de la Convención de Viena de 1980 adoptaron la Convención sobre Prescripción de 1974; por lo tanto, cuando se suscite una controversia al respecto, se aplicará el periodo de cuatro años establecido en la Convención de 1974, siempre que dicho instrumento sea aplicable. En caso

⁵⁷ Cfr. SONO, Kazuaki, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, pp. 304-309

⁵⁸ COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, “Convención de Naciones Unidas sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías”, Nueva York, Estados Unidos de América, 14 de junio de 1974, D.O.F. 05 de junio de 1988, en PEREZNIETO CASTRO, Leonel, “Derecho Internacional Privado – Parte General”, 8ª Edición, Oxford University Press, México, 2005, pp. 437-444.

contrario, las reglas de Derecho Internacional Privado designarán el derecho interno aplicable para determinar el periodo de prescripción adecuado⁵⁹.

Se ha mencionado ya la diferencia entre las lagunas que contiene la Convención y que deberán ser resueltas por principios generales de derecho internacional o por el derecho interno aplicable a la controversia. El hacer un análisis exhaustivo de todos los aspectos excluidos de la Convención y de todas las lagunas de la misma requeriría un trabajo exclusivo para ello, dado el gran número de aspectos relacionados con una compraventa que requieren interpretación particular.

No obstante, es de suma importancia recalcar que en la interpretación de los distintos elementos que componen la Convención, se deberán tomar en cuenta los principios internacionales que sirvieron de base para su elaboración y su propia historia, es decir que debe interpretarse y aplicarse de forma uniforme⁶⁰.

Por ello, los jueces deberán utilizar el derecho internacional en todos los casos de lagunas jurídicas de la Convención y siempre que sea posible, utilizar convenciones internacionales para resolver conflictos relacionados con los temas excluidos de la Convención. Para ello, es necesario que los jueces

⁵⁹ Cfr. HUBER, Peter, "Some introductory remarks on the CISG", *op. cit.*, p. 233

⁶⁰ Cfr. BONELL, Michael Joachim, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 80.

conozcan las sentencias judiciales en las cuales otros jueces hayan resuelto controversias reguladas por la Convención⁶¹.

En el derecho nacional, lo anterior obliga a los jueces mexicanos a no aplicar o interpretar la Convención con base en la legislación o doctrina mexicana. De igual forma, no podrán tomar en cuenta los precedentes judiciales existentes respecto de compraventas regidas por derecho nacional, ni siquiera los que constituyan jurisprudencia obligatoria⁶².

En todos los casos, sin excepción alguna, la autoridad judicial deberá tomar en cuenta la historia y los principios de la Convención así como la doctrina existente al respecto ya sea nacional o extranjera. De igual forma, deberá tomar en cuenta los precedentes judiciales de disputas regidas por la Convención, sin distinción de si se trata de precedentes nacionales o internacionales⁶³.

Desgraciadamente, lo anterior no siempre es aplicado por los jueces de nuestro país, por lo que se contravienen principios fundamentales de la Convención, como son la uniformidad y la internacionalidad de la misma. Por ello, es pertinente analizar casos en los cuales los jueces nacionales han respetado estos principios y en los cuales han ido en su contra.

⁶¹ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, "La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el Derecho Mexicano", *op. cit.*, p. 15-19

⁶² *Idem.*

⁶³ *Idem.*

CAPÍTULO 3 – Aplicación uniforme de la Convención en México

Como se mencionó en el capítulo anterior, uno de los elementos torales que la misma Convención contempla es su interpretación y aplicación uniforme. Queda claro que esta obligación que impone la Convención tiene como principales destinatarios a los encargados de aplicarla, interpretarla y hacerla cumplir, es decir, árbitros y jueces facultados para resolver las disputas que se presenten en los contratos de compraventa internacional.

Conscientes de la importante misión que se confió a los juzgadores de cada país, pero sobre todo, sabedores que esto podía constituir un riesgo para la aplicación uniforme de este tratado, los autores de la Convención establecieron la obligación de interpretar la Convención con respeto a su carácter internacional y la uniformidad que se busca en su aplicación¹.

Por ello, resulta importante analizar si los juzgadores mexicanos han cumplido con este deber que impone la Convención, pero sobre todo, si la interpretación que se ha hecho de este importante instrumento jurídico se ha realizado conforme a los lineamientos internacionales que contiene la Convención y a lo que jueces en distintos países han establecido previamente².

¹ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, "La Compromex y su Aplicación de La Convención de las Naciones Unidas sobre La Compraventa Internacional de Mercaderías", Semanario Judicial del Estado de Baja California, Tijuana, México, 2000.

² Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter, "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", S.N.E., Ed. Oxford, Freiburg, Alemania, 1998, p. 186

Es importante mencionar que a la luz del gran número de países miembros de la Convención, resultaría imposible efectuar un estudio exhaustivo de todos los juicios que se han resuelto por los diferentes tribunales nacionales pues llegan a ser más de 200³. Desgraciadamente en México la situación es distinta, dado que son muy pocos los casos documentados donde se haya aplicado la Convención.

Existen ciertas bases de datos que se han dado a la tarea de recopilar sentencias resueltas con base en la Convención. Las principales bases de datos internacionales son la elaborada por la Universidad de Pace de Estados Unidos⁴, la Universidad Carlos III de Madrid⁵ y por el Centro de Estudios Comparados y de Derecho Extranjero, cuya compilación es conocida como “Unilex”⁶. A nivel nacional, Alejandro Osuna ha sido el encargado de hacer la recopilación más completa de la cual se tenga registro en una base de datos hecha por la Universidad Iberoamericana Tijuana⁷.

Asimismo, a pesar de que estas bases de datos señalan que cuatro Tribunales Colegiados de nuestro país han resuelto casos con base en la Convención, de una búsqueda realizada en el Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

³ La base de datos de CISG creada por la Universidad de Pace incluye más de 200 casos resueltos con base en la Convención en Alemania, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/casecit.html#germany>

⁴ PACE LAW SCHOOL, “Electronic Library on International Commercial Law and the CISG”, CISG Database, E.U.A., <http://www.cisg.law.pace.edu/>

⁵ UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID, Área de Derecho Mercantil, <http://turan.uc3m.es/cisg/>

⁶ CENTRE FOR COMPARATIVE AND FOREIGN LAW STUDIES, “Unilex”, <http://www.unilex.info/>

⁷ UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA TIJUANA, “CISG México”, México, <http://cisg.tij.uia.mx/>

se desprende que no se ha publicado ninguna tesis aislada, mucho menos jurisprudencial, relacionada con la Convención. De igual forma, tras un examen de los anales de jurisprudencia de la biblioteca del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, se encontró únicamente un caso del cual ya existía registro en las bases de datos mencionadas. Por ello, de todas estas búsquedas se desprende que hasta marzo de 2008 se tiene registro únicamente de nueve casos resueltos en nuestro país con base en la Convención.

Como consecuencia de los pocos conflictos que se han resuelto en México con base en la Convención, son también pocos los artículos de la misma que los tribunales mexicanos han debido interpretar. Dichos artículos se pueden dividir en aquéllos que regulan la aplicación de la Convención y la formación del contrato, aquéllos que regulan las obligaciones de entrega de las mercancías y los que regulan las acciones que pueden ejercer las partes en caso de incumplimiento de la contraparte.

3.1. Ámbito de aplicación y formación del contrato

Esta sección contempla los primeros 24 artículos de la Convención, donde se incluyen los lineamientos de aplicación de la Convención, así como las reglas de formación del contrato.

3.1.1. Vías de aplicación de la Convención –Artículo 1 –

El artículo primero establece la regla general para determinar si la Convención es aplicable a un contrato de compraventa internacional. El primer párrafo del

artículo menciona como primer requisito que las partes del contrato tengan sus establecimientos en Estados diferentes. Esto asegura el carácter internacional del contrato, pues como el tercer párrafo de este mismo artículo establece, la nacionalidad de las partes es irrelevante, únicamente es necesario que se encuentren en Estados distintos durante la compraventa⁸.

Una vez presente el requisito de la internacionalidad del contrato, existen dos mecanismos mediante el cual la Convención se aplica al contrato: cuando los Estados de las partes son Estados Contratantes de la Convención o cuando las normas del Derecho Internacional Privado prevén la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

Resulta evidente que el mecanismo más sencillo mediante el cual se aplica la Convención en un contrato de compraventa es el primero, incluido en el artículo 1(1)(a) de la misma. Sin embargo, dado que se trata de contratos internacionales en los cuales varias leyes pueden ser aplicables, es importante que los juzgadores justifiquen la aplicación de la Convención, aunque dicha aplicación sea mediante el sencillo requisito establecido en el artículo 1(1)(a).

La justificación del derecho aplicable a la controversia es algo que los jueces normalmente incluyen en sus sentencias en contratos internacionales. De esta forma evitan cualquier controversia que pueda surgir sobre cuáles son las reglas que rigen la controversia o sobre la forma de aplicarlas.

⁸ Cfr. HONNOLD, John O., "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention," 3a Edición, Ed. Kluwer Law International, La Haya, Países Bajos, 1999, p.35

Esta tendencia se ve reflejada en algunas sentencias extranjeras, como la emitida por una corte de Francia, donde se estableció que, en una compraventa de carne de caballo entre un canadiense y un francés, la Convención era el derecho aplicable pues ambos países son Estados Contratantes⁹.

De la misma forma, en un caso francés de una compraventa de ropa, se expone que, como una de las compañías tiene su establecimiento en Alemania y la otra en Francia, la Convención es el derecho aplicable, pues ambos son Estados Contratantes¹⁰. Casos similares se presentaron en cortes alemanas entre un vendedor italiano y un comprador alemán¹¹ y entre un vendedor de queso de la República Checa y un comprador alemán¹². En todos los casos mencionados, los jueces establecieron de forma clara en sus sentencias que el derecho aplicable a la controversia era la Convención por medio del artículo 1(1)(a).

Los tribunales mexicanos, en la mayoría de las ocasiones, han aplicado correctamente la Convención pues se trata de controversias internacionales donde ambas partes se encuentran en Estados Contratantes.

⁹ Cfr. COUR DE CASSATION (Suprema Corte), "Société Lombard et al. v. Cofranca Import Export Inc", Expediente B 99-13.461, 02 de octubre de 2001, Francia, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=743&step=FullText>,

¹⁰ COUR D'APPEL DE PARIS (Corte de apelación), 1ère chambre, section D, Francia, 18 de marzo de 1998, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=342&step=FullText>.

¹¹ Cfr. LANDGERICHT FRANKFURT (Corte de Distrito de Frankfurt), Expediente 2/1 O 7/94, 06 de julio de 1994, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940706g1.html>

¹² Cfr. SCHIEDSGERICHT HAMBURGER FREUNDSCHAFTLICHE ARBITRAGE (Procedimiento de arbitraje de Hamburgo), Alemania, 29 de diciembre de 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/981229g1.html>

En el primer caso del cual se tiene registro en México¹³, resuelto por la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México –Compromex-, se establece que la Convención es aplicable a este caso en función de que los Estados Unidos y México son países signatarios, pero se omite mencionar el artículo utilizado para llegar a esta conclusión¹⁴. De la misma forma, en un conflicto entre un vendedor norteamericano de madera y un comprador mexicano, el juez determinó que el derecho aplicable era la Convención, pero nunca fundamentó su decisión, lo cual puede provocar un problema, pues toda sentencia en nuestro país debe estar fundamentada¹⁵.

En contraste, en una compraventa de latas de durazno entre un vendedor chileno y un comprador mexicano, el Tribunal en su sentencia resuelve con base en la Convención y, aunque se omite mencionar el artículo 1(1)(a), sí subraya que *“dicha convención fue firmada por estar de acuerdo en adoptar normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías”*¹⁶. Este caso resulta trascendente, pues incluso se menciona una de las ventajas que tiene la aplicación de la misma.

¹³ COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, “José Luis Morales v. Nez Marketing”, Diario Oficial de la Federación, 27 de mayo de 1993, México

¹⁴ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “La Compromex y su Aplicación de La Convención de las Naciones Unidas sobre La Compraventa Internacional de Mercaderías”, *op. cit.*

¹⁵ Cfr. MURIÁ TUÑÓN, Arnau, “Primera sentencia Mexicana sobre la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías el caso Peterman c. Rossy”, en Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, No. 11, México, 2002, p. 101

¹⁶ QUINTA SALA CIVIL DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL, “Agrofrut Rengo, S.A. v. Levadura Azteca, S.A. de C.V.”, tocas de apelación 767/2004/9 y 767/2004/10, 16 de marzo de 2005, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/050316m1spanish.html>

En el mismo sentido, en un caso de compraventa de madera, se determinó que la Convención aplicaba dado que el vendedor era una compañía americana y el comprador tenía su domicilio en México. Aunque esto es un progreso en la fundamentación de las cortes mexicanas, la expresión domicilio resulta fallida ya que, en la elaboración de la Convención, se prefirió el vocablo establecimiento sobre domicilio para evitar conflictos de interpretación¹⁷.

El segundo mecanismo que prevé la Convención para su aplicación es el artículo 1(1)(b), el cual determina que cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante, la Convención será aplicada. Para que se aplique este mecanismo es necesario que el conflicto de leyes del país dirija a un Estado Contratante. Lo anterior implica una ventaja en cuanto a la “neutralidad” del contrato, pues este sistema evita que una parte tenga que litigar con base en el derecho nacional del país de su contraparte, el cual desconoce¹⁸.

Dado que la utilización de la Convención en estos casos depende del derecho aplicable que señale el conflicto de leyes, resulta de vital importancia que el juzgador señale el conflicto de leyes que fue aplicado, para que de esa forma se pueda entender el mecanismo que llevó al juzgador a resolver la controversia con base en la Convención. De omitir la forma en la que las normas de Derecho

¹⁷ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “The Sixth Civil Court in Tijuana issues its Second CISG Judgment: Superior Court of Baja California Hands Down its First CISG Decision on Appeal (July 2006)”, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/osuna.html#4#4>

¹⁸ Cfr. BERNASCONI, Christophe, “The Personal and Territorial Scope of the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Article 1)”, en “Netherlands International Law Review”, No. 46, La Haya, Países Bajos, 1999, p. 160

Internacional Privado señalaron como aplicable el derecho de un Estado Contratante, la utilización de la Convención resulta una imposición del juez y una violación a las normas de derecho internacional.

Esta obligación ha sido comprendida por los juzgadores de los países miembros de la Convención y, cuando el establecimiento de alguna de las partes se encuentra fuera de un Estado Contratante, justifican la aplicación de la Convención. A manera de ejemplo, la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial de Buenos Aires, en un conflicto entre un vendedor argentino de carbón y un comprador alemán, debió justificar la aplicación de la Convención dado que en Alemania no había entrado en vigor en ese momento¹⁹.

De la misma forma, en una controversia surgida en una compraventa de textiles entre un italiano y un griego, una corte italiana tuvo que justificar la aplicación de la Convención a través del artículo 1(1)(b) mediante las reglas de conflicto italianas, ya que Grecia no era Estado Contratante en la fecha de la decisión²⁰.

Asimismo, una corte en Suiza, decidió aplicar la Convención pues las normas de Derecho Internacional Privado dirigieron al derecho de Finlandia, que es Estado Contratante aunque Suiza no lo sea²¹. De esta forma fomentaron la

¹⁹ Cfr. CÁMARA NACIONAL DE APELACIONES EN LO COMERCIAL DE BUENOS AIRES, “Mayer, Alejandro c. Onda Hofferle GmbH & Co. S/ordinario”, Jueces: Rodolfo A. Ramírez. – Martín Arecha. – Helios A. Guerrero, 24 de abril de 2000, Argentina, <http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/sargen10.htm>

²⁰ Cfr. TRIBUNALE DI PAVIA (Corte de Distrito de Pavia), “Tessile 21 S.r.l. v. Ixela S.A”, 29 de diciembre de 1999, Italia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991229i3.html>

²¹ Cfr. RA LAUFEN DES KANTONS BERNE (Corte de Distrito de los Cantones de Berna), 7 de mayo de 1993, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930507s1.html>

neutralidad pues ni la Corte tuvo que aplicar derecho finlandés, el cual era completamente desconocido por la misma, ni la parte finlandesa tuvo que someterse al derecho suizo el cual también resultaba inexplorado.

En contraste, de los casos que se tienen documentados en nuestro país, solamente en una ocasión se ha presentado una controversia, resuelta por la Convención, entre países que no sean ambos Estados Contratantes. Se trata de un caso resuelto por la Compromex entre un vendedor de dulces mexicano y un comprador Surcoreano²².

Puesto que Corea del Sur no es un Estado Contratante, la autoridad encargada de resolver tenía que, mediante las normas de conflicto, determinar si la Convención era aplicable al caso. Dicho razonamiento fue pasado por alto y la Comisión decidió aplicar la Convención sin explicación alguna de su razonamiento. Esto es un error, pues dicho fallo hubiera podido enfrentar graves problemas relacionados con la fundamentación de la decisión²³.

Por último, entre las decisiones más polémicas emitidas por tribunales mexicanos se encuentra la que determinó que la Convención era inaplicable por la inexistencia del contrato. En una compraventa entre un vendedor norteamericano y un comprador mexicano, el comprador decidió incumplir con

²² COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, "Dulces Luisi, S.A. de C.V. v. Seoul International Co. Ltd., y Seoulia Confectionery Co.", Diario Oficial de la Federación, 29 de enero de 1999, México

²³ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, "Translated text of and commentary on Dictamen relativo a la queja promovida por Dulces Luisi, S.A. de C.V. en contra de Seoul International Co. Ltd., y Seoulia Confectionery Co. [30 November 1998 (Mexico)]", en "19 Journal of Law & Commerce", 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981130m1.html#7#7>

su obligación de pago por lo que el vendedor se vio obligado a demandar. Sin embargo, tanto en esa instancia como en la apelación, los tribunales mexicanos establecieron que la Convención no era aplicable dado que el artículo primero mencionaba la palabra “contrato” y en este se omitió probar la existencia del mismo.

Esto debe considerarse un grave error de ambos tribunales, pues la misma Convención establece mecanismos para determinar la existencia de un contrato. Dado que no se trataba de problemas de validez, excluidos del ámbito de la Convención, sino de formación, se debe determinar si existe un contrato conforme a lo establecido por los artículos 30 y 53 de la misma²⁴. Asimismo, cualquier conflicto de formación se resuelve con la Parte II de la Convención.

Por suerte, el Tribunal de amparo, en un hecho sin precedentes en nuestro país, además de establecer que se debía dictar una nueva sentencia con base en la Convención, determinó que, dado los principios de derecho "*da mihi factur, dabo tibi ius*"²⁵, y "*iura novit curia*"²⁶, el tribunal de primera instancia debió haber aplicado de oficio la Convención en vez de esperar a que alguna de las partes lo invocara como derecho aplicable²⁷, lo que significa un importante avance en cuanto a la aplicación de la Convención en México.

²⁴ Cfr. WINSHIP, Peter, en "International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984, pp. 1-23 y 1-24

²⁵ Dame los hechos, que yo te daré el derecho

²⁶ El tribunal es el que conoce el derecho

²⁷ Cfr. CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO DEL DECIMOQUINTO CIRCUITO DE BAJA CALIFORNIA, "Georgia Pacific Resins, Inc. v. Grupo Bajaplay, S.A. de C.V.", Amparo 225/2007, Magistrados: José Encarnación Aguilar Moya, Faustino Cervantes León y Federico González Moya, 9 de agosto de 2007, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070809m1.html>

Esto podría ser cuestionado bajo el argumento de que al aplicar de oficio un derecho no invocado se afecta el equilibrio procesal del juicio e incluso se beneficia a la parte que omitió invocar dicho derecho. Sin embargo, dado que la Convención está diseñada para ser imparcial y está equilibrada entre los derechos del comprador y el vendedor, además de que dicha omisión podría ocurrir a cualquiera de las partes, la aplicación de la Convención de oficio no debe ser considerada como una suplencia de la queja sino como una búsqueda del juez del verdadero derecho aplicable, lo que resulta más adecuado y moderno para resolver la controversia.

3.1.2. Formalidad del contrato – Artículos 11, 12 y 96 –

Otro aspecto al cual se han enfrentado los tribunales mexicanos en contratos de compraventa internacional de mercaderías ha sido la forma que debe revestir el contrato. El artículo 11 establece como principio básico que los contratos no necesitan ningún requisito formal para ser válidos; por lo tanto, las partes tienen completa libertad para determinar la forma de su contrato.

Este principio ha sido aplicado por varias cortes extranjeras, una de ellas una corte austriaca en una compraventa entre un vendedor alemán y un comprador australiano²⁸. En el mismo sentido se pronunciaron una corte suiza en un caso

²⁸ Cfr. OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 6 Ob 311/99z, Jueces: Engelmaier (presidente) Huber, Prückner, Schenk, 9 de marzo de 2000, Austria, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000309a3.html>

de compraventa de telas entre un vendedor holandés y uno suizo²⁹ y una corte norteamericana en una compraventa de productos de madera entre un canadiense y un americano³⁰. En cuanto a los casos resueltos en México, la Compromex acertadamente aplicó el artículo 11 de la Convención en una disputa entre un vendedor mexicano de ajo morado y un comprador norteamericano, donde se estableció que no existían requisitos de forma³¹.

Sin embargo, en la Convención existe una excepción al principio de la libertad de forma del contrato que se aplica mediante una reserva contemplada por el artículo 96. Cuando alguna de las partes tiene su establecimiento en un Estado que haya hecho dicha reserva al momento de adherirse a la Convención, el tribunal deberá determinar cuál es el derecho aplicable a la forma del contrato según las normas de Derecho Internacional Privado. Si resulta aplicable el derecho del Estado que hizo la reserva, en ese caso se tendrá que regir el contrato por la forma prevista en las leyes internas de ese país³².

De esta forma, una corte holandesa explicó en su sentencia cual era el derecho aplicable al contrato celebrado entre un vendedor de fruta argentino y un comprador holandés para determinar si la libertad de forma era aplicable al

²⁹ Cfr. BEZIRKSGERICHT ST. GALLEN (Corte de Distrito de St Gallen), Expediente 3PZ 97/18, 3 de julio de 1997, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970703s1.html>

³⁰ Cfr. COURT OF APPEALS OF OREGON (Corte de Apelaciones de Oregon), “GPL Treatment v. Louisiana-Pacific”, Expediente 9209-06143 CA A81171, Juez: De Muniz, Leeson, 12 de abril de 1995, E.U.A., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950412u1.html>

³¹ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “Dictamen Emitido Por La Comisión Para La Protección Del Comercio Exterior A Petición De Conservas La Costeña, S.A. de C.V. of 30 November 1998 with commentary”, en “Journal of Law and Commerce No.17”, E.U.A., 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/dictamen.html>

³² Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter; “Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, S.N.E., Ed. Manz, Viena, Austria, 1986, p. 45.

caso, ya que Argentina ha hecho la reserva contemplada en el artículo 96 de la Convención³³. Asimismo una corte austriaca³⁴ decidió que el requisito de forma no aplicaba a una compraventa entre un húngaro y un austriaco aunque Hungría hubiera hecho la reserva, ya que el derecho austriaco era aplicable.

En contraste, en México, en una compraventa de fruta entre un argentino y un mexicano, la parte argentina argumentó erróneamente que el efecto de la reserva del artículo 96 era la no aplicación de la Convención al caso en concreto. La Compromex al resolver estableció que el contrato existía aunque no era necesaria formalidad alguna³⁵, lo cual también es inexacto pues se debió establecer previamente cual era el derecho aplicable y, de haber sido el argentino, el contrato debió revestir la forma exigida por Argentina. En este caso, se cometió un error, pues se omitió aclarar cuál era el derecho aplicable y simplemente pasó por alto la reserva hecha por el país sudamericano³⁶.

3.1.3. Formación del contrato, aceptación de la oferta – Artículo 19 –

Otro aspecto importante contemplado por la Convención para determinar la formación de un contrato es la aceptación de la oferta o la existencia de una contraoferta. El artículo 19 de la Convención establece cuáles son los

³³ Cfr. ARRONDISSEMENTSRECHTBANK ROTTERDAM (Corte de Distrito de Rotterdam), "Hispafruit BV v. Amuyen S.A.", Expediente HA ZA 99-529, 12 de julio de 2001, Países Bajos, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010712n1.html>

³⁴ Cfr. OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 1 Ob 77/01g, Jueces: Dr. Schlosser (presidente) Dr. Shiemer, Dr. Gerstenecker, Dr. Rohrer, Dr. Zechner, 22 de octubre de 2001, Austria, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/011022a3.html>

³⁵ Cfr. COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, "La Costeña S.A. vs. Empresas Lanín S.A., D.O.F.", 16 de julio de 1996, México, pp. 75-84

³⁶ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, "Análisis de un dictamen de la Compromex sobre un caso de compraventa Internacional", en Revista de Derecho Privado. Nueva Serie, Año 1, Número 1, enero-abril 2002, México

elementos que alteran una oferta y por lo tanto no constituyen una aceptación de la misma sino una contraoferta; lo anterior quiere decir que una aceptación debe coincidir en todos los elementos mencionados en este artículo. En caso de que no exista aceptación de esta contraoferta, no habrá contrato a menos de que las partes comiencen a llevar a cabo sus obligaciones bajo el supuesto contrato³⁷.

En este sentido se pronunciaron dos cortes norteamericanas, una al determinar que al cambiar una cláusula arbitral de la oferta no se concluyó un contrato pues dicha modificación creó una contraoferta³⁸, la otra al considerar que el cambio del lugar de la entrega también alteraba sustancialmente la oferta y por lo tanto consistía en una contraoferta, por lo cual no existía contrato³⁹.

Con lo anterior se demuestra que, a pesar de algunas críticas recibidas por estudiosos de nuestro país⁴⁰, la decisión del tribunal mexicano sobre la inexistencia de un contrato dada la falta de aceptación de la oferta sobre el lugar de la entrega de los bienes es acertada⁴¹. Lo anterior, debido a que tanto

³⁷ Cfr. FARNSWORTH, E. Allan, BIANCA-BONELL "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, pp. 175-181

³⁸ Cfr. DISTRICT COURT OF NEW YORK (Corte de Distrito de Nueva York), "Filanto S.p.A. v. Chilewich International Corp.", Expediente 91 Civ. 3253 (CLB), 14 de abril de 1992, E.U.A., <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=9&step=FullText>

³⁹ Cfr. DISTRICT COURT OF THE SOUTHERN DISTRICT OF NEW YORK (Corte de Distrito del Distrito Sur de Nueva York), "Calzaturificio Claudia S.n.c. v. Olivieri Footwear Ltd", Expediente 96 Civ. 8052 (HB) (THK), 6 de abril de 1998, E.U.A., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406u1.html>

⁴⁰ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, "Kolmar Petrochemicals v. Grupo Idesa: Contract Formation, Interpretation of Parties' Intent, and Interpretation of the CISG", Julio 2006, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/osuna1.html#6#6>

⁴¹ Cfr. PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO, "Kolmar Petrochemicals Américas, Inc. v. Idesa Petroquímica S.A. de C.V.", Expediente 127/2005, 10 de marzo de 2005, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050310m1.html>

expertos en la Convención como tribunales extranjeros han establecido que el lugar de la entrega de los bienes es un elemento que altera sustancialmente la oferta y de no coincidir con la misma constituye una contraoferta. En el caso antes mencionado, como no hubo aceptación de la contraoferta ni las partes iniciaron la ejecución de sus obligaciones, el contrato era inexistente.

3.2. Obligaciones en la entrega de las mercancías y el pago

La segunda división de artículos de la Convención resueltos por tribunales mexicanos, se refiere a las obligaciones en la entrega de las mercancías, es decir, la obligación de entregar bienes conformes, lo relativo al paso del riesgo, el tiempo para reclamar cualquier vicio de las mercancías, así como todas las obligaciones referentes al tiempo y lugar de pago.

3.2.1. Conformidad de las mercancías – Artículo 35 –

La principal obligación del vendedor es la entrega de bienes conformes según lo acordado en el contrato. Para que las mercancías se consideren conformes es necesario que la cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato. Otras obligaciones importantes son que estén embaladas de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas y que, de haber sido acordado, se acompañen con los documentos relacionados con las mercancías.

Un ejemplo de bienes no conformes según lo estipulado en el contrato se da cuando la mercancía entregada es tóxica. En un caso resuelto por una corte alemana, esta situación se presentó cuando un vendedor español de paprika entregó a un comprador alemán un producto tóxico. La corte resolvió que dicho

bien era no conforme según lo estipulado por el artículo 35(1) de la Convención⁴². De igual forma, una corte de Australia determinó que en una compraventa de fibra de vidrio entre un español y un australiano, los bienes no eran conformes por no cumplir con lo establecido en el contrato⁴³.

En México se presentó un caso donde un productor mexicano de botanas adquirió productos promocionales de la cantante “Britney Spears” para ser incluidos en sus bolsas de productos. Los productos resultaron tener un desagradable olor y ser tóxicos. Sin embargo, los tribunales mexicanos ni siquiera se pronunciaron al respecto pues únicamente se limitaron a aplicar el Código de Comercio sobre la obligación de informar en debido tiempo al vendedor sobre esa situación⁴⁴. Aunque más adelante se analizará lo relativo a la obligación de informar en tiempo cualquier falta de conformidad, queda claro que era obligación del tribunal determinar si los bienes eran conformes o no.

Otro elemento esencial relacionado con la conformidad de las mercancías es el embalaje de las mismas. La Convención impone al vendedor la obligación de tomar las medidas necesarias para que el comprador reciba los bienes en un

⁴² Cfr. LANDGERICHT ELLWANGEN (Corte de Distrito de Ellwagen), Expediente 1 KfH O 32/95, 21 de agosto de 1995, Alemania, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/950821g2.html>

⁴³ Cfr. SUPREME COURT OF WESTERN AUSTRALIA (Suprema Corte de Australia del Oeste), “Summit Chemicals Pty Ltd v Vetrotex Espana SA”, Expediente FUL 169 of 2003, Jueces: Heenan J, Miller J, 27 de mayo de 2004, Australia, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/040527a2.html>

⁴⁴ Cfr. JUZGADO PRIMERO CIVIL DE PRIMERA INSTANCIA DEL DISTRITO JUDICIAL DE LERMA DE VILLADA, ESTADO DE MEXICO, “Barcel S.A. de C.V. v. Steve Kliff”, Expediente 254/2004, 3 de octubre de 2006, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061003m1.html>

estado adecuado⁴⁵. Dicha obligación fue confirmada por la Suprema Corte francesa en una controversia ocurrida entre un vendedor de los Emiratos Árabes Unidos de paneles decorados de vidrio para el domo de un hotel y un comprador francés, donde se estableció que el embalaje inadecuado de los bienes provocó que éstos no fueran conformes⁴⁶. En el mismo sentido resolvió una corte alemana al establecer que los bienes no eran conformes al haber sido empacados de forma inadecuada en una compraventa de mejillones⁴⁷.

En cuanto a México, en 1996 la Compromex resolvió una disputa entre un vendedor argentino y un comprador mexicano de fruta enlatada. En este caso las mercancías venían deterioradas por los defectos en el embalaje por lo cual se resolvió que los bienes no eran conformes⁴⁸. El único detalle que valdría la pena comentar es que, al fundamentar esta decisión, se mencionó el artículo 35(1) de la Convención, cuando en realidad era el artículo 35(2)(d) el aplicable, el cual establece las obligaciones del embalaje, en lugar del artículo 35(2)(c), que establece la regla de ventas sobre muestras⁴⁹.

⁴⁵ Cfr. BIANCA, Cesare Massimo, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p.277

⁴⁶ Cfr. COUR DE CASSATION (Suprema Corte), "Aluminum and Light Industries Company v. Saint Bernard Miroiterie Vitreie", Expediente 1312 FS-P, 24 de septiembre de 2003, Francia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030924f1.html>

⁴⁷ Cfr. OBERLANDESGERICHT FRANKFURT (Corte de apelación de la Provincia de Frankfurt), Expediente 13 U 51/93, 20 de abril de 1994, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940420g1.html>

⁴⁸ Cfr. COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, "La Costeña S.A. vs. Empresas Lanín S.A.", Diario Oficial de la Federación, 16 de julio de 1996, México

⁴⁹ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, "La Compromex y su Aplicación de La Convención de las Naciones Unidas sobre La Compraventa Internacional de Mercaderías", S.N.E., Poder Judicial del Estado de Baja California, Tijuana, México, 2000, pp.31-37

3.2.2. Paso del riesgo – Artículo 36 –

Cuando se descubre al recibir las mercancías que éstas sufrieron algún deterioro durante su transportación, el paso del riesgo resulta cardinal para determinar quién es responsable por dicho deterioro. Sin embargo, el segundo párrafo del artículo 36 de la Convención establece que cuando dicho deterioro sea imputable a algún incumplimiento del vendedor, éste será responsable aunque el deterioro haya ocurrido después del paso del riesgo.

Así resolvió una corte de Bélgica una disputa sobre tejas defectuosas entre un vendedor italiano y un comprador belga. Como las tejas contenían defectos de fabricación, el vendedor era responsable de la falta de conformidad aunque el deterioro hubiera ocurrido después de transmitido el riesgo⁵⁰. De la misma forma, en un contrato entre un vendedor danés y un comprador alemán, el vendedor fue responsable, pues los bienes no eran conformes al momento del paso del riesgo a pesar de que el deterioro de los mismos ocurrió después⁵¹.

Este mismo artículo fue utilizado correctamente por la Compromex en el caso de latas de fruta antes mencionado pues, aunque el deterioro de las mercancías ocurrió después de la transmisión del riesgo, el vendedor era el responsable por

⁵⁰ Cfr. HOF VAN BEROEP ANTWERPEN (Corte de apelación de Amberes), “S.r.l. R.C. v. BV BA R.T”, Expediente 1997/AR/1554, 27 de junio de 2001, Bélgica, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/010627b1.html>

⁵¹ Cfr. LANDGERICHT KÖLN (Corte de Distrito de Colonia), Expediente 3 O 196/01, 25 de marzo de 2003, Alemania, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/030325g1.html>

haber incumplido sus obligaciones de embalaje y por esa razón las mercancías sufrieron el deterioro mencionado⁵².

3.2.3. Tiempo y forma del aviso de falta de conformidad – Artículo 39 –

La Convención establece que el comprador, una vez que haya descubierto alguna falta de conformidad, tiene un determinado plazo para informar al vendedor del defecto encontrado. Dicha comunicación tiene como propósitos el que el vendedor pueda examinar él mismo los bienes y que trate de remediar el defecto entre otros. Por lo anterior, si el comprador omite informar al vendedor dicha situación, perderá su derecho a invocar la falta de conformidad y a ejercer cualquiera de las acciones contempladas por la Convención, daños incluidos⁵³.

Hay dos aspectos de la comunicación por falta de conformidad que resultan de suma importancia, el tiempo que se tiene para realizarla y la forma en la que se debe hacer. Dado que la Convención en el primer elemento sólo menciona que deberá ser hecha “en un tiempo razonable” y no establece nada sobre la forma, serán los tribunales los encargados de resolver estos elementos.

La tendencia internacional ha establecido que el tiempo para informar la falta de conformidad debe ser lo antes posible, según la facilidad para examinar los bienes y descubrir la falta de conformidad. Así lo estableció una corte alemana en una compraventa de textiles entre un vendedor italiano y un comprador

⁵² Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “The U.N. Sales Convention in the Americas: Recent Developments”, en “Journal of Law and Commerce No.17”, E.U.A., 1998, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/garro2.html>

⁵³ Cfr. SONO, Kazuaki, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 310

alemán donde, debido a que resultaba fácil examinar los bienes, el comprador perdió su derecho a invocar la falta de conformidad después de 25 días⁵⁴. En el mismo sentido se pronunció un tribunal italiano, donde se determinó que un comprador italiano de ropa deportiva incumplió su obligación de informar en tiempo al vendedor francés sobre la falta de conformidad de las mercancías y que por lo tanto había perdido su derecho a invocar la falta de conformidad⁵⁵.

Como ya se mencionó, otro elemento a destacar, es la forma en la cual se debe comunicar al vendedor la falta de conformidad de las mercancías. Queda claro que la Convención no establece requisito alguno en cuanto a la forma que deba revestir dicha comunicación. De manera adicional, queda claro que la jurisprudencia internacional ha establecido que no es necesaria formalidad alguna en este aviso y que incluso se puede realizar de forma oral.

Así lo consideró una corte alemana en un caso de compraventa de zapatos entre un vendedor italiano y un comprador alemán donde se consideró que informar por teléfono, 19 días después de descubierta la falta de conformidad de los bienes, era una forma y un tiempo razonables para hacerlo⁵⁶. Con esto se demuestra que además de no ser necesario informar por escrito, el periodo de tiempo para hacerlo es más flexible de lo que pudiera uno pensar.

⁵⁴ Cfr. OBERLANDESGERICHT DÜSSELDORF (Corte de Apelación Provincial), Expediente 17 U 136/92, 12 de marzo de 1993, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930312g1.html>

⁵⁵ Cfr. TRIBUNALE CIVILE DI CUNEO (Corte de Distrito de Cuneo), "Sport d'Hiver di Genevieve Culet v. Ets. Louys et Fils", Expediente 45/96, Jueces: Meinardi, Petragnani, Macagno, 31 de enero de 1996, Italia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/960131i3.html>

⁵⁶ Cfr. LANDGERICHT FRANKFURT (Corte de Distrito de Frankfurt), Expediente 3/3 O 37/92, 9 de diciembre de 1992, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921209g1.html>

De igual forma, la Suprema Corte austriaca, en una compraventa de madera entre un austriaco y un italiano, estableció que, dados los efectos legales tan severos relacionados con esta comunicación, la forma de hacerla no debe ser muy estricta. En la misma sentencia afirmó que, ya que la Convención no exige requisitos de forma, una comunicación hecha de forma oral es válida⁵⁷.

También resulta relevante recordar una decisión de otra corte alemana donde aseguró que la comunicación vía telefónica de algún defecto en los bienes es válida mientras se tenga registro de la fecha en la que se hizo⁵⁸. Estos tres casos mencionados son sólo algunas de las decisiones internacionales que establecen que el aviso de falta de conformidad no requiere ningún requisito en cuanto a la forma, al grado que dicho aviso puede ser hecho se forma oral.

A la fecha, los tribunales mexicanos sólo han tenido que resolver un asunto relacionado con esta obligación del comprador de informar al vendedor sobre una falta de conformidad de los bienes. Desgraciadamente, el tribunal cometió un error en la interpretación de esta obligación a cargo del comprador, pues aseguró que el artículo 39 era análogo al numeral 383 del Código de Comercio.

De los hechos se desprende que la compañía mexicana productora de botanas recibió el primer embarque de productos de “Britney Spears” y de inmediato los

⁵⁷ Cfr. OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 2 Ob 191/98x, Jueces: Dr. Angst (presidente), Dr. Niederreiter, Dr. Schinko, Dr. Tittel, Dr. Baumann, 15 de octubre de 1998, Austria, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981015a3.html>

⁵⁸ Cfr. LANDGERICHT KASSEL (Corte de Distrito de Kassel), Expediente 8 O 2391/93, 22 de junio de 1995, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950622g1.html>

examinó. Los empleados notaron el desagradable olor que contenían los productos y procedieron a informar “inmediatamente” al vendedor⁵⁹.

Con lo anterior queda claro que no existe controversia alguna sobre el tiempo que tardó para informar la falta de conformidad pues se hizo inmediatamente. Sin embargo, como el Código de Comercio exige que el aviso de falta de conformidad sea por escrito, la corte mexicana decidió que la Convención era análoga y por lo tanto el comprador estaba obligado a informar por escrito⁶⁰. Esta decisión es un claro error de interpretación pues, como ya se ha demostrado, la Convención no exige formalidad alguna en el aviso y la tendencia internacional ha sido la de favorecer la flexibilidad en la forma de dar este aviso. Prueba de ello es que la Suprema Corte de Justicia ejercerá su facultad de atracción para resolver si la aplicación de la Convención fue acertada y con base en el carácter internacional y uniforme de la misma o no⁶¹.

3.2.4. Obligaciones en el pago del precio – Artículos 54, 57 y 58 –

Otro aspecto relevante relacionado con las obligaciones del vendedor es el momento y el lugar del pago. Debido a la importancia del principio de autonomía de las partes, las reglas establecidas en la Convención se aplican

⁵⁹ Cfr. JUZGADO PRIMERO CIVIL DE PRIMERA INSTANCIA DEL DISTRITO JUDICIAL DE LERMA DE VILLADA, ESTADO DE MEXICO, “Barcel S.A. de C.V. v. Steve Kliff”, Expediente 254/2004, 3 de octubre de 2006, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061003m1.html>

⁶⁰ Cfr. MURIÁ TUNON, Arnau, “La Sentencia Internacional que Vino de Lerma, Case comment: Barcel Sociedad Anónima de Capital Variable v. Steve Kliff”, Noviembre 2006, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tunon.html>

⁶¹ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “Primera Sala de la Suprema Corte ejercerá facultad de atracción en asunto sobre compraventa internacional”, Blog CISG México, 6 de marzo de 2006, <http://cisgmexico.blogspot.com/2008/03/primera-sala-de-la-suprema-corte.html>

únicamente a la falta de acuerdo entre las partes, es decir que siempre los términos del contrato tendrán prioridad sobre lo establecido en la Convención.

El artículo 53 de la Convención establece que las obligaciones del comprador son recibir las mercancías y pagar el precio de las mismas. En cuanto al pago, existen ciertas condiciones que se deben cumplir. Bajo el artículo 54, el comprador está obligado a tomar todas las medidas para que el pago sea posible; un claro ejemplo es cumplir con una carta de crédito⁶².

Las cortes alrededor del orbe han resuelto un gran número de controversias relacionadas con cartas de crédito como método de pago. Una corte australiana estableció que un comprador de acero de Malasia incumplió su obligación de pago al no otorgar al vendedor australiano la carta de crédito que se había pactado como método de pago⁶³. De la misma forma se resolvió un caso en China donde un comprador chino de pescado incumplió su obligación de pago, al no emitir a favor de un vendedor de Hong Kong la carta de crédito acordada⁶⁴. Una corte suiza en un caso de bebidas alcohólicas entre un vendedor austriaco y un comprador suizo determinó exactamente lo mismo⁶⁵.

⁶² Cfr. SCHLECHTRIEM, Peter; "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Manz, Viena, Austria, 1986, p.81

⁶³ Cfr. SUPREME COURT OF QUEENSLAND (Suprema Corte de Queensland), "Downs Investments Pty Ltd v. Perwaja Steel SDN BHD", 17 de noviembre de 2000, Australia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001117a2.html>

⁶⁴ Cfr. XIAMEN INTERMEDIATE PEOPLE'S COURT, "Lian Zhong v. Xiamen Trade", 31 de diciembre de 1992, China, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921231c1.html>

⁶⁵ Cfr. BEZIRKSGERICHT DER SAANE (Corte de Distrito de Saane), Expediente T 171/95, 20 de febrero de 1997, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970220s1.html>

En nuestro país, la Compromex resolvió un caso relativo a una carta de crédito entre un vendedor de dulces mexicano y un comprador surcoreano. En dicha controversia, el comprador modificó de forma oral un elemento del producto y prometió modificar la carta de crédito para que el vendedor pudiera cobrar el precio. Dado que el comprador omitió modificar la carta de crédito, la Compromex resolvió que, conforme al artículo 54, el vendedor incumplió su obligación de pago.⁶⁶, decisión que debe ser considerada acertada, ya que es acorde tanto con la Convención como con la jurisprudencia internacional.

Otro aspecto importante relacionado con el pago es el lugar donde el comprador deberá cumplir dicha obligación a falta de estipulación en el contrato. La Convención, acorde con los estándares de contratación internacional, establece como regla general en su artículo 57 que, a menos de que las partes hayan pactado algo distinto, el pago deberá hacerse en el establecimiento del vendedor. Esto también se estableció como protección para el vendedor, pues en ciertas circunstancias el recibir el pago en el país del comprador sería algo que podría llegar a afectarlo⁶⁷.

Prueba de ello se encuentra en un caso resuelto por una corte austriaca en una compraventa de pieles, donde se estableció que el comprador debía pagar el

⁶⁶ COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, "Dulces Luisi, S.A. de C.V. v. Seoul International Co. Ltd., y Seoulia Confectionery Co.", Diario Oficial de la Federación, 29 de enero de 1999, México.

⁶⁷ Cfr. HONNOLD, John O., "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention," *op. cit.*, pp. 358-360.

precio en el lugar del establecimiento del vendedor⁶⁸. En el mismo sentido se pronunció una corte danesa, al determinar que en una compraventa de productos hechos con junco, el comprador debía pagar en el establecimiento del vendedor⁶⁹.

De lo antes mencionado queda claro el lugar donde debe pagar el comprador, en el domicilio del vendedor. Por lo anterior debe considerarse como acertada la decisión de un tribunal mexicano, que aclaró que no era aplicable el artículo 2082 del Código Civil Federal, que establece que el lugar de pago deberá ser en el domicilio del deudor, sino que aplicaba el artículo 57 de la Convención. Por lo anterior, de forma acertada, condenó a que el comprador mexicano de frutas enlatadas pagara en Chile el producto recibido⁷⁰.

Un aspecto final relacionado con el pago, se refiere al momento en el cual el comprador está obligado a realizarlo. La Convención en su artículo 58 establece una regla general en cuanto al momento del pago, que será cuando el vendedor ponga a disposición del comprador las mercaderías. El propósito de esta disposición es que ambas partes obtengan su cometido de forma simultánea: el

⁶⁸ Cfr. OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 2 Ob 547/93, Jueces: Dr. Melba (presidente), Dr. Graf, Dr. Schinko, Dr. Tittel, Dr. Bauman, 10 de noviembre de 1994, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/941110a3.html>

⁶⁹ Cfr. ØSTRE LANDSRET KØBENHAVN (Corte de Apelación Copenhague), “Dänisches Bettenlager GmbH & Co. v. Forenede Factors Als”, Expediente B-3112-95, Jueces: Harald Boas, Plessing, B.O. Jespersen, 22 de enero de 1996, Dinamarca, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960122d1.html>

⁷⁰ Cfr. QUINTA SALA CIVIL DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL, “Agrofrut Rengo, S.A. v. Levadura Azteca, S.A. de C.V.”, tocas de apelación 767/2004/9 y 767/2004/10, 16 de marzo de 2005, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/050316m1spanish.html>

comprador obtiene las mercancías y el vendedor el pago del precio⁷¹. Cabe destacar que el artículo no establece formalidad o procedimiento alguno para que el vendedor pueda reclamar el pago, pues el comprador está obligado a pagar desde el momento en que las mercancías estén a su disposición.

Este aspecto tampoco ha sido cuestionado por la jurisprudencia internacional. A manera de ejemplo, una corte italiana estableció que un comprador italiano debió haber pagado al momento de haber recibido los productos agrícolas de su contraparte austriaca⁷². De igual forma, un tribunal suizo estableció que un comprador suizo debió pagar los bloques de piedra vendidos al momento en que el vendedor italiano entregó los mismos, sin que el vendedor haya tenido que cumplir con formalidad alguna para tener derecho a recibir dicho pago⁷³.

En nuestro país dos tribunales se han tenido que pronunciar respecto del momento del pago y lo han hecho acertadamente. En el primer caso, en una compraventa de madera entre un vendedor norteamericano y un comprador mexicano, se determinó que el momento del pago fue el momento en que el vendedor puso a disposición del comprador los bienes⁷⁴.

⁷¹ Cfr. MASKOW, Dietrich, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 422

⁷² Cfr. TRIBUNALE DI PADOVA (Corte de Distrito de Padua), "SO. M. AGRÍ s.a.s di Ardina Alessandro & C. v. Erzeugerorganisation Marchfeldgemüse GmbH & Co. KG", Expediente 40552, 24 de febrero de 2004, Italia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>

⁷³ Cfr. TRIBUNAL CANTONAL VALAIS (Corte de Apelación Cantonal), "Marmipedretti Graniti S.r.l. v. Nichini S.A. Pierres naturelles et artificielles", Expediente C 323/94, 20 de diciembre de 1994, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941220s1.html>

⁷⁴ Cfr. JUZGADO SEXTO DE PRIMERA INSTANCIA DEL PARTIDO DE TIJUANA ESTADO DE BAJA CALIFORNIA, "Encinos Rossy S.A. de C.V. v. Peterman Lumber Inc", Expediente 868/99, Juez Fernando Tovar, 14 de julio de 2000, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000714m1.html>

En el segundo caso, también en una compraventa de madera entre un vendedor norteamericano y un comprador mexicano, el comprador trató de aplicar el artículo 2080 del Código Civil Federal, que establece que el vendedor debía hacer un requerimiento de pago frente a un notario. El tribunal acertadamente estableció que dicha disposición no era aplicable y que era obligación del comprador el pagar el precio simultáneamente a la recepción de las mercancías, sin necesidad de que el vendedor llevara a cabo procedimiento o requerimiento alguno, según lo estipulado en la Convención⁷⁵.

3.3. Acciones por incumplimiento de las partes y daños

3.3.1. Derecho del vendedor a exigir el pago – Artículo 62 –

Si el comprador incumple con el pago del precio, la Convención contempla en su artículo 62 el derecho que tiene el vendedor de exigir el pago. Este derecho se debe considerar más importante que el que le pueden otorgar bajo el derecho nacional al vendedor pues, el simple hecho de que se haya incluido en un artículo de un instrumento internacional, demuestra la fuerza que se le otorga al vendedor de poder exigir se le pague el precio del producto vendido⁷⁶.

Este artículo también ha sido aplicado de la misma forma en las cortes del mundo. Prueba de ello es la decisión de una corte china en una compraventa de ropa deportiva de seda donde, con base en el artículo 62 de la Convención,

⁷⁵ Cfr. JUZGADO SEXTO CIVIL DE PRIMERA INSTANCIA TIJUANA, “Banks Hardwoods California LP v. Jorge Angel Kyriakidez Garcia”, Expediente 1594/2004, Juez Adrián H. Murillo González, 30 de agosto de 2005, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050830m1.html>

⁷⁶ Cfr. LIU, Chengwei, “Specific Performance: Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles, PECL and Case Law”, 2a Edición, S.E., China, 2005.

se determinó que el vendedor chino tenía derecho a exigirle el pago del precio al comprador húngaro⁷⁷. De igual forma se pronunciaron un tribunal arbitral ruso en una disputa entre un vendedor ruso y un comprador alemán⁷⁸ y una corte belga en una disputa entre un vendedor alemán y un comprador belga⁷⁹.

Afortunadamente las cortes de nuestro país han respetado esta disposición de la Convención y la tendencia internacional en la aplicación de la misma. En el primer caso resuelto por la Compromex, sobre una compraventa de ajo morado, en el dictamen se determinó que el vendedor mexicano tenía derecho a exigir el pago del precio. El único detalle es que se omitió precisar el momento a partir del cual era exigible dicha obligación. Para ello debió haberse utilizado el artículo 58 de la Convención el cual ya se ha comentado⁸⁰.

3.3.2. Incumplimiento esencial – Artículo 25 –

El incumplimiento esencial es un elemento completamente innovador creado *ex profeso* para la Convención. Según el artículo 25, existe incumplimiento esencial cuando el incumplimiento cause a la parte afectada un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato. Aunque el término “sustancialmente” podría ser considerado como vago, es importante recordar que la Convención está formada por expresiones

⁷⁷ Cfr. FUJIAN HIGHER PEOPLE'S COURT, “Youli v. Gold Star”, Expediente 166, 31 de diciembre de 1996, China, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961231c1.html>

⁷⁸ Cfr. TRIBUNAL OF INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION AT THE RUSSIAN FEDERATION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY, Expediente 88/1995, 19 de marzo de 1996, Federación Rusa, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960319r1.html>

⁷⁹ Cfr. HOF VAN BEROEP GENT (Corte de Apelación de Gante), Expediente 1997/AR/384, 2 de diciembre de 2002, Bélgica, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021202b1.html>

⁸⁰ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “La Compromex y su Aplicación de La Convención de las Naciones Unidas sobre La Compraventa Internacional de Mercaderías”, *op. cit.*

similares como *razonable*, las cuales, a consideración de los autores de la misma, debían ser interpretadas con uniformidad y conforme al carácter internacional de la Convención, según lo establecido por el propio artículo 7.

La creación de esta figura legal tuvo como propósito establecer un “candado” para poder acceder a la resolución del contrato o para poder exigir bienes en sustitución⁸¹. Es decir, no basta que exista un incumplimiento para que la parte afectada pueda ejercer estos derechos, sino que, dicho incumplimiento tiene que ser esencial para que se pueda resolver el contrato u obtener bienes en sustitución. Por lo tanto, la existencia de un incumplimiento esencial es un requisito *sine qua non* para ejercer dichas acciones.

Una de las razones por las que se puede declarar la existencia de un incumplimiento esencial es la falta de pago del comprador. Así lo decidió un tribunal arbitral ruso en una compraventa de carbón donde determinó que el vendedor ruso tenía derecho a resolver el contrato por la existencia de un incumplimiento esencial de parte del vendedor inglés por falta de pago⁸². En el mismo sentido se pronunció una corte norteamericana, al determinar que por la falta de pago del comprador norteamericano el vendedor tenía derecho a suspender el cumplimiento de sus obligaciones o resolver el contrato⁸³.

⁸¹ WILL, Michael, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 210

⁸² Cfr. TRIBUNAL OF INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION AT THE RUSSIAN FEDERATION CHAMBER OF COMMERCE, Expediente 387/1995, 4 de abril de 1998, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=377&step=Abstract>

⁸³ Cfr. DISTRICT COURT OF THE WESTERN DISTRICT OF MICHIGAN (Corte del Distrito Oeste de Michigan), “Shuttle Packaging v. Tsonakis”, Expediente 1:01-CV-691, Juez: Richard Alan Enslin, 17 de diciembre de 2001, E.U.A., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011217u1.html>

En nuestro país en dos ocasiones se ha utilizado el concepto de incumplimiento esencial. En el primer caso, acertadamente se determinó que la falta de pago del comprador era un incumplimiento esencial. Sin embargo, se omitió justificar la inclusión de este concepto, ya que “Dulces Luisi, S.A. de C.V.” jamás solicitó la resolución del contrato sino el pago del precio, por lo que no había razón alguna para calificar de esencial el incumplimiento. Asimismo, otro error grave fue que, aunque se resolvió que el comprador ocasionó un grave perjuicio al vendedor, no hubo consecuencia, es decir que se omitió condenar al pago de daños⁸⁴.

Del mismo modo, en el caso “Peterman Lumber vs. Encinos Rossy”, el tribunal acertadamente estableció que la falta de pago equivale a un incumplimiento esencial. Sin embargo, una vez más la inclusión de este precepto es errada, dado que la compañía norteamericana jamás solicitó la resolución del contrato sino el pago de la deuda. Una vez más, se incluyó la mención de un incumplimiento esencial sin haber comprendido el fin de esta figura jurídica⁸⁵.

3.3.3. *Derecho a suspender obligaciones – Artículos. 71 y 73 –*

La Convención contempla situaciones donde una parte puede diferir el cumplimiento de sus obligaciones si cree que su contraparte incumplirá el

⁸⁴ Cfr. OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “La Compromex y su Aplicación de La Convención de las Naciones Unidas sobre La Compraventa Internacional de Mercaderías”, *op. cit.*

⁸⁵ Cfr. MURIÁ TUÑÓN, Arnau, “Primera sentencia Mexicana sobre la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías el caso Peterman c. Rossy”, *op. cit.*, p.103

contrato. Sin embargo, esta posibilidad sólo está prevista si existen fundadas sospechas de que la contraparte incumplirá de forma sustancial⁸⁶.

Conforme a esto, un tribunal arbitral en Hungría determinó que un vendedor de contenedores podía diferir el cumplimiento, con base en el artículo 71 de la Convención, dado que existían fundadas sospechas de que el comprador austriaco no pretendía pagar por los bienes⁸⁷. Asimismo, una corte alemana⁸⁸ estableció que un comprador alemán de zapatos tenía derecho a diferir el cumplimiento de sus obligaciones al tener fundada sospecha de que el vendedor italiano incumpliría con su obligación de pago.

Un precepto similar es el artículo 73(2), el cual establece que en los contratos de entregas sucesivas, si el incumplimiento de una de las partes da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en futuras entregas, esta última podrá declarar el contrato resuelto para dichas entregas. Esto implica que alguna de las partes debe incumplir respecto a alguna entrega para que su contraparte suponga que eso se repetirá y, para evitarlo, suspenda la ejecución del contrato⁸⁹.

⁸⁶ Cfr. ZIEGEL, Jacob, en "International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984, p. 9-34.

⁸⁷ Cfr. ARBITRATION COURT OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF BUDAPEST, Expediente Vb 94131, 5 de diciembre de 1995, Hungría, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951205h1.html>

⁸⁸ Cfr. LANDGERICHT BERLIN (Corte de Distrito de Berlín), Expediente 52 S 247/94, 15 de septiembre de 1994, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940915g1.html>

⁸⁹ Cfr. BENNETT, Trevor, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 535.

Un ejemplo de esto es cuando existen fundadas razones para creer que el comprador no va a pagar los bienes, como ocurrió en una compraventa de cerezas donde el tribunal húngaro decidió que el vendedor tenía derecho a suspender las futuras entregas pues el comprador se negó a abrir una carta de crédito⁹⁰. De igual forma, en una compraventa de productos químicos se estableció que el vendedor tenía derecho a resolver el contrato para las futuras entregas dado que el comprador se negó a pagar las entregas ya realizadas⁹¹.

Los artículos antes mencionados se relacionan con un asunto resuelto por tribunales mexicanos donde el comprador basó su defensa en el artículo 71 cuando en realidad el artículo aplicable, el 73, ayudaba al vendedor. En efecto, el comprador recibió las primeras dos entregas y se negó a pagar el precio de las mismas por lo que el vendedor decidió suspender las futuras entregas. En su defensa, el vendedor estableció que debido a que la segunda entrega había llegado algunos días tarde, había diferido sus obligaciones. Sin embargo, como bien lo razonó el tribunal, la entrega tardía no consistía en un incumplimiento sustancial de las obligaciones del vendedor, además porque el comprador aceptó los bienes sin problema alguno.

En contraste, el vendedor de manera justificada suspendió las siguientes entregas pues quedaba claro que el comprador no pretendía pagar ninguna de

⁹⁰ Cfr. ARBITRATION COURT OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF BUDAPEST, Expediente VB 97142, 25 de mayo de 1999, Hungría, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990525h1.html>

⁹¹ Cfr. CORTE DE ARBITRAJE DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, Expediente 9887, Agosto de 1999, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=469&step=Abstract>

las entregas, lo que claramente resulta un incumplimiento esencial del contrato. Aunque el tribunal no aplicó ninguno de los dos artículos, resolvió correctamente este aspecto, pues condenó al comprador por la falta de pago en lugar de al vendedor por el retraso en la segunda entrega⁹².

3.3.4. Adjudicación de daños, perjuicios e intereses – Artículos 74 y 78 –

Uno de los aspectos más importantes en cualquier disputa que surja en una relación comercial es el pago de daños y perjuicios. En la mayoría de las ocasiones, todo el juicio tiene como único fin la compensación recibida por la parte afectada mediante el pago de los daños. La Convención prevé toda una serie de artículos cuyo fin es determinar los casos en los cuales la parte afectada tiene derecho a reclamar el pago de daños y perjuicios, así como el monto de los mismos.

La Convención establece en su artículo 74 la regla general para el cobro de daños. Los únicos requisitos que deben estar presentes son: la existencia de un incumplimiento contractual de alguna de las partes, una pérdida sufrida por la otra parte y un nexo causal entre las dos anteriores⁹³. De igual forma, en su artículo 78 la Convención establece que la parte afectada tiene derecho a percibir intereses sobre cualquier suma que su contraparte adeude, sin perjuicio del derecho que tiene a reclamar daños bajo el numeral 74.

⁹² QUINTA SALA CIVIL DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL, “Agrofrut Rengo, S.A. v. Levadura Azteca, S.A. de C.V.”, *op. cit.*

⁹³ Cfr. KNAPP, Victor, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987, p. 540

La jurisprudencia internacional existente relativa a estos temas es amplia, dado que, como ya se mencionó, si en una sentencia no se condena al pago del daño sufrido por la parte afectada, todo el procedimiento fue en vano. Sin embargo, en muchos casos, además de buscar el pago del daño sufrido, se busca también el pago del lucro cesante, es decir, la ganancia dejada de obtener.

Un caso líder en cuanto al pago de daños y perjuicios es el caso conocido como “Delchi vs. Rotorex”. En esa disputa, un vendedor norteamericano entregó compresores para aire acondicionado defectuosos, por lo que el comprador italiano resolvió el contrato y demandó. La corte, además de condenar a pagar al vendedor por los daños sufridos por el comprador, también condenó al pago del lucro cesante provocado por la disminución en su volumen de ventas, además del pago de intereses según lo estipulado por el artículo 78 de la Convención⁹⁴.

Desgraciadamente, en los casos resueltos en nuestro país con base en la Convención, no se ha decidido utilizar los artículos previstos en dicho instrumento para la condena de pagos. Esto es un error pues, hasta ahora, jamás se ha aplicado la Convención en la condena de daños aunque en la mayoría de las ocasiones los daños han sido adjudicados correctamente.

Sin embargo, en el caso “Agrofrut” hubo un error en la condena de daños. En dicha transacción, las partes habían pactado un contrato de doce entregas

⁹⁴ Cfr. DISTRICT COURT OF THE NORTHERN DISTRICT OF NEW YORK (Corte de Distrito del Distrito Norte de Nueva York), “Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp”, Expediente 88-CV-1078, 9 de septiembre de 1994, E.U.A., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940909u1.html>

sucesivas, con un valor total de más de un millón de dólares. El comprador jamás pagó los dos primeros embarques, por lo que el vendedor suspendió las entregas subsiguientes. El tribunal condenó al comprador únicamente al pago de las dos entregas recibidas, cuando el vendedor solicitó se condenara al pago de la totalidad de los embarques, según lo inicialmente pactado en el contrato.

Esta pretensión era adecuada siempre y cuando también se obligara al vendedor a entregar el resto de los embarques, pues el comprador se comprometió a adquirir los doce embarques y no solamente dos, lo cual implica que el vendedor tenía ya un lucro asegurado por más de un millón de dólares y no solamente por el monto de dos embarques. Por ello, el tribunal debió haber condenado a ambas partes a cumplir el contrato pues, con su sentencia, se liberó al comprador de su obligación original de adquirir los doce embarques y, en contraste, el vendedor dejó de percibir la ganancia del negocio ya pactado⁹⁵.

Uno de los aspectos que más llama la atención, es el reducido número de casos en los cuales se ha aplicado la Convención en México. Esto debido a que tanto los jueces como los abogados mexicanos desconocen la Convención y evitan su uso. Según un estudio realizado por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, de 224 juzgadores entrevistados, sólo 2% de los jueces que

⁹⁵ QUINTA SALA CIVIL DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL, "Agrofrut Rengo, S.A. v. Levadura Azteca, S.A. de C.V.", *op. cit.*

resuelven las controversias mercantiles, ha usado alguna vez un instrumento internacional⁹⁶.

Una de las razones principales de este abandono del derecho internacional es el desconocimiento de la legislación internacional existente y de las ventajas de su aplicación. Lo anterior se da entre especial en los abogados que litigan estos casos, que son los encargados de invocar en sus demandas el derecho internacional aplicable a la controversia, es decir la Convención, y no lo hacen.

Por lo anterior, resulta de vital importancia estudiar las diferencias que existen entre la Convención y el derecho mexicano para así demostrar las ventajas que implica la aplicación de la Convención sobre el Código de Comercio y de esta manera fomentar la aplicación de este importante instrumento en nuestro país.

⁹⁶ Cfr. BARANDA, Antonio, "Evitan Jueces usar leyes internacionales", publicado en "Periódico Reforma", Sección Justicia, 23 de junio de 2008, México

CAPÍTULO 4 – Ventajas de la Convención sobre el Código de Comercio

Se ha establecido ya que la Convención es muy poco aplicada por los tribunales nacionales debido a que tanto los jueces, pero principalmente los abogados, encargados de invocar la Convención, desconocen las ventajas que puede llegar a implicar el uso de la misma. Por ello, para poder determinar las ventajas que representa la aplicación de la Convención frente al derecho nacional, resulta necesario comparar estos dos derechos.

En México, son varios los instrumentos aplicables a las compraventas según las características de las mismas. Estos instrumentos son el Código de Comercio, el Código Civil, la Ley de Navegación y Comercio Marítimos y la Ley Federal de Protección al Consumidor. Sin embargo, para determinar las ventajas que implica la aplicación de la Convención frente al derecho mexicano, no es necesario analizar todos estos instrumentos.

La Ley de Navegación y Comercio Marítimos¹, establece que se consideran compraventas marítimas aquellas compraventas internacionales en las cuales al menos un tramo del transporte se realice por vía marítima. En su artículo 255, establece que todas las compraventas marítimas estarán regidas principalmente por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos

¹ LEY DE NAVEGACIÓN Y COMERCIO MARÍTIMOS, Diario Oficial de la Federación, Tomo DCXXXIII No. 1, 01/06/06, p. 17-66

de Compraventa Internacional. Con esto queda claro que no resulta necesario hacer ningún análisis comparativo entre esta ley y la Convención.

En cuanto a la Ley Federal de Protección al Consumidor², se ha determinado ya que la Convención excluye de su ámbito de aplicación las ventas de consumo; por lo tanto, aunque existen algunos casos en los cuales tanto la Convención como esta ley podrían ser aplicados, éstos son tan poco probables que resulta innecesario comparar este instrumento nacional con la Convención.

Por último, resulta necesario mencionar que la Convención no hace distinción alguna para su aplicación del carácter civil o mercantil de la operación. De manera adicional los casos en los cuales una compraventa internacional de carácter civil se puede presentar son muy poco probables³. Esto solamente podría ocurrir si dos particulares, no considerados comerciantes o cuyo fin no sea lucrar, realizaran una compraventa internacional de alguna mercadería que no sea para consumo personal, lo cual resulta difícil de imaginar. En caso de no encontrarse en el supuesto anterior, en nuestro país la compraventa se considerará de carácter mercantil y será regulada por el Código de Comercio.

Por lo anteriormente expuesto, resulta evidente que el verdadero estudio comparativo que se debe realizar es entre la Convención y el Código de

² LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR, Diario Oficial de la Federación, Tomo CDLXXI No. 18, 24/12/92, p.25-40

³ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo". Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, Número 13, Sección de Previa, 1981, p. 926

Comercio, aunque resulta ineludible acudir al Código Civil Federal ya que aplica supletoriamente al Código de Comercio, por mandato de su artículo 2.

Existen diferencias evidentes entre la Convención y el Código de Comercio. Sin embargo, hay varios puntos de contacto entre este instrumento internacional y la legislación mexicana encargada de regular las compraventas internacionales cuando no se excluye la aplicación de la Convención.

4.1. Convergencias entre el Código de Comercio y la Convención

Existen similitudes entre el Código de Comercio y la Convención en los aspectos generales de la compraventa, en cuanto a la formación del contrato, en lo relacionado con las obligaciones de las partes y en las acciones que se tienen en caso de incumplimiento de la contraparte.

4.1.1. Exclusión compraventas de consumo, principios generales, usos y costumbres

Una de las primeras similitudes que saltan a la vista entre la Convención y el Código de Comercio es la exclusión de las compraventas de consumo. El Código de Comercio en su artículo 76 excluye de su ámbito de aplicación las ventas de consumo, La Convención tampoco regula este tipo de compraventas.

Otro punto de contacto entre la Convención y la legislación mexicana es la aplicación de los principios generales de derecho cuando existan lagunas en la ley. Dado que en el Código de Comercio no existe mención alguna de la forma de interpretar la ley, se aplica de forma supletoria el Código Civil Federal, el

cual establece en su artículo 19 que, en caso de lagunas, se aplicarán los principios generales de derecho. La Convención en su numeral 7 es similar.

Un último aspecto en común entre la legislación nacional y la Convención, respecto a los lineamientos generales de la compraventa, es la importancia de los usos y costumbres. Aunque en la Convención se les da carácter obligatorio para las partes, en el Código Civil Federal también se mencionan en el artículo 1856, aunque en lugar de ser obligatorios para las partes, simplemente se utilizan para la interpretación de las ambigüedades de los contratos.

4.1.2. Consensualidad y momento del perfeccionamiento del contrato, retiro de la oferta, contraoferta

La formación del contrato es un asunto que resulta de vital importancia en las transacciones internacionales para poder determinar si surgieron o no obligaciones para las partes. Uno de los principales elementos que se tienen que tomar en cuenta en la formación de los contratos es la forma que deben revestir. La teoría de la compraventa como un contrato consensual, perfecto por el mero consentimiento de las partes, asegura la celeridad de las transacciones, lo que es cada día más necesario en el comercio internacional.

En este aspecto convergen tanto el Código de Comercio como la Convención, pues tanto el artículo 78 del ordenamiento mexicano como el 11 del instrumento internacional, establecen que no es necesaria solemnidad alguna para la

celebración de un contrato⁴. Sin embargo, a esta regla corresponde una excepción, en el caso en que algún país extranjero exija en su legislación interna algún tipo de requisito en cuanto a la forma.

Llama la atención que ambos instrumentos contienen esta excepción, la Convención en su artículo 12 y en la reserva del artículo 96, que establece que los países al momento de su adhesión pueden exigir requisitos de forma para la formación del contrato. De igual forma, el Código de Comercio en el numeral 79, fracción II, determina que los contratos deberán revestir formalidad cuando sean celebrados en país extranjero donde se exija formalidad alguna.

En cuanto a la regulación de la formación del contrato, la legislación mexicana acusa una gran pobreza aunque coincide con la legislación internacional en considerar que un contrato se forma de una oferta y una aceptación. Una de las coincidencias más importantes de la legislación mercantil mexicana con la Convención es el momento del perfeccionamiento del contrato. Ambos instrumentos establecen como regla general que el perfeccionamiento de un contrato se da en el momento que surte efectos la aceptación de la oferta. Dicha aceptación surtirá efectos, en el momento que la reciba el destinatario⁵.

Otro aspecto que coincide en ambos instrumentos es lo relativo a la aceptación de una oferta pero con modificaciones. Tanto el Código Civil Federal, en su

⁴ Cfr. LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro A., "Las obligaciones del vendedor en el derecho positivo mexicano y en la Convención de Viena sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, Estudio comparativo", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983, p. 191

⁵ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p.928

artículo 1810, como la Convención en su numeral 19, determinan que una aceptación con términos distintos o adicionales debe ser considerada como una contraoferta y esperar una aceptación para poder considerar que un contrato se ha perfeccionado⁶. Aunque este artículo ha causado cierta polémica incluso en la Convención, debe considerarse como otro importante punto común entre la legislación nacional y la internacional al respecto.

Por último, otra similitud entre ambas legislaciones es lo referente al retiro de la oferta o a la aceptación. Aunque en el caso de la Convención el procedimiento es mucho más detallado, como ocurre en la mayoría de los casos, ambos instrumentos coinciden en señalar que la oferta puede ser retirada siempre y cuando se reciba la retractación antes que la oferta. De igual forma en los casos en los que se retire la aceptación y dicha revocación sea recibida antes de que surta efectos la aceptación, dicho retiro será válido⁷. La sutil diferencia es que la Convención permite que el retiro sea antes o al mismo tiempo que llegue la oferta o aceptación, mientras que el derecho nacional solamente permite que sea antes de que llegue la oferta o aceptación.

4.1.3. Coincidencias en cuanto a las obligaciones de las partes

Otro aspecto en el cual existen similitudes entre el derecho mexicano y la Convención es el relativo a las obligaciones de las partes. Siempre resulta importante determinar a qué están obligadas las partes. La respuesta más

⁶ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, "La formación del contrato de compraventa en el Código de Comercio y en la Convención sobre compraventa internacional", en "Centenario del Código de Comercio", México, D.F., UNAM, 1991, pp. 25-52pp. 27-29

⁷ *Ibidem.*, pp. 37, 38

evidente es que las partes están obligadas a lo que pactaron, sin embargo cuando del contrato no se desprenden claramente las obligaciones, la ley indicará las condiciones en las que las partes deberán cumplir el contrato⁸.

4.1.3.1 Garantía de calidad y transmisión de la propiedad

En cuanto a las obligaciones del vendedor, tanto el Código Civil como la Convención enumeran cada una de las obligaciones del vendedor. El artículo 2283 del Código Civil establece que el vendedor debe entregar la cosa, garantizar su calidad y responder por la evicción. Bajo la Convención, el vendedor también debe cumplir las dos primeras obligaciones mencionadas. Otra obligación que se desprende de los artículos del Código Civil, y cuya obligación también se encuentra estipulada en la Convención, es la de transmisión de la propiedad del bien, la cual si bien no está regida por la Convención, sí está establecida como una de las obligaciones principales del vendedor⁹.

De las obligaciones mencionadas a cargo del vendedor, la mayoría encuentran reglamentaciones distintas en la Convención y en el derecho mexicano. Sin embargo, en lo que se refiere a la obligación de garantizar la calidad de la cosa, existen varios puntos de contacto entre estos dos instrumentos.

⁸ Cfr. LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro A., "Las obligaciones del vendedor en el derecho positivo mexicano y en la Convención de Viena sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, Estudio comparativo", *op. cit.*, p.189.

⁹ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p 929.

La Convención, en su artículo 35, establece que el vendedor debe entregar un bien cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a lo pactado. La legislación mexicana no estipula nada referente a la calidad de la cosa, aunque impone esta responsabilidad al vendedor en el artículo 2283, fracción II, del Código Civil cuando ordena al vendedor garantizar las cualidades de la cosa¹⁰.

Otro punto de contrato en cuanto a las calidades de la cosa es la obligación que el Código Civil establece en su artículo 2142, donde se impone el saneamiento por parte del vendedor de los vicios ocultos de la cosa enajenada que la haga impropia para los usos a que se la destina. Esta obligación está muy ligada con la obligación de entregar bienes aptos para su uso ordinario establecida en la Convención. La clara diferencia es que nuestro derecho limita la responsabilidad a la existencia de vicios ocultos de la mercancía.

4.1.3.2 Paso del riesgo y daño o deterioro de los bienes

El paso del riesgo de las mercancías es otro punto en común entre la legislación nacional y la Convención. Esta última establece que una vez transmitido el riesgo al comprador, éste será responsable de toda falta de conformidad que ya exista en ese momento. De manera muy similar, el Código de Comercio, en su artículo 377, establece que las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevienen a las mercancías serán por cuenta del comprador después de la entrega, es decir después de que se le haya transmitido el riesgo.

¹⁰ Cfr. LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro A., "Las obligaciones del vendedor en el derecho positivo mexicano y en la Convención de Viena sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, Estudio comparativo", *op. cit.*, p.203.

Asimismo, la Convención, en su numeral 66, determina que la pérdida o deterioro de las mercancías, cuando el riesgo se encuentra a cargo del vendedor, no lo libera de su obligación de pago a menos de que dicho menoscabo se deba a actos u omisiones del vendedor. Asimismo, el Código de Comercio estipula que correrán a cargo del comprador los daños o menoscabos que sufran las mercancías, a menos de que dichos daños se deban por negligencia, culpa o dolo del vendedor. Cabe mencionar que en ambos ordenamientos, se libera al vendedor del riesgo que pueda sufrir la mercancía cuando el comprador se ha constituido en mora de recibir.

4.1.3.3 Momento del pago y obligación de conservar los bienes

En cuanto a las obligaciones del comprador, tanto la legislación civil como el Código de Comercio estipulan como única obligación del comprador el pago de la cosa en el tiempo, lugar y forma convenidos. La Convención establece como obligación adicional a cargo del comprador la de recibir la cosa y, aunque en nuestra legislación no existe precepto alguno que establezca esta obligación, de la interpretación del artículo 2292 del Código Civil se puede inferir que el comprador está obligado a recibir ya que puede constituirse en mora de recibir, por lo tanto es una de sus obligaciones¹¹.

Uno de los aspectos centrales relativos a la obligación del pago es el momento en el que dicha obligación debe cumplirse. En este sentido también existe

¹¹ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit*, p 937

similitud entre la Convención y la legislación mexicana, ya que ambos ordenamientos determinan que el comprador deberá pagar las mercancías en el momento en el que el vendedor ponga a su disposición las mercaderías, es decir, al momento de la entrega de las mismas.

Por último, una obligación que también corre a cargo del vendedor es la de tomar las medidas razonables para asegurar la conservación de las mercancías en caso de que el comprador incurra en mora en la recepción de las mercancías. En nuestro derecho esta obligación se establece de forma muy vaga e indirecta, pues se establece que una vez puestas a disposición del comprador las mercancías, el vendedor tendrá obligaciones de depositario, entre las cuales se encuentran la de conservar la cosa¹².

4.1.4. Coincidencias en las acciones en caso de incumplimiento

Finalmente, otro aspecto en el cual existen ciertas coincidencias entre la Convención y la legislación mexicana, son las acciones que pueden ejercer las partes en caso de incumplimiento de la contraparte. Una vez más, del análisis de estos dos instrumentos se desprende que existen más diferencias que puntos de contacto entre estas dos leyes; sin embargo, existen algunos artículos de la Convención, que contienen disposiciones similares a los lineamientos del derecho mexicano.

¹² Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p 950

La Convención estableció los derechos que tienen las partes en caso de incumplimiento como disposiciones “espejo”, es decir que ambas partes tienen acciones muy similares en caso de incumplimiento de su contraparte. Nuestro derecho, de la misma manera, establece los mismos derechos para ambas partes en caso de incumplimiento de su contraparte: el exigir el cumplimiento forzoso o la rescisión del contrato¹³.

4.1.4.1 Pago de daños además de las acciones ejercitadas

Existen ciertos artículos de la Convención que tienen puntos similares a la legislación mexicana pero que ofrecen un mayor número de posibilidades y supuestos. Claro ejemplo de esto son los artículos 45 y 61 de la Convención, los cuales establecen las acciones a ejercitar en caso de incumplimiento de la contraparte. Aunque la Convención ofrece un mayor número de acciones posibles que el Código de Comercio, ambos instrumentos coinciden en permitir, además de la indemnización por daños y perjuicios, la exigencia por parte del comprador del cumplimiento forzoso o la resolución del contrato aunque, en el caso de la Convención, debe existir un incumplimiento esencial¹⁴.

Existe otra coincidencia de estos artículos de la Convención con el derecho mexicano. El párrafo tercero de los artículos 45 y 61 del documento internacional establece que un Juez o un árbitro no podrán otorgar a la parte

¹³ Cfr. GALINDO GARFIAS, Ignacio, “Del incumplimiento del contrato de compraventa en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías”, *op. cit.*, p. 64

¹⁴ *Idem.*

que no cumple, plazos de gracia, disposición que está recogida en el artículo 84 del Código de Comercio¹⁵.

4.1.4.2 Reducción del precio del bien

Un punto más de contacto entre estos dos derechos es la acción que tiene el comprador de exigir la reducción del precio del bien en caso de defectos en la mercancía entregada. La única diferencia es que en el caso del derecho mexicano, esta posibilidad solamente se presenta en el caso de defectos ocultos de la cosa entregada y la reducción tendrá que ser determinada por peritos, mientras que en la Convención las partes pueden acordar dicha reducción, la cual se puede pactar por cualquier defecto o inconformidad que presente la mercancía entregada.

4.1.4.3 Suspensión por falta de seguridades de la contraparte

El artículo 71 de la Convención dispone los casos en los que alguna de las partes puede suspender el cumplimiento de sus obligaciones por falta de garantías suficientes de su contraparte de que se encuentra en posibilidad de cumplir con sus obligaciones. Dicha suspensión continuará hasta cuando su contraparte no dé seguridades suficientes de que puede cumplir. El Código Civil Federal establece disposiciones similares en sus artículos 2287 y 2299, pues permite que el vendedor no entregue los bienes si descubre que el comprador se encuentra en estado de insolvencia. Asimismo permite que, si el comprador

¹⁵ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p. 943

es perturbado en su posesión o tiene justo temor de serlo, puede suspender el pago hasta cuando el vendedor no le garantice la posesión.

4.1.4.4 Pago de daños e intereses

En cuanto al monto de los daños y perjuicios, dispone la Convención que comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se deje de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Hasta aquí, esta disposición resulta similar a lo dispuesto por la legislación nacional.¹⁶ En cuanto al pago de intereses, tanto el derecho nacional como la Convención resultan similares al permitir la condena al pago de intereses por el monto adeudado; incluso, será el derecho nacional el encargado de determinar la tasa que habrá de aplicarse para el cálculo de los mismos¹⁷.

4.1.4.5 Exoneración por incumplimiento

Otro punto de contacto es constituido por los casos en los que la parte que incumple queda exonerada de responsabilidad por no ser el incumplimiento imputable a la misma. La Convención en su artículo 79 establece, aunque de forma más amplia que el derecho mexicano, que cuando una parte incumpla por un impedimento ajeno a su voluntad, quedará exonerada de responsabilidad. De forma similar lo estipula el artículo 2111 del Código Civil que nadie está obligado por circunstancias debidas a caso fortuito, a menos que no haya contribuido a él .

¹⁶ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, “La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo”, *op. cit.*, p. 947

¹⁷ *Ibidem*, p. 948

4.1.4.6 Restitución de bienes por rescisión del contrato

Finalmente, las obligaciones de restituir como consecuencia de la rescisión del contrato están también reguladas de forma similar. La Convención, en sus artículos 81 y 84, establece que a causa de la rescisión del contrato, la parte que haya cumplido parcialmente con sus obligaciones tendrá el derecho de reclamar la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Asimismo, establece que el vendedor, al restituir el precio pagado, deberá abonar los intereses generados por dicha cantidad y el comprador cualquier beneficio que haya obtenido de las mercancías. El artículo 2311 del Código Civil establece las mismas obligaciones a cargo de las partes, aunque permite además al vendedor estipular, a través de peritos, un monto por concepto de renta del mismo y por el deterioro del bien.

Aunque son menores las coincidencias que las diferencias entre el derecho nacional y la Convención, resulta interesante el darse cuenta que en ciertos aspectos centrales relacionados con una compraventa internacional, el abogado y el juzgador que utilicen este instrumento internacional, encontrarán disposiciones con las cuales ya se encuentren familiarizados.

4.2. Divergencias entre el Código de Comercio y la Convención

Se ha hecho ya un breve análisis de las convergencias existentes entre el texto de la Convención y el derecho mexicano. Es necesario ahora realizar un análisis de las diferencias que existen entre estos dos derechos, que resultan más abundantes que las similitudes.

4.2.1. Ámbito de aplicación; exclusión por acuerdo de las partes;

interpretación de conducta de las partes

De un primer análisis de la Convención, una de las diferencias que resulta más evidente se refiere al ámbito de aplicación de la misma. La Convención excluye de su ámbito de aplicación las cuestiones relativas a la validez del contrato, mientras que de forma expresa, el artículo 81 del Código de Comercio estipula que la validez de los contratos será regida por las disposiciones del derecho civil. Aunque esto implica que el derecho mexicano es más completo al respecto, no se deriva un cambio significativo, pues tanto se aplique el derecho interno como la Convención, la validez del contrato siempre se regirá por el derecho interno.

Otra diferencia que llama la atención entre estos dos sistemas jurídicos es que la Convención establece que la responsabilidad extracontractual del vendedor que resulte de daños causados por la mercancía vendida no será regida por la misma. En contraste, las leyes mexicanas reconocen y regulan la responsabilidad extracontractual que pudiera resultar por mercancías defectuosas. Esto una vez más demuestra que el derecho mexicano es más exhaustivo en este respecto; sin embargo no representa una ventaja frente a la Convención, pues este asunto será siempre resuelto por el derecho interno.

Asimismo, del artículo 6 de la Convención se desprenden conclusiones interesantes cuando se compara con el derecho nacional, pues este artículo establece el principio de la autonomía de la voluntad de las partes y permite

que, mediante acuerdo de las mismas, se pueda excluir cualquier parte o artículo de la Convención. En México, el Código de Comercio, en su artículo 372, consagra los principios de *pacta sunt servanda* y de la autonomía de la voluntad, sin embargo, el artículo 6 del ordenamiento civil federal estipula que la voluntad de los particulares no puede eximir, alterar o modificar el cumplimiento de la ley. Con lo anterior, queda clara la importante diferencia que implica el artículo 6 de la Convención, pues a través de dicho artículo las partes pueden prescindir del cumplimiento de alguna disposición del texto internacional que consideren inadecuada, mientras que el derecho mexicano lo prohíbe.

Finalmente, la Convención en su parte general establece los lineamientos para la interpretación de la conducta de las partes y del contrato mediante un punto de vista subjetivo de lo que la otra parte conoció o no haya podido ignorar como intención de la contraparte, y mediante un punto de vista objetivo, en relación al sentido que una razonable persona les habría dado. La legislación mexicana no solamente no contiene lineamiento alguno sobre la forma en la que debe interpretarse la conducta de las partes, sino que además las reglas de interpretación del contrato, tanto en el Código de Comercio como en el Código Civil estipulan reglas de interpretación contractual muy distintas. Dado que las conductas de las partes muchas veces resultan decisivas para determinar muchos elementos de un contrato, la Convención representa una clara ventaja en este sentido frente al derecho nacional.

4.2.2. Validez de la oferta; perfeccionamiento en contratos de mercancías no vistas; modificaciones al contrato

Sobre la formación del contrato, el primer punto a considerar es la oferta, la cual se encuentra regulada en la Convención en sus artículos 14 a 17, donde se establecen los requisitos, los efectos que produce y el momento de producción, así como los casos de revocación y extinción de la misma¹⁸.

Llama la atención descubrir que ni el Código de Comercio ni el Código Civil contienen disposición alguna en materia de requisitos que debe contener una oferta para ser considerada como válida. En cambio, la Convención estipula el momento en que surte efectos la oferta y una primera regla de la revocación de la misma. En contraste, las leyes mexicanas son omisas en cuanto al momento de surtir efectos la oferta y a este tipo de revocaciones antes de que la oferta llegue al destinatario¹⁹. Especialmente en compraventas internacionales, una reglamentación clara y sistemática de la oferta resulta indispensable para determinar si se formó un contrato, ventaja importante que tiene la Convención.

En cuanto a la revocación de la oferta, la Convención establece que la oferta puede ser revocada en cualquier momento antes de que se envíe la aceptación, cuando no se haya fijado un plazo fijo para la aceptación, mientras que el Código Civil establece que aunque no se fije un plazo, el oferente queda obligado por un periodo de tres días, más el tiempo que se tarde la

¹⁸ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, "La formación del contrato de compraventa en el Código de Comercio y en la Convención sobre compraventa internacional", *op. cit.*, pp. 30-31.

¹⁹ *Ibidem.*, p.36

comunicación para la ida y la vuelta. Esto implica una gran diferencia, pues en la Convención el oferente puede revocar a su conveniencia la oferta mientras que en el derecho mexicano esto no es posible. Un punto adicional que no se encuentra regulado en el derecho nacional es la extinción de la oferta cuando ésta es rechazada sin importar que se haya un plazo fijo para su aceptación²⁰.

En cuanto a los requisitos para que surta efectos la aceptación y se perfeccione el contrato, tanto el Código de Comercio como la Convención adoptan la teoría de la recepción; sin embargo, la Convención difiere pues ésta señala que el silencio o inactividad no pueden ser consideradas una aceptación. De manera adicional, el referido tratado establece el tiempo en el que se deberá comunicar la aceptación, cuando no se trate de comunicaciones orales, o de la opción de aceptar la oferta sin comunicarlo cuando así lo hayan establecido las partes previamente²¹. Una vez más, la Convención resulta mucho más completa en temas tan importantes para la formación de un contrato.

En cuanto a las aceptaciones de ofertas que contengan elementos adicionales que los modifican, la Convención y el derecho mexicano son similares. Sin embargo, la Convención, a diferencia de la legislación nacional, establece claramente elementos que modifican sustancialmente la misma y los casos donde no lo hacen; en este último caso, la aceptación se tomará como tal²².

²⁰ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, "La formación del contrato de compraventa en el Código de Comercio y en la Convención sobre compraventa internacional", *op. cit.*, p. 36.

²¹ Cfr. MANTILLA MOLINA, Roberto Luis, "La formación de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983, p.172

²² *Ibidem*, p.14

Una divergencia más entre estos dos instrumentos se presenta en el caso de la aceptación tardía, pues esta situación no se encuentra regulada en la legislación mexicana de forma específica como sí lo está en el artículo 21 de la Convención.

Asimismo, el artículo 23 de la Convención establece que el contrato será perfeccionado en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta. En el derecho mexicano, el tiempo de perfeccionamiento varía según el tipo de compraventa²³. El artículo 374 del Código de Comercio establece que cuando la compraventa sea sobre mercancías que no hayan sido vistas por el comprador, el contrato se perfeccionará hasta que éste las examine. El artículo 2257 del Código Civil Federal establece que las compras de cosas que se acostumbran gustar, pesar o medir no producirán sus efectos sino hasta que dichas acciones se hayan realizado. En ambos casos, existe una diferencia abismal entre la Convención y el derecho mexicano.

Finalmente, en cuanto a la forma del contrato, la Convención estipula que un contrato podrá ser modificado siempre de la misma forma que se formó: de manera consensual. Establece también una excepción a este principio, cuando las partes acuerdan de forma expresa en el contrato, el autorizar modificaciones únicamente por escrito. La legislación mexicana es omisa en cuanto a las formas de modificar el contrato, lo cual representa un vacío legal en caso de

²³ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, "La formación del contrato de compraventa en el Código de Comercio y en la Convención sobre compraventa internacional", *op. cit.*, p.51

presentarse una controversia al respecto. Esto representa una ventaja más de la Convención frente al derecho mexicano.

4.2.3. Diferencias en cuanto a las obligaciones de las partes

Una vez analizadas las principales diferencias de las disposiciones generales y la formación de los contratos en la Convención frente a las leyes nacionales, conviene analizar las divergencias existentes en todo lo relativo a las obligaciones de las partes. Se ha mencionado ya que las obligaciones principales del vendedor coinciden tanto en el derecho mexicano como en la Convención; sin embargo, la forma en la que dichas obligaciones deberán cumplirse difiere mucho en ambas legislaciones.

4.2.3.1 Lugar de entrega; transporte y aseguramiento de los bienes

El lugar de la entrega es una de las diferencias más significativas que existen entre la Convención y el derecho mexicano. Mientras que la Convención regula esta obligación de forma precisa, metódica y detallada, la legislación mexicana resulta inacabada y asistemática. El Código de Comercio en su artículo 86 establece que la obligación de pago debe cumplirse en el lugar que se considere adecuado al efecto o el determinado por arbitrio judicial. El Código Civil estipula que a falta de acuerdo entre las partes se deberá entregar la cosa en el lugar en el que se encontraba en el momento de su venta²⁴. Con lo anterior se demuestra una de las grandes ventajas que representa el uso de la

²⁴ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p. 930

Convención frente al derecho interno, pues este último no contiene reglas claras sobre uno de los aspectos torales de una compraventa: el lugar de la entrega.

La Convención establece reglas a seguir en cuanto a la identificación de las mercancías, la contratación del transporte e incluso del seguro; el derecho mexicano lo único que dispone es la repartición de los gastos de envío entre el comprador y el vendedor. Esto, una vez más, demuestra las ventajas que tienen las partes al utilizar la Convención, que contiene una regulación más completa y protege mucho más los derechos del comprador.

4.2.3.2 Momento de entrega y calidades de los bienes

En cuanto al momento, el Código de Comercio contiene una regla mucho más estricta y compleja que la Convención. El artículo 379 del Código de Comercio determina que a falta de estipulación en el contrato, el vendedor deberá poner los bienes a disposición del comprador dentro de las 24 horas siguientes al contrato. La Convención establece una regla mucho más aplicable a compraventas internacionales, pues el vendedor deberá entregar las mercancías en un plazo razonable²⁵. Otra ventaja de la Convención se refleja en la obligación del vendedor de entregar los documentos que deban acompañar a los bienes vendidos. En contraste, el derecho mexicano no estipula regla alguna sobre la entrega de documentos. Una vez más, la Convención demuestra que su aplicación implica importantes ventajas.

²⁵ Cfr. LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro A., "Las obligaciones del vendedor en el derecho positivo mexicano y en la Convención de Viena sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, Estudio comparativo", *op. cit.* pp. 201-202

Otro aspecto importante se refiere a las calidades que deberá tener la cosa para que sea considerada conforme al contrato. El derecho mexicano no establece como una obligación expresa del vendedor que el bien deba ser conforme a lo pactado. La única referencia a la cuestión, se encuentra en el artículo 373 del Código de Comercio, según el cual en las compraventas sobre muestras o calidades, en caso de desavenencia, dos o tres comerciantes resolverán la conformidad del bien. De igual forma, el artículo 2283 del Código Civil, establece que el vendedor deberá garantizar las calidades de la cosa²⁶.

Con lo anterior, se demuestra una de las principales ventajas de la Convención frente al derecho mexicano, debido a que mientras el derecho nacional no establece de forma precisa y exhaustiva las calidades que debe tener la cosa para ser conforme, la Convención establece claramente las calidades que debe tener el bien, el propósito para el cual será usado e incluso la forma en la que deberán ser embaladas. No cabe duda que este instrumento internacional da una mayor protección a uno de los aspectos más relevantes para el comprador: que el bien que adquiere sea lo esperado bajo el contrato.

4.2.3.3 Obligación de inspeccionar el bien y aviso de inconformidad

Otro punto central en una compraventa internacional es la obligación del comprador de inspeccionar la cosa para determinar si el bien entregado es conforme. Al respecto el derecho mexicano propone un principio inaplicable para el derecho internacional, debido a que estipula que el contrato no se

²⁶ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p. 930

tendrá por perfeccionado sino hasta que el comprador haya examinado y aceptado las mercancías, lo cual impone una condición a la existencia del contrato mismo²⁷.

Relacionado con lo anterior, el Código de Comercio en su artículo 383 impone un angustioso plazo al comprador de cinco días para que se inconforme respecto a la calidad o cantidad del bien y 30 días para reclamar vicios ocultos. La Convención en cambio, establece que se deberá informar en un plazo razonable que no podrá ser mayor a 2 años. Esto resulta muy conveniente, pues para determinar lo razonable del plazo se deberán tomar en cuenta todas las circunstancias del caso, como pueden ser el tipo de compraventas o el tiempo que podía tomar al comprador examinar todos los bienes recibidos²⁸.

4.2.3.4 Lugar y momento del pago, solicitud de pago

En cuanto a las obligaciones del comprador existen también marcadas diferencias entre ambos derechos. La reglamentación mexicana solamente impone la obligación al comprador de pagar los bienes. En cambio la Convención establece que el comprador deberá pagar y recibir los bienes. Sobre el pago del precio, la Convención establece que el comprador deberá tomar todas las medidas pertinentes para realizarlo, cosa que en el derecho nacional no se establece de forma tan clara e inequívoca. Otra ventaja que

²⁷ LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro A., "Las obligaciones del vendedor en el derecho positivo mexicano y en la Convención de Viena sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, Estudio comparativo", *op. cit.*, p. 205

²⁸ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p. 934

presenta la Convención es la posibilidad de determinar el precio en caso de que las partes no lo hayan estipulado desde un principio²⁹.

Por lo que toca al lugar y momento del pago, el derecho nacional resulta confuso al no establecer claramente donde se deba realizar el pago. La regla general es el lugar donde se entregue la cosa y la cosa deberá ser entregada en el lugar donde se encontraba cuando se vendió. En cuanto al tiempo del pago, el Código de Comercio establece que se deberá realizar después de diez días de contraída la obligación y al día siguiente si trae aparejada ejecución.

De manera adicional el Código Civil impone la obligación de pedir el pago mediante interpelación judicial, cuando la Convención expresamente estipula que la obligación del pago no está sujeta a requerimiento o formalidad alguna. Lo anterior demuestra una ventaja más de la Convención frente al derecho mexicano por la claridad y sencillez de sus lineamientos³⁰.

4.2.3.5 Reducción de la pérdida, conservación de los bienes

Por último, existen ciertas obligaciones para ambas partes las cuales no se encuentran establecidas en el derecho mexicano. La primera de ellas implica que la parte que invoca un incumplimiento deberá realizar todos los actos razonables para reducir la pérdida resultante del incumplimiento. Esta disposición resulta una importante ventaja al ser equitativa y adecuada para evitar el abuso en el monto de los daños reclamados por la parte afectada.

²⁹ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p. 939.

³⁰ *Ibidem.*, p.940

Otra obligación común para las partes es la de conservar la cosa de forma razonable. Al respecto, se permite depositar los bienes en un almacén a expensas de la parte que se encuentre en incumplimiento o a venderlos en caso de demora excesiva. Inclusive, existe la obligación de vender el bien si las mercancías están expuestas a un deterioro rápido. El derecho mexicano es mucho menos específico en este respecto, pues solamente establece esta obligación para el comprador y no permite que los bienes sean vendidos.

4.2.4. Diferencias en las acciones en caso de incumplimiento

Por último, es necesario analizar las diferencias que existen en cuanto a las acciones que pueden ejercitar las partes en caso de incumplimiento. En este sentido en la Convención existe una separación muy clara entre las acciones permitidas, con base en la existencia de un incumplimiento esencial o no.

4.2.4.1 Incumplimiento esencial

La importancia de este innovador concepto recae en la posibilidad que tiene la parte afectada de rescindir el contrato o exigir la entrega de bienes en sustitución. Mientras que en el derecho mexicano por cualquier tipo de incumplimiento, sin importar la trascendencia de dicho incumplimiento, se permite la rescisión del contrato por la parte afectada, en la Convención esta acción se reserva únicamente para cuando el incumplimiento sea sustancial y

ya no pueda ser subsanado³¹. Esta regla resulta justa, pues evita que la parte afectada abuse del poder que el derecho mexicano le otorga y termine el contrato por un incumplimiento trivial fácilmente subsanable.

Resulta pues conveniente empezar por analizar las acciones existentes en caso de que el incumplimiento no sea esencial. Algunas acciones no existen en el derecho mexicano, lo que representa una clara desventaja para la parte afectada, pues tiene menos opciones para poder solucionar el problema que se haya presentado en comparación con las opciones que da la Convención.

4.2.4.2 Tiempo adicional para cumplimiento, derecho de subsanar el incumplimiento o de exigir se subsane

Un primer ejemplo de estas opciones con las que se cuenta exclusivamente en la Convención es otorgar a la parte que ha incumplido un plazo de duración razonable para que cumpla sus obligaciones. Esta opción resulta muy adecuada pues en la mayoría de los casos la parte afectada está interesada en que se cumpla lo acordado, aunque sea en un plazo mayor al originalmente pactado y no en terminar la relación contractual³².

Otras acciones contempladas por la Convención que no se reconocen en la legislación mexicana son el derecho que tiene el comprador de exigir al vendedor la reparación del bien entregado y de igual forma el derecho que tiene

³¹ Cfr. GALINDO GARFIAS, Ignacio, "Del incumplimiento del contrato de compraventa en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías", *op. cit.*, pp. 64-65

³² *Ibidem.*, p. 65

el vendedor de subsanar cualquier defecto del bien entregado³³. De igual forma, la Convención contempla el derecho del vendedor a subsanar cualquier defecto antes de la fecha de cumplimiento, en los casos en que haya entregado de forma anticipada.

4.2.4.3 Rescisión o bienes en sustitución e incumplimiento esencial

Por lo que se refiere a las acciones aplicables únicamente cuando se ha presentado un incumplimiento esencial, debemos tomar en consideración a la rescisión del contrato y el derecho a exigir se entreguen mercancías en sustitución que sean conformes al contrato. La razón de lo anterior se debe a que, con el fin de salvaguardar las relaciones comerciales de carácter internacional, las posibilidades de que después de largas negociaciones e importantes gastos de las partes para iniciar el cumplimiento de un contrato, una de las partes, por un incumplimiento menor capaz de ser subsanado, decida rescindir el contrato de manera caprichosa.

Sin embargo, resulta importante recordar, que a diferencia del derecho mexicano, la rescisión del contrato no requiere el ejercicio de la acción judicial sino únicamente la notificación a la contraparte de la existencia de un incumplimiento esencial y la intención de rescindir el contrato³⁴.

³³ Cfr. GALINDO GARFIAS, Ignacio, "Del incumplimiento del contrato de compraventa en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías", *op. cit.*, p. 65

³⁴ *Idem.*

De igual forma, la obligación de entregar bienes en sustitución, que en transacciones internacionales implica un importante gasto para el vendedor, debe ser justificada por un incumplimiento esencial imposible de ser subsanado. De esta forma se protege al contrato pues la terminación de las relaciones comerciales se puede dar sólo como última *ratio*.

Por último, en cuanto a la rescisión del contrato, es importante mencionar que esta acción se puede ejercitar también antes de la fecha del cumplimiento cuando resulta patente que la contraparte incurrirá en un incumplimiento esencial a menos de que otorgue seguridades de que no incurrirá en dicho incumplimiento Sin embargo, a diferencia del derecho nacional, para poder rescindir un contrato, el comprador deberá estar en la posibilidad de restituir el bien que le haya sido entregado, o perderá su derecho a rescindir el mismo, a menos de que esto no sea imputable al comprador³⁵.

La rescisión también será aplicable a los contratos de entregas sucesivas, pero en este caso se puede dar la rescisión sobre alguna de las entregas únicamente, o sobre todo el contrato, siempre que se demuestre que el incumplimiento esencial en una de las entregas afecta de forma tal que dicho incumplimiento afecta las demás entregas.

³⁵ Cfr. GALINDO GARFIAS, Ignacio, "Del incumplimiento del contrato de compraventa en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías", *op. cit.*, p. 65

4.2.4.4 Exoneración por incumplimiento imputable a la contraparte

En lo relativo a las exoneraciones por incumplimiento de las partes, además de las circunstancias no previstas fuera del control de la parte que incumple, existe otra hipótesis que en el derecho mexicano no se prevé: los casos en los que el incumplimiento de una parte haya sido causado por la acción u omisión de la contraparte. Esta situación, que se puede dar en muchos casos, permite que la parte que incumplió sea exonerada cuando no dependió de ella el incumplimiento, sino de la parte que ahora lo invoca.

4.2.4.5 Daños y perjuicios: previsibilidad y en compras de reemplazo

Finalmente, las partes siempre tendrán el derecho al reclamo por daños y perjuicios, regulados en la Convención de forma mucho más amplia que en México. Aunque la regla general del cálculo de los daños es muy similar a la de México, la Convención determina que los daños y perjuicios no podrán exceder de la pérdida previsible para la parte que incumple al momento de la celebración del contrato. Esto impide que la parte que haya incumplido deba pagar por daños que no pudo haber previsto pues, de haber conocido dicha posibilidad, dicha parte no hubiera aceptado ese posible riesgo³⁶.

De igual forma, los artículos 75 y 76 contienen reglas relativas al cobro de daños y perjuicios que no conoce el derecho nacional. Dichos artículos se aplican para calcular el monto que tiene derecho a reclamar la parte afectada cuando se procede a una compra o una venta de reemplazo: además de lo

³⁶ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p.947

previsto en el artículo 74, podrá recuperar el monto de la diferencia entre el precio establecido en el contrato y el monto de la operación de reemplazo³⁷.

En conclusión, de este análisis queda claro que la Convención, al ser un derecho creado *ex profeso* para este tipo de relaciones jurídicas internacionales, es un instrumento mucho más moderno que la legislación mexicana que data de hace más de cien años en algunos casos. De manera adicional, resulta claro también que en la mayoría de los conceptos o hipótesis, la Convención ofrece muchas más posibilidades y es mucho más exhaustiva en cuanto a la reglamentación jurídica de las distintas situaciones que se pueden llegar a presentar en una compraventa internacional.

Por lo anterior, resulta claro que, aunque en ciertos casos los lineamientos nacionales no difieren sustancialmente de los contenidos en la Convención, dicho instrumento internacional contiene soluciones más adecuadas y apropiadas a los aspectos particulares que pueden existir en la mayoría de los contratos de compraventa internacional. Por la modernidad, la exhaustividad, la uniformidad de sus normas y la aplicación internacional que permite, resulta patente que la Convención ofrece muchas ventajas reales sobre el derecho de carácter doméstico en lo que a las compraventas internacionales se refiere.

Con las ventajas tan evidentes que tiene la Convención frente al derecho mexicano, lo único que explica la escasa aplicación de este instrumento, es el

³⁷ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, "La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo", *op. cit.*, p.947.

desconocimiento que prevalece entre los comerciantes y abogados mexicanos de esta importante herramienta legal.

CONCLUSIONES

1. Una importante ventaja que presenta la Convención frente al derecho nacional es que los bienes objeto de la compraventa sólo serán conformes con el contrato en la medida que sean aptos para el uso particular que el comprador pretende dar a los mismos. Este innovador concepto permite al comprador adquirir bienes con la certeza de que cumplirán exactamente con sus expectativas.
2. Las reglas sobre formación del contrato contenidas en la Convención son una herramienta esencial para las compraventas internacionales, pues en este tipo de operaciones resulta vital determinar con claridad si existe o no un contrato, así como cuales son los términos y condiciones del mismo. Por ello, el principio de informalidad de la Convención representa una ventaja significativa sobre la tradición jurídica y práctica forense mexicana, donde se hace imprescindible que el contrato conste por escrito.
3. El hecho de que la Convención prevea una regla especial para el cálculo de los daños cuando se presenta una compraventa o una reventa de reemplazo, representa una ventaja importante de la Convención sobre el derecho mexicano, ya que este último no prevé nada para este tipo de situaciones que se presentan con frecuencia en el comercio internacional.

4. La Convención impone una obligación a la parte que invoca un incumplimiento de reducir, en la medida de lo razonable, las pérdidas de la parte que incumplió. Esta regla, inexistente en el derecho nacional, tiene por objeto evitar un reclamo exorbitante e injusto de daños a la parte que incumplió, sobre todo si éstos pudieron haber sido evitados fácilmente.

5. El perfeccionamiento del contrato de compraventa en el derecho mexicano puede diferirse hasta el momento en que el comprador examine los bienes, lo cual podría resultar inadecuado para el caso de que el vendedor pague el envío de los bienes a otro país, el comprador no los acepte y entonces no exista contrato alguno que ampare los gastos hechos por el vendedor. En contraste, bajo la Convención este riesgo es inexistente, ya que la misma establece que en todos los casos existirá un contrato que ampare la transacción desde el momento de la aceptación de la oferta.

6. La Convención permite establecer un plazo razonable adicional para el cumplimiento de las obligaciones de su contraparte. Esta medida evita que alguna de las partes rescinda el contrato por una simple tardanza en el tiempo de cumplimiento de las obligaciones. Bajo el derecho mexicano, la más mínima tardanza del cumplimiento de las obligaciones, es suficiente para rescindir el contrato, lo cual claramente afecta el comercio internacional.

7. En la legislación mexicana hay una laguna jurídica importante, puesto que no existen reglas especiales que tomen en cuenta el carácter internacional de las compraventas internacionales, las cuales tienen aspectos distintos a la compraventa nacional. La Convención resulta el instrumento ideal para llenar dicho vacío. Pero dado que se ha demostrado el desconocimiento de la misma en México, convendría incorporarla al Código de Comercio en un apartado especial sobre compraventas internacionales.
8. La Convención no vulnera el derecho nacional, pues respeta y mantiene intactos ciertos derechos fundamentales de las partes, como son la responsabilidad extracontractual, la transmisión de la propiedad de los bienes o el derecho a declarar el contrato inválido. Dichos derechos continúan siendo regulados por el derecho nacional.
9. Mientras que hay países en los que existen más de 200 casos documentados en los cuales se ha aplicado la Convención, en México solamente se tiene registro de 9 precedentes en casi 20 años de vigencia, lo que evidencia la falta de aprovechamiento de la Convención por los empresarios y abogados mexicanos.
10. Una de las principales razones de las pocas sentencias que existen con base en la Convención y de los errores cometidos por los pocos jueces que la han aplicado en México, se debe al desconocimiento generalizado de este instrumento, no solamente por parte de los jueces sino también de los

abogados que litigan estos casos y que son los encargados de invocar en sus demandas el derecho aplicable a la controversia.

11. La Convención obliga a los encargados de aplicarla a evitar las interpretaciones localistas que afecten la internacionalidad y uniformidad de la misma. Para ello, las autoridades judiciales mexicanas deben tomar en cuenta la jurisprudencia internacional de la Convención y no aquella basada en una interpretación del Código de Comercio.

12. La inclusión del concepto de lo *razonable* en la Convención, resulta ser una de las mayores ventajas de este instrumento frente al derecho mexicano pues, lejos de ser ambiguo, permite la flexibilidad necesaria en el comercio internacional y da cabida a la buena fe y a los usos y costumbres entre las partes, para establecer lo que se debe considerar como *razonable*.

13. La figura del incumplimiento esencial representa una gran ventaja de la Convención frente al derecho mexicano, pues impide que cualquiera de las partes rescinda de forma caprichosa el contrato, lo que provocará gastos importantes a un comerciante que se encuentra del otro lado del mundo.

14. La Convención beneficia la flexibilidad del comercio internacional pues, en caso de inconformidad de las mercancías, no es necesario avisar por escrito y el tiempo para hacerlo se adecua a las circunstancias particulares del caso. Asimismo, no es necesario un requerimiento formal de pago para

hacer exigible la obligación de pago. Esto claramente beneficia la flexibilidad del comercio internacional.

15. La Convención contiene más acciones que pueden ejercer las partes en caso de incumplimiento de su contraparte que las que contiene el derecho mexicano. Asimismo, bajo la Convención el cálculo de los daños es mucho más justo, pues se limita a los que la parte previó o pudo haber previsto en caso de incumplir. Esto implica importantes ventajas de la Convención frente al derecho mexicano.

16. Para facilitar un mayor acercamiento de litigantes, jueces e investigadores nacionales a la Convención, es necesario fomentar la publicación y difusión de guías explicativas y bases de datos que contengan la traducción y comentarios de las principales publicaciones internacionales sobre la materia, así como de los precedentes judiciales extranjeros sobre la Convención.

17. Mientras no se impulse una mayor aplicación de la Convención en nuestro país, continuará produciéndose por desconocimiento, la afectación de los derechos de miles de comerciantes mexicanos frente a sus contrapartes en el mundo.

18. De no empezar a fomentar el acercamiento en nuestro país a los instrumentos internacionales de vanguardia, México quedará rezagado al

negarse a conocer, aplicar y entender conceptos y prácticas que resultan hoy en día fundamentales entre la comunidad mercantil internacional.

19. Un Estado no consigue ser protagonista en la escena internacional solamente por adoptar o ratificar instrumentos internacionales, sino además es necesario promover entre sus ciudadanos la utilización y aplicación de dichos instrumentos. En el caso de la Convención, los abogados litigantes, encargados de invocarla, los jueces, encargados de aplicarla y los investigadores encargados de estudiarla y promoverla, han fallado en cumplir con esta última obligación, lo que rezaga a México en la escena internacional.

20. Una de las principales causas del desuso de la Convención en México, es el temor que prevalece en los abogados mexicanos a instrumentos desconocidos. Esto se intensifica cuando dichos instrumentos provienen del extranjero. Por ello es necesario dar a conocer la Convención desde el momento de la formación inicial del abogado mexicano, para que este temor a lo internacional desaparezca en México y exista una mayor adaptación de este importante instrumento internacional.

21. Dos tercios del comercio internacional en el mundo se rigen por la Convención; desgraciadamente México no puede presumir formar parte de este selecto grupo. Esto muestra el gran atraso de nuestro país frente a la

Comunidad Internacional y la enorme ventaja que representa la utilización de este importante instrumento internacional.

22. Una aplicación de la Convención en México uniforme y que respete su carácter internacional, permitiría un mayor desarrollo del comercio internacional en nuestro país, pues muchos comerciantes extranjeros se acercarían a los comerciantes de nuestro país por la seguridad de saber que sus derechos, que son los mismos que en su país, serán respetados de la misma forma por los tribunales de su país de origen.

23. En este estudio se demuestra que la Convención es un instrumento que presenta un sinnúmero de ventajas frente al Derecho Mexicano y, el no ser utilizado afecta la seguridad jurídica de los comerciantes; ello trasciende en el desarrollo económico y comercial en México.

BIBLIOGRAFÍA

ADAME GODDARD, Jorge, “El contrato de compraventa internacional”, S.N.E., Ed. McGraw Hill, México, 1994.

ADAME GODDARD, Jorge, “Estudios sobre la compraventa internacional de mercaderías”, S.N.E., Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991

ADAME GODDARD, Jorge, “La formación del contrato de compraventa en el Código de Comercio y en la Convención sobre compraventa internacional”, en “Centenario del Código de Comercio”, México, D.F., UNAM, 1991

BARRERA GRAF, Jorge, “Codificación en México. Antecedentes. Código de Comercio de 1889”, Perspectivas, en “Centenario del Código de Comercio”, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1991

BARRERA GRAF, Jorge, “La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías”, S.N.E., Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1965

BIANCA, Cesare Massimo, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

BONELL, Michael Joachim, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

BENNETT, Trevor, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

DÍAZ BRAVO, Arturo, “Contratos Mercantiles”, Octava Edición, Iure Editores, México, 2006

ENDERLEIN, Fritz, et. al., “International Sales Law”, S.N.E., Oceana Publications, EUA, 1992

ENDERLEIN, Fritz, “Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Ed. Oceana, E.U.A., 1996

FARNSWORTH, E. Allan, “International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Ed. Galston & Smit, E.U.A., 1984

FARNSWORTH, E. Allan, en BIANCA-BONELL "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

GOODE, Royston M., "Reflections on the Harmonization of Commercial Law", S.N.E., Ed. Uniform Law Review, Londres, Inglaterra, 1991

FERRARI, Franco, "Atlante di diritto privato comparato", Ed. Zanichelli, Italia, 1993

FERRARI, Franco, "La compraventa internacional. Aplicabilidad y aplicaciones de la Convención de Viena de 1980", S.N.E., Ed. Tirant lo Blanch. Valencia, España. 1990.

HONNOLD, John O., "Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention", 3a Edición, Ed. Kluwer Law International, La Haya, Países Bajos, 1999

HUBER, Peter, "Some introductory remarks on the CISG", S.N.E., Ed. Sellier, European Law Publishers, Munich, Alemania, 2006

KHOO, Warren, en BIANCA-BONELL "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

KNAPP, Victor, en BIANCA-BONELL "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

KOCH, Robert, "The Concept of Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)", S.N.E., Kluwer Law International, Países Bajos, 1998

LANDO, Ole, en BIANCA-BONELL, en "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

LIU, Chengwei, "Specific Performance: Perspectives from the CISG, UNIDROIT Principles, PECL and Case Law", 2a Edición, S.E., China, 2005.

LOOKOFSKY, Joseph M., "Loose Ends and Contorts in International Sales: Problems in the Harmonization of Private Law Rules" en American Journal of Comparative Law No. 39, New York, E.U.A., 1991

LOOKOFSKY, Joseph M., "The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Ed. Kluwer Law International, La Haya, Países Bajos, 2000

MANTILLA MOLINA, Roberto Luis, "Derecho Mercantil, Introducción y Conceptos Fundamentales", 29ª Edición, Ed. Porrúa, México, 1993

MASKOW, Dietrich, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

NICHOLAS, Barry, "International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984

PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, "El contrato de compraventa internacional de mercancías (Convención de Viena de 1980)", Pace Law School Institute of International Commercial Law, Nueva York, EE.UU., 2001

PEREZNIETO CASTRO, Leonel, "Derecho Internacional Privado – Parte General", 8ª Edición, Oxford University Press, México, 2005.

QUINTANA ADRIANO, Elvia Arcelia, "Legislación Mercantil, Evolución Histórica, 1325-2005", S.N.E., Ed. Porrúa, México, 2005.

RABEL, Ernst, "The Hague Conference on the Unification of Sales Law en The American Journal of Comparative Law", S.N.E., Vol. 1, No. 1/2, 1952.

ROJO AJURIA, Luis, "Comentario Artículo 4", en "La Compraventa Internacional de Mercaderías: Comentario de la Convención de Viena", 1ª edición, Ed. Civitas, Barcelona, España, 1998, p. 86.

SCHLECHTRIEM, Peter; "Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods", S.N.E., Ed. Manz, Viena, Austria, 1986

SCHLECHTRIEM, Peter, "Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)", S.N.E., Ed. Oxford, Freiburg, Alemania, 1998

SONO, Kazuaki, en BIANCA-BONELL, "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

SONO, Kazuaki, "The Vienna Sales Convention: History and Perspective", S.N.E., Ed. Petar Sarcevic & Paul Volken, Oceana, Dubrovnik, Croacia, 1986.

TALLON, Denis, en BIANCA-BONELL "Commentary on the International Sales Law", S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

TENA, Felipe de Jesús, "Derecho Mercantil Mexicano", 21ª Edición, Ed. Porrúa, México, 2006

TENA RAMÍREZ, Felipe, "Leyes Fundamentales de México -1808-2005-", 24ª Edición, Ed. Porrúa, México, 2005.

TUNC, André, “Commentary on the Hague Conventions of the 1st of July 1964 on International Sale of Goods and the Formation of the Contract of Sale”, S.N.E., Pace Law School Institute of International Commercial Law, E.U.A. 1998

VAZQUEZ DEL MERCADO, Oscar, “Contratos mercantiles”, 13ª Edición, Ed. Porrúa, México, 2004

WILL, Michael, en BIANCA-BONELL, “Commentary on the International Sales Law”, S.N.E., Ed. Giuffrè, Milán, Italia, 1987

ZIEGEL, Jacob, en “International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984

HEMEROGRAFÍA

ADAME GODDARD, Jorge, “Análisis de un dictamen de la Compromex sobre un caso de compraventa Internacional”, en Revista de Derecho Privado. Nueva Serie, Año 1, Número 1, enero-abril 2002, México

ADAME GODDARD, Jorge, “Introducción a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías”, en Revista de Derecho Privado, UNAM., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 2, Sección de Tratados y Convenciones Internacionales, 1990.

ADAME GODDARD, Jorge, “La Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías en el Derecho Mexicano”, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México

BARANDA, Antonio, “Evitan Jueces usar leyes internacionales”, publicado en “Periódico Reforma”, Sección Justicia, 23 de junio de 2008, México

BARRERA GRAF, Jorge, “Apuntes sobre le evolución del derecho mercantil en México”, en “Jus, Revista de Derecho y Ciencias Sociales, Num, 152, Abril – Junio 1957, México, D.F.

BARRERA GRAF, Jorge, “Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, en Boletín Mexicano de Derecho Comparado, UNAM., Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, D.F., n. 48, enero-abril 1983.

BARRERA GRAF, Jorge, “La Convención de Viena sobre los Contratos Internacional de Mercaderías y el Derecho Mexicano: Estudio Comparativo”. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, Número 13, Sección de Previa, 1981

BERNASCONI, Christophe, "The Personal and Territorial Scope of the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Article 1)", en "Netherlands International Law Review", No. 46, La Haya, Países Bajos, 1999

GALINDO GARFIAS, Ignacio, "Del incumplimiento del contrato de compraventa en la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983.

HARTNELL, Helen Elizabeth, "Rousing the Sleeping Dog: The Validity Exception to the Convention on Contracts for the International Sale of Goods", en Yale Journal of International Law no. 18, S.E., New Haven, E.U.A., 1993

LABARIEGA VILLANUEVA, Pedro A. "Las obligaciones del vendedor en el derecho positivo mexicano y en la Convención de Viena sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías, Estudio comparativo", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983, pp.189-209

MANTILLA MOLINA, Roberto Luis, "La formación de los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983, pp.165-176

MASTELLONE, Carlo H., "Sales-Related Issues Not Covered by the CISG: Assignment, Set-off, Statute of Limitations, etc., under Italian Law" en el "45 Congreso de la Unión Internacional de Abogados", S.N.E., S.E., Italia, 2001.

MURIÁ TUÑÓN, Arnau, "Primera sentencia Mexicana sobre la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías el caso Peterman c. Rossy", en Revista Mexicana de Derecho Internacional Privado, No. 11, México, 2002

OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, "La Compromex y su Aplicación de La Convención de las Naciones Unidas sobre La Compraventa Internacional de Mercaderías", Semanario Judicial del Estado de Baja California, Tijuana, México, 2000.

VAZQUEZ PANDO, Fernando A., "Comentarios a la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías a la luz del derecho mexicano", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983, pp. 31-57

VIS, Willem C., "Aspectos de los contratos de compraventa internacional de mercaderías no comprendidos por la Convención de Viena de 1980", en Anuario jurídico No. 10, UNAM, México, 1983, pp. 11-17

WINSHIP, Peter, en "International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Ed. Galston & Smit, E.U.A, 1984

LEGISLOGRAFÍA

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, “Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, Viena, Austria, 11 de abril de 1980, D.O. 17 de marzo de 1988, en PEREZNIETO CASTRO, Leonel, “Derecho Internacional Privado – Parte General”, 8ª Edición, Oxford University Press, México, 2005

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, “Convención de Naciones Unidas sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías”, Nueva York, Estados Unidos de América, 14 de junio de 1974, D.O. 05 de junio de 1988, en PEREZNIETO CASTRO, Leonel, “Derecho Internacional Privado – Parte General”, 8ª Edición, Oxford University Press, México, 2005

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, “Convención de Naciones Unidas sobre Representación en la Compraventa Internacional de Mercaderías”, Ginebra, Suiza, 17 de febrero de 1983, D.O. 22 de febrero de 1988, en PEREZNIETO CASTRO, Leonel, “Derecho Internacional Privado – Parte General”, 8ª Edición, Oxford University Press, México, 2005

OTROS

ARBITRATION COURT OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF BUDAPEST, Expediente Vb 94131, 5 de diciembre de 1995, Hungría, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951205h1.html>

ARBITRATION COURT OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF BUDAPEST, Expediente VB 97142, 25 de mayo de 1999, Hungría, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990525h1.html>

ARRONDISSEMENTSRECHTBANK ROTTERDAM (Corte de Distrito de Rotterdam), “Hispafruit BV v. Amuyen S.A.”, Expediente HA ZA 99-529, 12 de julio de 2001, Países Bajos, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010712n1.html>

BEZIRKSGERICHT ST. GALLEN (Corte de Distrito de St Gallen), Expediente 3PZ 97/18, 3 de julio de 1997, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970703s1.html>

CÁMARA NACIONAL DE APELACIONES EN LO COMERCIAL DE BUENOS AIRES, “Mayer, Alejandro c. Onda Hofferle GmbH & Co. S/ordinario”, Jueces: Rodolfo A. Ramírez. –Martín Arecha. –Helios A. Guerrero, 24 de abril de 2000, Argentina, <http://turan.uc3m.es/uc3m/dpto/PR/dppr03/cisg/sargen10.htm>

CENTRE FOR COMPARATIVE AND FOREIGN LAW STUDIES, “Unilex”,
<http://www.unilex.info/>

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, “Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, Naciones Unidas, 1980,
<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>

COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, “Dulces Luisi, S.A. de C.V. v. Seoul International Co. Ltd., y Seoulia Confectionery Co.”, Diario Oficial de la Federación, 29 de enero de 1999, México.

COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, “Jose Luis Morales v. Nez Marketing”, Diario Oficial de la Federación, 27 de mayo de 1993, México

COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO, “La Costeña S.A. vs. Empresas Lanín S.A.”, Diario Oficial de la Federación, 16 de julio de 1996, México

CORTE DE ARBITRAJE DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, Expediente 9887, Agosto de 1999,
<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=469&step=Abstract>

COUR DE CASSATION (Suprema Corte), “Aluminum and Light Industries Company v. Saint Bernard Miroiterie Vitretie”, Expediente 1312 FS-P, 24 de septiembre de 2003, Francia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030924f1.html>

COUR DE CASSATION (Suprema Corte), “Société Lombard et al. v. Cofranca Import Export Inc”, Expediente B 99-13.461, 02 de octubre de 2001 Francia,
<http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=743&step=FullText>,

COURT OF APPEALS OF OREGON (Corte de Apelaciones de Oregon), “GPL Treatment v. Louisiana-Pacific”, Expediente 9209-06143 CA A81171, Juez: De Muniz, Leeson, 12 de abril de 1995, E.U.A.,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950412u1.html>

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO DEL DECIMOQUINTO CIRCUITO DE BAJA CALIFORNIA, “Georgia Pacific Resins, Inc. v. Grupo Bajaplay, S.A. de C.V.”, Amparo 225/2007, Magistrados: José Encarnación Aguilar Moya, Faustino Cervantes León y Federico González Moya, 9 de agosto de 2007, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070809m1.html>

DISTRICT COURT OF NEW YORK (Corte de Distrito de Nueva York), “Filanto S.p.A. v. Chilewich International Corp.”, Expediente 91 Civ. 3253 (CLB), 14 de abril de 1992, E.U.A., <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=9&step=FullText>

DISTRICT COURT OF THE NORTHERN DISTRICT OF NEW YORK (Corte de Distrito del Distrito Norte de Nueva York), “Delchi Carrier, S.p.A. v. Rotorex Corp”, Expediente 88-CV-1078, 9 de septiembre de 1994, E.U.A., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940909u1.html>

DISTRICT COURT OF THE SOUTHERN DISTRICT OF NEW YORK (Corte de Distrito del Distrito Sur de Nueva York), “Calzaturificio Claudia S.n.c. v. Olivieri Footwear Ltd”, Expediente 96 Civ. 8052 (HB) (THK), 6 de abril de 1998, E.U.A., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980406u1.html>

DISTRICT COURT OF THE WESTERN DISTRICT OF MICHIGAN (Corte del Distrito Oeste de Michigan), “Shuttle Packaging v. Tsonakis”, Expediente 1:01-CV-691, Juez: Richard Alan Enslin, 17 de diciembre de 2001, E.U.A., <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011217u1.html>

FUJIAN HIGHER PEOPLE'S COURT, “Youli v. Gold Star”, Expediente 166, 31 de diciembre de 1996, China, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/961231c1.html>

HOF VAN BEROEP GENT (Corte de Apelación de Gante), Expediente 1997/AR/384, 2 de diciembre de 2002, Bélgica, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021202b1.html>

JUZGADO PRIMERO CIVIL DE PRIMERA INSTANCIA DEL DISTRITO JUDICIAL DE LERMA DE VILLADA ESTADO DE MEXICO, “Barcel S.A. de C.V. v. Steve Kliff”, Expediente 254/2004, 3 de octubre de 2006, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061003m1.html>

JUZGADO SEXTO CIVIL DE PRIMERA INSTANCIA TIJUANA, “Banks Hardwoods California LP v. Jorge Angel Kyriakidez Garcia”, Expediente 1594/2004, Juez Adrián H. Murillo González, 30 de agosto de 2005, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050830m1.html>

JUZGADO SEXTO DE PRIMERA INSTANCIA DEL PARTIDO DE TIJUANA ESTADO DE BAJA CALIFORNIA, “Encinos Rossy S.A. de C.V. v. Peterman Lumber Inc”, Expediente 868/99, Juez Fernando Tovar, 14 de julio de 2000, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000714m1.html>

LANDGERICHT BERLIN (Corte de Distrito de Berlín), Expediente 52 S 247/94, 15 de septiembre de 1994, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940915g1.html>

LANDGERICHT ELLWANGEN (Corte de Distrito de Ellwangen), Expediente 1 KfH O 32/95, 21 de agosto de 1995, Alemania, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/950821g2.html>

LANDGERICHT FRANKFURT (Corte de Distrito de Frankfurt), Expediente 2/1 O 7/94, 06 de julio de 1994, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940706g1.html>

LANDGERICHT FRANKFURT (Corte de Distrito de Frankfurt), Expediente 3/3 O 37/92, 9 de diciembre de 1992, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921209g1.html>

LANDGERICHT KASSEL (Corte de Distrito de Kassel), Expediente 8 O 2391/93, 22 de junio de 1995, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950622g1.html>

LANDGERICHT KÖLN (Corte de Distrito de Colonia), Expediente 3 O 196/01, 25 de marzo de 2003, Alemania, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/030325g1.html>

MURIÁ TUNON, Arnau, “La Sentencia Internacional que Vino de Lerma, Case comment: Barcel Sociedad Anonima de Capital Variable v. Steve Kliff”, Noviembre 2006, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/tunon.html>

OBERLANDESGERICHT DÜSSELDORF (Corte de Apelación Provincial), Expediente 17 U 136/92, 12 de marzo de 1993, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930312g1.html>

OBERLANDESGERICHT FRANKFURT (Corte de apelación de la Provincia de Frankfurt), Expediente 13 U 51/93, 20 de abril de 1994, Alemania, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940420g1.html>

OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 1 Ob 77/01g, Jueces: Dr. Schlosser (presidente) Dr. Shiemer, Dr. Gerstenecker, Dr. Rohrer, Dr. Zechner, 22 de octubre de 2001, Austria, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/011022a3.html>

OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 2 Ob 191/98x, Jueces: Dr. Angst (presidente), Dr. Niederreiter, Dr. Schinko, Dr. Tittel, Dr. Baumann, 15 de octubre de 1998, Austria, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981015a3.html>

OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 2 Ob 547/93, Jueces: Dr. Melba (presidente), Dr. Graf, Dr. Schinko, Dr. Tittel, Dr. Bauman, 10 de noviembre de 1994, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/941110a3.html>

OBERSTER GERICHTSHOF (Suprema Corte), Expediente 6 Ob 311/99z, Jueces: Engelmaier (presidente) Huber, Prückner, Schenk, 9 de marzo de 2000, Austria <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000309a3.html>

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (O.N.U.), “Reporte de la segunda sesión de la Comisión de Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional”, Anuario I, 1968-1970.

OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “Dictamen Emitido Por La Comisión Para La Protección Del Comercio Exterior A Petición De Conservas La Costeña, S.A. de C.V. of 30 November 1998 with commentary”, en “Journal of Law and Commerce No.17”, E.U.A., 1998, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/dictamen.html>

OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “Kolmar Petrochemicals v. Grupo Idesa: Contract Formation, Interpretation of Parties' Intent, and Interpretation of the CISG”, Julio 2006, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/osuna1.html#6#6>

OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “Primera Sala de la Suprema Corte ejercerá facultad de atracción en asunto sobre compraventa internacional”, Blog CISG México, 6 de marzo de 2006, <http://cisgmexico.blogspot.com/2008/03/primera-sala-de-la-suprema-corte.html>

OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “The Sixth Civil Court in Tijuana issues its Second CISG Judgment: Superior Court of Baja California Hands Down its First CISG Decision on Appeal (July 2006)”, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/osuna.html>

OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “The U.N. Sales Convention in the Americas: Recent Developments”, en “Journal of Law and Commerce No.17”, E.U.A., 1998, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/garro2.html>

OSUNA GONZÁLEZ, Alejandro, “Translated text of and commentary on Dictamen relativo a la queja promovida por *Dulces Luisi, S.A. de C.V. en contra de Seoul International Co. Ltd., y Seoulia Confectionery Co.* [30 November 1998 (Mexico)]”, en “19 Journal of Law & Commerce”, 2000, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981130m1.html>

PACE LAW SCHOOL, CISG DATABASE, SECRETARIADO DE LA CNUDMI, “Comentario Artículo 8”, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-08.html>

PACE LAW SCHOOL, “Electronic Library on International Commercial Law and the CISG”, CISG Database, E.U.A., <http://www.cisg.law.pace.edu/>

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO, “Kolmar Petrochemicals Américas, Inc. v. Idesa Petroquímica S.A.

de C.V.”, Expediente 127/2005, 10 de marzo de 2005, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050310m1.html>

QUINTA SALA CIVIL DEL TRIBUNAL SUPERIOR DE JUSTICIA DEL DISTRITO FEDERAL, “Agrofrut Rengo, S.A. v. Levadura Azteca, S.A. de C.V.”, tocas de apelación 767/2004/9 y 767/2004/10, 16 de marzo de 2005, México, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/050316m1spanish.html>

RA LAUFEN DES KANTONS BERNE (Corte de Distrito de los Cantones de Berna), 7 de mayo de 1993, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930507s1.html>

SUPREME COURT OF QUEENSLAND (Suprema Corte de Queensland), “Downs Investments Pty Ltd v. Perwaja Steel SDN BHD”, 17 de noviembre de 2000, Australia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001117a2.html>

SUPREME COURT OF WESTERN AUSTRALIA (Suprema Corte de Australia del Oeste), “Summit Chemicals Pty Ltd v Vetrotex Espana SA”, Expediente FUL 169 of 2003, Jueces: Heenan J, Miller J, 27 de mayo de 2004, Australia, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/040527a2.html>

TRIBUNAL CANTONAL VALAIS (Corte de Apelación Cantonal), “Marmipedretti Graniti S.r.l. v. Nichini S.A. Pierres naturelles et artificielles”, Expediente C 323/94, 20 de diciembre de 1994, Suiza, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941220s1.html>

TRIBUNAL OF INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION AT THE RUSSIAN FEDERATION CHAMBER OF COMMERCE, Expediente 387/1995, 4 de abril de 1998, <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=377&step=Abstract>

TRIBUNAL OF INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION AT THE RUSSIAN FEDERATION CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY, Expediente 88/1995, 19 de marzo de 1996, Federación Rusa, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960319r1.html>

TRIBUNALE CIVILE DI CUNEO (Corte de Distrito de Cuneo), “Sport d'Hiver di Genevieve Culet v. Ets. Louys et Fils”, Expediente 45/96, Jueces: Meinardi, Petraghani, Macagno, 31 de enero de 1996, Italia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/960131i3.html>

TRIBUNALE DI PADOVA (Corte de Distrito de Padua), “SO. M. AGRÍ s.a.s di Ardina Alessandro & C. v. Erzeugerorganisation Marchfeldgemüse GmbH & Co. KG”, Expediente 40552, 24 de febrero de 2004, Italia, <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040225i3.html>

TRIBUNALE DI PAVIA (Corte de Distrito de Pavia), “Tessile 21 S.r.l. v. Ixela S.A”, 29 de diciembre de 1999, Italia,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991229i3.html>

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID, Área de Derecho Mercantil,
<http://turan.uc3m.es/cisg/>

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA TIJUANA, “CISG México”, México,
<http://cisg.tij.uia.mx/>

XIAMEN INTERMEDIATE PEOPLE'S COURT, “Lian Zhong v. Xiamen Trade”, 31 de diciembre de 1992, China,
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921231c1.html>

ZIEGEL, Jacob, “Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, PACE LAW SCHOOL, CISG DATABASE, Toronto, Canadá, 1981,
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/ziegel7.html>

ANEXO 1.- Cuadro comparativo entre la Convención y la legislación mexicana en materia de compraventa

	Convención	Puntos de contacto	Legislación mexicana
Disposiciones generales	<ul style="list-style-type: none"> - Exclusión de compraventas de títulos de crédito, de electricidad y de buques y aeronaves - Responsabilidad extracontractual excluida - Posible exclusión total o parcial de la Convención por acuerdo de las partes - Interpretación de las conductas de las partes 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> - Exclusión de compraventas de consumo - Importancia de la autonomía de la voluntad - Principios generales del derecho como norma supletoria - Importancia de usos y costumbres 	<ul style="list-style-type: none"> - Rige todas las compraventas menos las de consumo - Sí se regula la responsabilidad extracontractual - La ley no se puede excluir por acuerdo de las partes - Interpretación del contrato, no de las conductas de las partes
Formación del contrato	<ul style="list-style-type: none"> - Posibilidad real de la existencia de un contrato oral - Oferta: requisitos, efectividad, revocación, rechazo, elementos de la contraoferta - Aceptación tardía - Perfeccionamiento del contrato al momento de la aceptación de la oferta - Modificación del contrato por escrito o consensual 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> - Consensualidad y libertad de forma del contrato, a menos que un país lo exija - Aceptación de la oferta - Retiro de la oferta y aceptación - Aceptación de una oferta pero con cambios se considera una contraoferta - Perfeccionamiento del contrato al aceptar la oferta 	<ul style="list-style-type: none"> - Oralidad en principio, formalidad en la práctica. - No se define la oferta ni se precisan sus alcances - No se regula aceptación tardía - Perfeccionamiento del contrato después de inspección, o de pesar y gustar la mercancía - No se regula la modificación contractual
Obligaciones del vendedor	<ul style="list-style-type: none"> - Lugar de entrega: en primer porteador, el lugar de producción o el establecimiento del vendedor - Envío: muy detallado - Fecha de entrega: en un plazo razonable - Entrega de documentos - Calidad de la cosa: uso ordinario o uso especial - Obligación del comprador de inspeccionar los bienes - Aviso de inconformidad con los bienes en un tiempo razonable menor a 2 años 	<div style="text-align: center;">↓</div> <ul style="list-style-type: none"> - Entregar, garantizar calidades de la cosa, transmitir propiedad - Responder por vicios ocultos, garantizar las calidades de la cosa - Paso del riesgo con la entrega - Conservar las mercaderías hasta recepción del comprador 	<ul style="list-style-type: none"> - Lugar de entrega: por arbitrio judicial o donde se encontraba al celebrarse la compraventa - Envío: sólo costos de las partes - Fecha de entrega: 24 horas después de solicitados los bienes - Entrega de documentos no regulada - Calidad de la cosa: en muestras lo define un tercero, o calidad media - Mercancías que no se pueden clasificar: se debe inspeccionar - Aviso de inconformidad de los bienes: 5 días o 30 días por vicios internos

ANEXO 1.- Cuadro comparativo entre la Convención y la legislación mexicana en materia de compraventa

Obligaciones del comprador	<ul style="list-style-type: none"> - Lugar de pago: establecimiento del vendedor - Pago sin requerimiento especial - Obligación expresa de recibir los bienes - Obligación de proteger los bienes en caso de querer rechazarlos 	↓	<ul style="list-style-type: none"> - Compraventa contra documentos, pago al momento de la entrega - Pago en términos convenidos, no podrá ser parcial de no haber sido convenido - Pago al momento de la entrega de los bienes 	<ul style="list-style-type: none"> - Lugar de pago: donde se entregue la cosa - Interpelación para poder exigir el pago - La obligación de recibir se deduce de algunos artículos pero no se estipula de forma expresa - No existe obligación de proteger los bienes
Obligaciones comunes	<ul style="list-style-type: none"> - Paso del riesgo al comprador al momento de entregar al primer porteador - Transmisión del riesgo en tránsito: al momento de la celebración del contrato - Reducir daño resultante del incumplimiento - Posibilidad de reventa para conservación de bienes perecederos almacenados 	↓	<ul style="list-style-type: none"> - Daños de bienes a cargo del vendedor antes del paso del riesgo y a cargo del comprador después del paso del riesgo - Depósito en almacén en caso de que la contraparte no quiera los bienes 	<ul style="list-style-type: none"> - Paso del riesgo al comprador al momento del perfeccionamiento del contrato - No hay mención del paso de riesgo en tránsito - No hay mención sobre reducción del daño resultante del incumplimiento - Posibilidad de reventa de bienes perecederos sólo que sean Almacenes Generales de depósito
Acciones en caso de incumplimiento	<ul style="list-style-type: none"> - Incumplimiento esencial para resolver el contrato o bienes en sustitución. - Resolución mediante aviso a la contraparte. - Derecho del comprador a exigir bienes en sustitución o reparación de los bienes no conformes. - Tiempo razonable adicional para cumplir con las obligaciones. - Derecho del vendedor a subsanar la falta de conformidad de los bienes. - Rescisión preliminar del contrato cuando se anticipa incumplimiento. - Limitación de daños y perjuicios hasta donde sea previsible por la parte que incumple. 	↓	<ul style="list-style-type: none"> - Cumplimiento forzoso del contrato. - Obligación de entregar bienes libres de reclamos de terceros. - Reducción del precio del bien entregado por no ser conforme. - Suspensión del cumplimiento del contrato en caso de falta de seguridades del cumplimiento de la contraparte. - Liberación de las obligaciones por caso fortuito. - Obligación de restituir tras rescisión del contrato 	<ul style="list-style-type: none"> - Resolución por cualquier incumplimiento, no hay incumplimiento esencial - Rescisión por declaración judicial. - La reparación de los bienes o entrega de bienes en sustitución no está contemplada. - No existe el tiempo razonable adicional para cumplir obligaciones. - No se contempla nada sobre un derecho del vendedor a subsanar la no conformidad, - No se contempla la rescisión preliminar del contrato cuando va haber incumplimiento. - No existe límite de los daños según lo que pudo haber previsto la parte que incumple.

ANEXO 2.- Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

PREÁMBULO

Los Estados Partes en la presente Convención,
Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional,
Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados,
Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional,
Han convenido en lo siguiente:

PARTE I ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES

Capítulo I ÁMBITO DE APLICACIÓN

Artículo 1

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

- a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o
- b) cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

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

Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

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

b) en subastas;

c) judiciales;

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

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) de electricidad.

Artículo 3

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

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

Artículo 4

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

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

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

Artículo 5

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

Artículo 6

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

Capítulo 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 FORMACIÓN DEL CONTRATO

Artículo 14

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

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

Artículo 15

1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.

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

Artículo 16

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

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

- a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o
- b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Artículo 17

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

Artículo 18

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

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

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

Artículo 19

1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contra-oferta.

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 MERCADERÍAS

Capítulo I DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 25

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

Artículo 26

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

Artículo 27

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

Artículo 28

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento

específico a menos que lo hiciere, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

Artículo 29

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

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.

Capítulo 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) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

Artículo 36

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

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

Artículo 37

En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no 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 basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:
 - a) en virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o
 - b) en cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.
- 2) La obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:
 - a) en el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o
 - b) el derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños 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.

Capítulo III OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

Artículo 53

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

Sección I. Pago del precio

Artículo 54

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

Artículo 55

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

Artículo 56

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

Artículo 57

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

- a) en el establecimiento del vendedor; o
- b) si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.

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

Artículo 58

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

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

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

Artículo 59

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

Sección II. Recepción

Artículo 60

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

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

Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador

Artículo 61

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

- a) ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65;
- b) exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.

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

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

Artículo 62

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

Artículo 63

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

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

Artículo 64

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

- a) si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o
- b) si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63 o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.

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

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

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

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

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

Artículo 65

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

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

Capítulo IV TRANSMISIÓN DEL RIESGO

Artículo 66

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

Artículo 67

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

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 tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

Artículo 69

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

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

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

Artículo 70

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

Capítulo 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 parecido 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 de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

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

Artículo 95

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) 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 1 de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1 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.