



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE DERECHO
EL ALCANCE DEL CERTIFICADO DE ORIGEN DEL
TLCAN FRENTE AL CONTRATO DE COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE

LICENCIADO EN DERECHO

PRESENTA:

MARIANA ROJAS ISLAS

DIRECTOR DE TESIS

MTRO. REYNALDO URTIAGA ESCOBAR

CIUDAD UNIVERSITARIA, FEBRERO 2015





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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE
EL COMERCIO EXTERIOR

OFICIO APROBATORIO No. L. 02/2015.

DR. ISIDRO ÁVILA MARTÍNEZ
DIRECTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCOLAR DE LA UNAM
PRESENTE

Distinguido señor Director:

Me permito informarle que la tesis para optar por el título de la licenciatura elaborada por la pasante en Derecho **MARIANA ROJAS ISLAS** con número de cuenta **408084390**, en este Seminario bajo la dirección del **MTRO. REYNALDO URTIAGA ESCOBAR**, denominada **“EL ALCANCE DEL CERTIFICADO DE ORIGEN DEL TLCAN FRENTE AL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS”**, satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

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

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE
“POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU”
Ciudad Universitaria, D. F., a 24 de febrero de 2015



DR. JUAN MANUEL SALDAÑA PÉREZ
Director del Seminario,

FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE
ESTUDIOS SOBRE EL
COMERCIO EXTERIOR

AGRADECIMIENTOS

A mi *alma mater*, la **Universidad Nacional Autónoma de México**, por infundirme un profundo amor a mi país, a la diversidad social y esa H. Máxima Casa de Estudios.

Siempre te estaré en deuda y agradecida. Ojalá algún día pueda devolverte todo lo que me has dado en el transcurso de los años.

A la **Facultad de Derecho**, por todo el apoyo a lo largo de mis estudios de licenciatura y por enseñarme a amar y respetar mi profesión.

A mi asesor de tesis, profesor, coach y amigo **Mtro. Reynaldo Uriaga Escobar** por todos los consejos, las enseñanzas y las aventuras vividas.

Gracias coachy por inculcarme el orgullo de representar a la Universidad en el extranjero, por toda tu paciencia, tu cariño y hasta tus regaños.

Este trabajo es un esfuerzo conjunto y un reto más que hemos cumplido.

A **Baker & McKenzie** y a todos los excelentes abogados y amigos de la firma. Agradezco la confianza y oportunidad profesional que me ha otorgado por casi 5 años de práctica profesional.

Un agradecimiento especial a mis compañeros del **Grupo de Práctica de Comercio Exterior**, a todos les agradezco su apoyo, enseñanzas y amistad. Sin duda somos un gran equipo.

Al **Mtro. José Hoyos Robles, Lic. Teodoro Von Harrsch Amerena y Lic. Diego Manzano Barragán**, pues no sólo han sido excelentes jefes que me han compartido el arte de practicar el derecho día con día sino que además han sido grandes consejeros de vida y los considero mis amigos.

Cada uno de ustedes me ha escuchado, apoyado, regañado y aconsejado en muchas ocasiones, por eso mi cariño profundo y respeto para ustedes y sus familias.

Diego, Pepe, Teo...can you handle this?... ¡Los quiero mucho!

A Fernando Ponce Eguiluz,

Mi compañero de vida, mi mejor amigo, mi equipo, mi complemento y mi balance.

Gracias por todo tu apoyo, comprensión y amor incondicional. Te admiro y amo más allá del infinito.

Espero poder seguir compartiendo contigo todos nuestros éxitos, logros, fracasos y muchas aventuras. Somos los mejores por estar juntos y sé que la vida nos tiene preparadas muchas más experiencias y mucha felicidad.

Gracias por estar siempre ahí y por permitirme ser parte de ti.

A todos y cada uno de mis amigos, especialmente a **Israel Fernández Castro, Alonso Sandoval Arroyo y Fernanda Gámez García**, por su amistad y apoyo en el transcurso de este trabajo.

DEDICATORIAS

A mi hermana **Daniela Rojas Islas**, mi mejor amiga, confidente, consejera y el mejor regalo que mis papás pudieron haberme dado.

Pelucas, eres la persona más importante en mi vida, mi orgullo más grande y mi mayor tesoro. Te quiero sin medida y todo lo que soy lo dedico para ti hermana.

Us against the world!!

A mi mamá **Lic. Luz María Islas Colín**, eres mi más grande admiración y lo que soy es gracias a ti.

Este trabajo es uno de los frutos de tu esfuerzo, entrega y dedicación a tus hijas. Aún nos faltan más éxitos, pero este es un gran comienzo.

Tengo a la mamá más mala del mundo y no podría pedir algo mejor. Te amo mami.

A mi papá **Mtro. José Antonio Rojas Leguízamo**, por tu amor incondicional, esfuerzo y apoyo para mi y mi hermana.

Eres mi más grande fuente de conocimiento y quien da confianza a mi autoestima y genera mis ganas de querer crecer más y más.

¡Que reto y alegría tan grande el ser orgullo de tu nepotismo!

A mis abuelitos **Lic. Ponciano Islas Victoria y Sra. María de la Luz Colín Arciniega,**

Les dedico este trabajo como un pequeño agradecimiento a todo lo que han hecho por mi, mi hermana y mi mamá. Sin ustedes ningún logro sería posible.

Son mi mayor ejemplo y cada uno me ha enseñado a ser una persona fuerte, decida y agradecida.

Mi reconocimiento por su entrega, lucha y esfuerzo constante.

Al resto de mi familia especialmente a **Eustacio Illera Llano (Finolis)** y **Orlanda Antonio Cruz (Verito)**, los quiero mucho y les agradezco todo el amor y apoyo a lo largo de mi vida.

Abreviaturas Principales	X
Introducción.	1
I. Los procedimientos aduaneros establecidos en el TLCAN	5
1. Objetivo y aplicación de las preferencias arancelarias del TLCAN	5
1.1 Qué son las preferencias arancelarias	5
2. Reglas de Origen del TLCAN	9
2.1 Qué son las reglas de origen	10
2.2 Criterios para determinar origen de las mercancías	15
2.3 Reglas de Origen de conformidad con el TLCAN	19
3. Procedimientos aduaneros de verificación de origen del TLCAN	22
3.1 Antecedentes del capítulo cinco del TLCAN sobre procedimientos de verificación de origen	23
3.2 Procedimientos de verificación de origen establecidos en el TLCAN	26
3.3 Medios de impugnación a las verificaciones de origen	32
3.4 Situación actual de las verificaciones de origen efectuadas por las autoridades mexicanas.	40

II. Objeto y obligaciones del contrato de compraventa internacional de mercaderías	43
1. Regulación aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías	43
1.1 Objeto y alcance establecido en la CISG	48
1.2 Aplicación de la Convención en los contratos suscritos por nacionales	49
2. Aplicación específica del CISG	51
2.1 Obligaciones para el vendedor / exportador	52
2.2 Tipos y alcance del incumplimiento contractual	61
2.3 Daños por incumplimiento de contrato	64
III. El certificado de origen del TLCAN	69
1. Qué es el certificado de origen de TLCAN	71
2. Tipos de Certificación de Origen	75
3. Campos del Certificado de Origen	78
3.1 Criterios para trato preferencial	89
4. Marco Jurídico sobre el certificado de origen	91
5. Naturaleza Jurídica del Certificado de Origen en el Derecho Mexicano	95
5.1 El certificado de origen como acto administrativo	97
5.2 El certificado de origen como un contrato	103
5.3 El certificado de origen como Declaración Unilateral de la Voluntad	105
IV. La vinculación entre el certificado de origen TLCAN y el contrato de compraventa internacional de mercaderías	111

1. El impacto del certificado de origen en la relación contractual	113
1.1 La autonomía del certificado de origen frente al contrato de compraventa	113
1.2 El propósito particular del contrato como forma de vincular al certificado de origen con el contrato	121
2. Precedentes de la Convención de Compraventa de mercaderías respecto del certificado de origen	121
3. Implicaciones a considerar al contratar entre Partes TLCAN bajo CISG	124
3.1 Al momento de negociar el contrato	124
3.2 Al momento de suscribir el contrato	127
3.3 Posterior a la terminación del contrato	128
4. Comentarios respecto a las revisiones de origen de TLCAN	129
4.1 Respecto a las verificaciones de origen	129
Conclusiones.	144
Bibliografía	151
Anexos.	161

ABREVIATURAS PRINCIPALES

TÉRMINO ABREVIADO DEFINICIÓN O SIGNIFICADO

CFF	Código Fiscal de la Federación
CISG	United Nations Convention on Contrats for the International Sales of Goods (Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías)
FTA	Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio)
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
ICC	International Chambre of Commerce (Cámara de Comercio Internacional)
NMF	Nación Más Favorecida
OMA	Organización Mundial de Aduanas

OMC	Organización Mundial del Comercio
RCGMCE	Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior
SAT	Servicio de Administración Tributaria
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
VCR	Valor de Contenido Regional
VMN	Valor de Mercancía no Originaria

EL ALCANCE DEL CERTIFICADO DE
ORIGEN DEL TLCAN FRENTE AL
CONTRATO DE COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

El comercio exterior en México se ha desarrollado aceleradamente en las últimas décadas, pasando de un sistema de sustitución de importaciones¹, en donde la posibilidad de elegir productos importados era casi imposible para los consumidores, hasta la liberación comercial total, mediante la entrada de México al GATT², la celebración de tratados de libre comercio con otros países y la elaboración de programas de fomento por parte del gobierno mexicano tanto para importadores como para exportadores.

Asimismo, a la par del crecimiento del comercio exterior, los métodos para determinar la clasificación arancelaria de los productos, los beneficios otorgados a los bienes extranjeros en la importación, la regulación del origen de las mercancías y los procedimientos para determinar el origen de las mismas se fueron especializando hasta llegar al punto en que su interpretación dejó de ser sencilla, para generar conflictos más específicos entre las relaciones comerciales.

1 Cruz Barney Oscar, *“El régimen jurídico del comercio exterior de México: De la independencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte”*, *Anuario Mexicano de Historia del Derecho*. 18, México, 2006: p 155

2 Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 24 de agosto de 1986

Como parte de todos esos cambios, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte³ (en adelante “TLCAN”) ha sido fundamental y sin duda “parteaguas” de las relaciones comerciales con otros países.

Es por más lógico, que la importancia principal de la creación del TLCAN fue la apertura comercial para México con sus vecinos más fuertes en la intercambiabilidad de bienes y la eliminación de obstáculos al comercio facilitando la circulación de bienes y servicios en condiciones de sana competencia y las oportunidades creadas para los inversionistas de la región en la búsqueda de un mayor desarrollo de empleos, intercambios y colaboración entre las partes.

La creación de este tratado sirvió para establecer reglas, procedimientos y estructuras que no se conocían con anterioridad y que permitieron que otros bloques económicos pudieran implementarlos posteriormente tomando como base lo ya desarrollado en el TLCAN.

Destaca la implementación de procedimientos para establecer el origen de las mercancías y las obligaciones que implica que una de las partes establezca que el bien exportado es originario de la región.

Como muestra de lo anterior, entre los documentos más importantes establecidos por las partes en el TLCAN es sin duda el certificado de origen, el cual servirá para determinar si un bien exportado del territorio de una Parte

3 Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1 de enero 1994

al de otra Parte puede entenderse como originario.⁴

Al día de hoy, no se conoce si la obligación establecida en el certificado de origen de responder ante la autoridad de otra Parte por el origen de los bienes una vez concluido el contrato solamente implica una responsabilidad frente la autoridad extranjera en la cual se importaron los bienes, o forma parte de una obligación contractual que puede derivar en el incumplimiento esencial de un contrato y ser exigible monetariamente.

El presente trabajo no establece una postura fija sobre si debe considerarse al certificado de origen como parte integral del contrato de compraventa o únicamente como una responsabilidad adquirida frente a la autoridad extranjera con quien se está en una zona de libre comercio, pero pretende descubrir y proporcionar elementos suficientes para defender la postura que cuente con mejor justificación.

El certificado de origen es sin duda la prueba o el elemento que tiene el importador o comprador de demostrar si el bien adquirido resulta originario de la zona de libre comercio y por lo tanto libre de arancel. Sin embargo, para determinar la naturaleza jurídica del certificado de origen se requiere de elementos adicionales y un análisis más profundo.

Ahora bien, cuando la autoridad inicia una verificación de origen, ésta se dirige al exportador o vendedor quien afirmó que el bien era originario, con

4 Artículo 501 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

la finalidad de poder cuestionarlo y así determinar si efectivamente el bien es originario o si existió alguna omisión en las contribuciones pagadas al momento de la importación.

Como parte de este procedimiento, el exportador o vendedor, puede 1) responder mediante pruebas suficientes que demuestren el origen de los bienes o 2) no dar respuesta al cuestionamiento de la autoridad extranjera que así se lo solicita.

En el caso de que dé respuesta con documentación soporte suficiente, se podrá confirmar el origen de los bienes y concluir la verificación, pero en caso contrario, se entenderá de acuerdo al TLCAN, que los bienes no son originarios toda vez que los certificados de origen utilizados no serán válidos y se procederá a sancionar al comprador o importador quien es nacional del territorio donde la autoridad realiza la verificación.

Derivado de lo anterior, es necesario determinar si la falta de respuesta por parte del vendedor o exportador es una falta de responsabilidad y buena fe o constituye un incumplimiento contractual exigible por parte del comprador o importador.

Establecer si es una obligación o no podrá facilitar la relación entre ambas partes al momento de concluir un contrato de compra venta internacional de mercaderías en donde se involucren bienes originarios del TLCAN.

LOS PROCEDIMIENTOS ADUANEROS ESTABLECIDOS EN EL TLCAN

A fin de poder aterrizar el presente trabajo de investigación al tema que nos ocupa, resulta necesario establecer cómo se establecen los beneficios arancelarios en general y en lo particular a las partes del TLCAN así como desarrollar las reglas de origen aplicables a las mercancías sujetas al comercio internacional.

1. Objetivo y aplicación de las preferencias arancelarias del TLCAN

1.1 Qué son las preferencias arancelarias

El comercio exterior se rige por diversas reglas que permiten la competencia leal entre los Estados involucrados y que genera diversos beneficios así como obligaciones para sus miembros.

El estudio respecto del comercio internacional no se encuentra limitado a las operaciones de comercio exterior como la importación y la exportación,

sino que comprende muchos otros aspectos más complejos y de suma importancia.⁵

México al igual que todos los Estados parte de la Organización Mundial del Comercio (en adelante "OMC"), en concordancia con el principio de previsibilidad consagrado en los Acuerdos de la OMC, está comprometido a no aumentar los obstáculos al comercio pactados desde el principio por dichos Estados. En cuanto a los aranceles, este compromiso se demuestra mediante la creación de listas en la que se establecen los aranceles máximos que cada Estado Miembro puede imponer a cada bien que resulte originario de otro Estado miembro de la OMC.⁶

Este arancel se denomina arancel Nación Más Favorecida. México no sólo ha establecido este arancel máximo a los miembros de la OMC, sino que con el tiempo, ha mantenido dicho arancel con los que no tiene celebrado un tratado de libre comercio, sin importar si son miembros o no de la OMC.

A pesar de lo anterior, México ha podido establecer excepciones para ciertos países, bajo el fundamento establecido en el artículo 24 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (en adelante "GATT"), en relación al arancel de Nación Más Favorecida (en adelante "NMF") y otor-

5 Saldaña Pérez Juan Manuel, "*Comercio Internacional; Régimen Jurídico Económico*", Ed. Porrúa, Tercera Edición, México D.F. , 2010, p.7'

6 Documento G/MA/63 de fecha 22 de junio de 1999 emitido por el Comité de Acceso a los Mercados de la OMC

gar ciertas preferencias arancelarias a los países con los que ha celebrado algún tratado de libre comercio.

Los países con quien México tiene algún tipo de acuerdo de libre comercio, tiene su razonamiento en la excepción permitida por los países de la OMC de crear estas zonas de libre comercio siempre y cuando persista el arancel de Nación Más Favorecida para los países con los que no existe dicho acuerdo.⁷

Los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas.⁸

En los acuerdos o tratados de libre comercio, incluyendo el TLCAN, se establece una “tasa base”, la cual será considerada como el arancel consolidado para efectos de ese tratado. Teniendo como base esa tasa, se establecerá un sistema de reducción al arancel aplicable por medio de un

7 Artículo 24 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

8 http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm#mfntbox

calendario en el cual la desgravación se irá dando paulatinamente.⁹

El artículo 302 del TLCAN establece las eliminaciones de los bienes que se comercian entre Estados Unidos, México y Canadá y que califican como originarios bajo los lineamientos que más adelante se detallan. La intención de estas eliminaciones arancelarias tiene el objetivo de reducir la disparidad en la protección arancelaria que hasta la fecha se tenía entre México y Estados Unidos. Lo anterior, debido a que la tarifa arancelaria impuesta por México en ese entonces era de un promedio de dos a tres veces más grande que el que Estados Unidos tenía.

Para México el sistema de desgravación que adoptara con Estados Unidos y Canadá, determinaría en gran parte la posibilidad de corregir las distorsiones e ineficiencias del sistema de sustitución de importaciones.¹⁰

El arancel aplicable se eliminó en 5 etapas anuales iguales a partir del 1º de enero de 1994, quedando libre de arancel a partir del 1º de enero de 1998.

Hay algunas excepciones a las categorías mencionadas como por ejemplo un el sistema de desgravación de 12 años impuesto a ciertos productos sensibles para las industrias nacionales. Cada categoría de desgravación se encuentra listada como Anexo al Tratado por cada país dependiendo de

9 Anexo 302.2 Eliminación Arancelaria del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

10 Kessel Georgina, *“Lo negociado del TLC: Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado de Libre Comercio”*, Ed. Mc Graw Hill, México D.F., 1994, p. 3

lo negociado por las producciones nacionales.

En conclusión, las preferencias arancelarias son consideradas como las reducciones al impuesto de importación a fin de otorgar facilidad al comercio y beneficiar en concreto a los países con los que México ha firmado un tratado de libre comercio.

A fin de poder aplicar las preferencias arancelarias que otorga a sus partes el TLCAN es necesario determinar ciertas reglas de origen que establezcan que productos finales efectivamente son originarios de la región y por lo tanto son acreedores al beneficio de la reducción de aranceles mediante la aplicación del tratado.

2. Reglas de Origen del TLCAN

Todos los bienes son fabricados por uno o varios insumos. Los insumos que conforman a cada bien que nosotros utilizamos y que son objeto de transacciones comerciales, pueden ser nacionales o importados de otros países o de diferentes regiones.

El hecho de que un bien sea compuesto por diversos insumos tanto nacionales como extranjeros, convierte a este bien en un producto “internacionalizado” haciendo más complicado poder determinar cuál es el origen de dicho bien.

Como se ha mencionado, el origen de las mercancías resulta importante para poder determinar el arancel aplicable al momento de su importación en el territorio nacional, dependiendo si éste será sujeto al arancel de NMF o a un arancel con beneficio de acuerdo de libre comercio.

Además, en la compra venta internacional de mercancías, muchas veces resulta indispensable para el comprador y vendedor determinar el origen de los bienes como un fin particular de la conclusión del contrato, toda vez que el origen de los bienes puede ser la razón por la cual un comprador decida adquirir bienes de un comprador específico.

La importancia de las reglas de origen en el presente, radica en la posibilidad de establecer como determinar si un bien califica como originario de la región del TLCAN para que éste pueda obtener el beneficio arancelario pertinente y establecer las obligaciones de las partes derivadas de una declaración de origen sobre los bienes sujetos a transacción.

2.1 Qué son las reglas de origen

Las reglas de origen son una serie de principios y criterios específicos que nos permiten conocer cuál es el origen del producto, para poder así determinar cuáles serán las regulaciones aplicables al bien en particular.

La Organización Mundial de Aduanas define a las Reglas de Origen en el anexo específico “K” del Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros (el “Convenio de Kyoto”) como: “las disposiciones específicas desarrolladas a partir de los principios establecidos por la legislación nacional o por convenios internacionales (“criterios de origen”), aplicados por un país a fin de determinar el origen de las mercancías.”

Leonel Pérez Nieto Castro define a las reglas de origen como “el conjunto de normas que determinan y definen los requisitos que deberán cumplirlos productores para gozar de trato arancelario preferencial dentro del Tratado de Libre Comercio; es decir, proponen métodos para determinar si el producto es o no originario de la región y ,por lo mismo, si debe de gozar del trato preferencial del Tratado.”¹¹

Por otro lado, Jorge Witker establece que las reglas de origen son “Las leyes, reglamentos y prácticas administrativas utilizadas para identificar el país de fabricación sustancial de las mercancías objeto de comercio internacional. Son necesarias y fundamentales tanto para los procesos de integración que acuerdan tratos arancelarios preferentes para sus miembros, como para aplicar sanciones a importaciones desleales (dumping y subsidios) y/o salvaguardas y demás regulaciones no arancelarias (requisitos fitosanita-

11 Pérez Nieto Castro ,Leonel, “*El TLC Una Introducción, Maestría en Derecho Internacional Privado de la Universidad de Sonora*”, Ed. Monte Alto, México, 1994, p. 3.

rios, zoosanitarios, etc.)”.¹²

La Organización Mundial del Comercio señala que las reglas de origen serán utilizadas en los siguientes supuestos:¹³

- al aplicar medidas e instrumentos de política comercial tales como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia;
- al determinar si se dispensará a los productos importados el trato de la nación más favorecida (NMF) o un trato preferencial;
- a efectos de la elaboración de estadísticas sobre el comercio; y
- al aplicar las prescripciones en materia de etiquetado y marcado; y en la contratación pública.

Cada país tiene la posibilidad de establecer sus reglas de origen, pero la mayoría establecen la “transformación sustancial de un bien” que se entiende como el país en el que se realizó la última transformación a un bien dándole propiedades específicas que no tenía antes de dicha transformación y que lo convierten en un bien diferente a los insumos que lo componen.

En el caso particular de nuestro país, el título tercero de la Ley de Comercio

12 Witker Jorge, “*Derecho Tributario Aduanero*”, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México 1995, p. 184.

13 http://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm

Exterior establece los fines para los que se puede determinar el origen de las mercancías, así como el criterio nacional para establecer el origen .Al respecto, los artículos 9 y 10 de dicho ordenamiento establecen:

“Artículo 9.- *El origen de las mercancías se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país.*

El origen de las mercancías se determinara conforme a las reglas que establezca la secretaria o, en su caso, para los efectos que así se determinen, conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.¹⁴”

“Artículo 10.- *Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:*

14

Artículo 9 de la Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993

I. Cambio de clasificación arancelaria. En este caso se especificaran las subpartidas o partidas de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado a que se refiera la regla;

II. Contenido nacional o regional. En este caso se indicara el método de cálculo y el porcentaje correspondiente, y

III. De producción, fabricación o elaboración. En este caso se especificara con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía.

La Secretaria podrá utilizar criterios adicionales cuando no se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberán especificarse en la regla de origen respectiva.¹⁵”

Derivado de lo anterior es posible concluir que en nuestro país se encuentra regulado el origen de los bienes de forma similar a la mayoría de los países y en concordancia con las reglas establecidas por las partes en el TLCAN.

La regulación de origen de mercancías en México proporciona seguridad jurídica tanto para importadores como exportadores al momento de comerciar con bienes originarios de México o con insumos nacionales.

15

Artículo 10 de la Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993

2.2 Criterios para determinar origen de las mercancías

La regla general establece los siguientes criterios para determinar el origen de las mercancías:

- ***Bienes totalmente obtenidos:***

Son aquellos bienes que se obtienen en enteramente en el territorio de un país o región (zona de libre comercio o unión aduanera).

- ***Bienes totalmente producidos:***

Son aquellos bienes producidos en territorio de un país o región exclusivamente a partir de los bienes totalmente obtenidos o sus derivados, en cualquier etapa de la producción.

- ***Bienes producidos totalmente en un país o región a partir de materiales originarios:***

Este tipo de bienes pueden incorporar insumos no originarios que se consideren “originarios” debido al cumplimiento con la regla de origen aplicable a diferencia de los bienes “totalmente producidos”, en los que únicamente

se utilizan insumos “totalmente obtenidos”

- ***Bienes en que todos los materiales extranjeros utilizados en su fabricación cumplan con la “regla de origen” aplicable y se satisfagan todos los requisitos aplicables a dicha regla:***

Cada uno de los insumos no originarios que se utilicen en la producción del bien cumple con la regla de origen específica aplicable a la fracción arancelaria del bien final, como resultado del proceso de producción que se haya llevado a cabo en el país o región de que se trate.

Para que un bien se pueda considerar como “originario” se utilizan 3 criterios básicos mediante los cuales se puede acreditar que existe una “transformación sustancial” en el país de exportación.

El artículo 9(2)(c) i y ii del Acuerdo sobre Normas de Origen de la OMC establece:

“i) Productos obtenidos totalmente y operaciones o procesos mínimos El Comité Técnico elaborará definiciones armonizadas de:

- los productos que han de considerarse obtenidos totalmente en un país. Esta labor será lo más detallada posible;

-las operaciones o procesos mínimos que de por sí no confieren origen a un producto. Los resultados de esta labor se presentarán al Comité en un plazo de tres meses a partir de la fecha de recepción de su solicitud.

ii) Transformación sustancial - Cambio de la clasificación arancelaria - El Comité Técnico considerará, sobre la base del criterio de la transformación sustancial, la utilización del cambio de subpartida o partida arancelaria al elaborar normas de origen para determinados productos o para un sector de productos y, cuando sea apropiado, el cambio mínimo dentro de la nomenclatura suficiente para satisfacer este criterio, y desarrollará la cuestión. - El Comité Técnico dividirá la labor mencionada supra por productos, teniendo en cuenta los capítulos o secciones de la nomenclatura del SA, con el fin de presentar los resultados de su labor al Comité por lo menos trimestralmente. El Comité Técnico llevará a término la labor mencionada supra en un plazo de 15 meses a partir de la fecha de recepción de la solicitud del Comité.”

Para estos efectos, en general la mayoría de los países utilizan alguno o algunos de los siguientes criterios:

- ***Cambio de clasificación arancelaria (salto arancelario)***

De acuerdo con este criterio, para determinar si existe una transformación sustancial se deberá comparar la clasificación arancelaria del bien final con la de cada uno de los insumos no originarios que lo componen. Para que el bien se considere como originario, todos los insumos no originarios deberán cumplir con el salto de clasificación arancelaria establecido en la regla de origen específica.

- ***Valor de Contenido Regional***

Este criterio establece que habrá una transformación suficiente de un bien cuando los insumos no originarios utilizados en la producción no exceden los límites porcentuales que la regla de origen indica.

- ***Procesos de fabricación o elaboración específicos***

Como su nombre lo indica, el origen se establecerá de acuerdo al proceso de elaboración que se realice en un país en específico. Dentro de este criterio existe la posibilidad de considerar excepciones a su cumplimiento con la regla de origen aplicable.

2.3 Reglas de Origen de conformidad con el TLCAN

Además de otras disposiciones, las partes del TLCAN establecieron en el capítulo 4 del tratado las regulaciones aplicables al origen de las mercancías con la especial intención de evitar que bienes que hayan sido producidos por países terceros y ajenos al tratado utilicen al país con menos arancel para introducirse al mercado.¹⁶

Los criterios para establecer el origen de los bienes bajo este tratado son el cambio de clasificación arancelaria y la regla de valor de contenido regional.

De acuerdo al primer criterio, la regla de origen se cumple si los insumos importados de países ajenos al tratado se incorporan con una fracción distinta al bien que posteriormente será exportado. Es decir, hay un brinco arancelario de capítulo, partida, subpartida o fracción.

Ejemplo de lo anterior es la regla específica de origen para *lápices* los cuales se clasifican en la fracción 96.09.10.01.

La regla de origen específica establece: “ 96.09 a 96.12. *Un cambio a la partida 96.09 a 96.12 de cualquier otro capítulo*”¹⁷. Es decir, los insumos utilizados para la producción del lápices (carbón, madera, goma) pueden no

16 Kessel Georgina (Compiladora) “*Lo negociado del TLC; Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Ed. Mc Graw Hill ,ITAM México, 1994 p. 19, 20

17 Anexo 401 B Reglas Específicas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

ser originarios siempre y cuando se encuentren clasificados en un capítulo distinto al de los lápices para que el bien final pueda considerarse como originario.

El segundo criterio existe si el valor de contenido regional es superior a un porcentaje predeterminado. Hay dos formas para comprobar que el producto cumple con este criterio.

La primera forma se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$VCR = [(VT - VNM) / VT] * 100$$

El valor de contenido regional (VCR) se obtiene de la resta del valor de las mercancías no originarias (VMN) al valor de la transacción del bien multiplicado por 100 para obtener un resultado porcentual.

Salvo específicas excepciones, siempre que el resultado de un valor de contenido regional del 60% o más, éste se considerará como originario del TLCAN.

El segundo criterio se establece cuando no se conoce el valor de transacción y en su lugar se utiliza el valor neto del bien, quedando la fórmula de la siguiente manera:

$$VCR = [(VN - VNM) / VT] * 100$$

A manera de ejemplo podemos mencionar la regla aplicable para los fuegos artificiales clasificados en la fracción 36.04.10.01 que establece:

“Un cambio a la subpartida 3604.10 a 3604.90 de cualquier otra partida, o un cambio a la subpartida 36.04.10 a 36.04.90 de cualquier otra subpartida dentro de la partida 36.04, habiendo o no cambios de cualquier otra partida, cumpliendo con un valor de contenido regional no menor a (a) 65 por ciento, cuando se utilice el método de valor de transacción, (b) 50 por ciento, cuando se utilice el método de costo neto.”¹⁸

Además de las reglas de origen mencionadas, el TLCAN establece otros métodos de determinación de origen más específicos como lo son:

- Acumulación;
- Materiales intermedios
- De *Mínimis*;
- Bienes y materiales fungibles;
- Reglas especiales para algunos productos textiles;

- Reglas especiales para algunos productos Agropecuarios;
- Reglas especiales para puros, tabacos y cigarrillos.

3. Procedimientos aduaneros de verificación de origen del TLCAN

Dentro del TLCAN se incluyen diversas disposiciones que gobiernan los asuntos administrativos derivados de la aplicación del mismo tratado. La estructura administrativa establecida por las partes fue creada para generar un cierto grado de seguridad relacionado con el origen y otras disposiciones del TLCAN.¹⁹ Esta estructura administrativa incluye diversos procedimientos que obligan a las partes a cumplir con los requisitos de origen y da paso a la creación de regulaciones uniformes que establecen disposiciones obligatorias para los exportadores e importadores sujetos al TLCAN.

Parte de las razones por las que se crearon procedimientos de verificación de origen detallados y específicos para cada una de sus vertientes, es derivado a las la precisión con que se crearon las reglas de origen y sus mecanismos para poder determinar un bien como originario.²⁰

19 Baker & Mckenzie, "Nafta Handbook, A practical guide for doing business under NAFTA, CCH Incorporated", Estados Unidos, 1994 p. 43

20 Cornejo Rafael, "Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación; el caso del CAFTA, Intal ltd, Argentina 2005, p. 5

Como se desarrollará más adelante, el documento base tanto para obtener el beneficio que se otorga a las partes del TLCAN como para dar paso a la verificación posterior por las autoridades nacionales sobre el origen de los bienes, es el certificado de origen.

Los productores o exportadores de los bienes deberán emitir el certificado de origen a fin de que éste pueda ser presentado para despacho aduanero y así el importador reclame el beneficio arancelario correspondiente.

Posterior a la emisión del certificado de origen y a todas las formalidades para llevar a cabo la importación, la autoridad del importador tiene la facultad de revisar mediante diferentes procedimientos que efectivamente los bienes amparados por el mencionado certificado de origen son originarios de la región y no son acreedores de ninguna sanción.

3.1 Antecedentes del capítulo cinco del TLCAN sobre procedimientos de verificación de origen

El certificado de origen no es una invención de los redactores del TLCAN ni tampoco lo son los procedimientos para regular el origen de los bienes importados entre las partes pertenecientes al TLCAN.

Los primeros certificados de origen y los procedimientos aduaneros para verificar el origen de los bienes tiene sus inicios en el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (en adelante “FTA”)²¹

21 Canada-United States Free Trade Agreement (FTA) de fecha 4 de Octubre de 1987

Por medio del anexo 406 del FTA se estableció que tanto el importador como el exportador debían emitir una declaración y un certificado avalando el origen de los bienes respectivamente.²²

En el mencionado anexo también se establece que será obligatorio la presentación de dichos documentos a fin de evidenciar el carácter originario de los bienes.²³ Además, el Tratado determina que aquél que ilegalmente certifique de manera falsa por escrito que los bienes exportados de territorio de otra parte, tendrá las mismas consecuencias legales establecidas en su país para quien haga una declaración con falsedad.

Derivado de lo anterior, podemos darnos cuenta que el certificado de origen ya era un requisito para la importación de los bienes entre las partes desde la creación del FTA. En especial podemos notar que las sanciones son las mismas que actualmente establece el artículo 508 del TLCAN y 105 del Código Fiscal de la Federación (en adelante “CFF”) de México. La diferencia radica únicamente en el detalle de redacción y el uso más específico de las disposiciones del TLCAN en comparación con lo que señalaba el FTA.

En cuanto a los procedimientos para revisar el origen de los bienes importados bajo el beneficio del FTA, éste en su punto B (4) menciona que cada Parte deberá asegurar el resguardo de los documentos en relación

22 Annex 406 Customs Administration; A (1) (a) (b) Free Trade Agreement

23 Annex 406 Customs Administration; A (1) (c) Free Trade Agreement

los bienes importados como originarios y que dichos documentos podrán ser auditados o requeridos por las autoridades. Adicionalmente señala que existirá una cooperación completa en la aplicación de las leyes relativas al tratado para asegurar la administración efectiva de los bienes considerados como originarios.

Lo anterior es una muestra de que aunque de forma más austera y limitada, los procedimientos de verificación de origen ya eran contemplados por las partes como un método de control de las importaciones introducidas a la región de libre mercado de los países parte.

Es claro que tanto el documento para evidenciar origen como los lineamientos previstos para verificar el origen de los bienes resultaba ser muy general, poco práctico y con diversas lagunas. Sin embargo, es importante reconocer que tales disposiciones son el inicio de una regulación y control de las importaciones que en el TLCAN se verían más desarrolladas y más estrictas.

Posterior a la creación del FTA, en 1994 se iniciaron las negociaciones por parte de Canadá, México y Estados Unidos para crear un tratado que abarcará las disposiciones ya plasmadas con anterioridad y en especial que regulara de forma más concreta y viable las importaciones y exportaciones que se originarán entre los países miembros.

3.2 Procedimientos de verificación de origen establecidos en el TLCAN

Posterior a que se considere como originario de TLCAN a un bien importado a nuestro país, debido a la presentación de un certificado de origen a la solicitud de éste por parte de la autoridad al momento de la importación por las autoridades aduaneras en especial la Administración Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior²⁴ en el caso de México, cuenta con la facultad de revisar que efectivamente los bienes importados bajo arancel preferencial establecido en el tratado, cumplen con el carácter de originario. Dicha facultad fue otorgada a cada estado parte en el propio TLCAN.

Ahora bien, el capítulo V del TLCAN establece los procedimientos aduaneros a seguir a fin de poder determinar el origen de los bienes importados al amparo del tratado.

Dichos procedimientos se dividen en dos vertientes. La primera conocida como cuestionarios de verificación y la segunda como visitas de verificación. En la práctica, generalmente las visitas de verificación se realizan a los productores de los bienes a fin de poder conocer al detalle el proceso productivo. Por su parte, los cuestionarios generalmente son enviados a los exportadores a fin de que por este medio den respuesta a la verificación de origen.²⁵

24 Artículo 13 Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria

25 Entrevista realizada en julio del 2013 a Lorena Castillo López ex Jefa de Departamento de la Administración

Al respecto, el artículo 506 del TLCAN establece:

“Artículo 506. Procedimientos para verificar el origen

Para determinar si un bien que se importe a su territorio proveniente de territorio de otra Parte califica como originario, una Parte podrá, por conducto de su autoridad aduanera, verificar el origen sólo mediante:

cuestionarios escritos dirigidos a los exportadores o a los productores en territorio de otra Parte;

visitas de verificación a las instalaciones de un exportador o de un productor en territorio de otra Parte, con el propósito de examinar los registros a los que se refiere el Artículo 505(a) e inspeccionar las instalaciones que se utilicen en la producción del bien; u otros procedimientos que acuerden las Partes.”

Visitas de verificación.

Las visitas de verificación consisten concretamente en que la autoridad aduanera del país del importador, enviará una notificación por escrito al exportador o productor que haya emitido el certificado de origen correspondiente y cuyas instalaciones vaya a visitar así como a su autoridad aduanera. El visitado deberá enviar un consentimiento por escrito en los siguientes

30 días hábiles posteriores a la notificación de la visita para que se señale fecha y hora de la visita. En caso de que el exportador o productor se niegue a la visita, la autoridad aduanera de la Parte importadora podrá negar trato arancelario a los bienes importados al amparo del certificado de origen emitido.²⁶

Posterior a la visita de verificación, la autoridad aduanera proporcionará una resolución escrita al exportador o al productor cuyo bien esté sujeto a la verificación en la que determine si el bien califica como originario, la cual incluirá las conclusiones de hecho y el fundamento jurídico de la determinación.²⁷

En caso de que la autoridad determine que el exportador o el productor visitado, presentó declaraciones falsas respecto del carácter originario de los bienes, la Parte podrá suspender el trato arancelario preferencial a los bienes idénticos que esa la otra Parte exporte o produzca, hasta que pueda demostrar que cumple con la regla de origen correspondiente.

Cuestionarios de verificación de origen

Otra forma de realizar la verificación de origen establecida en el Capítulo V sobre Procedimientos Aduaneros, son los cuestionarios de verificación. A diferencia de las visitas, los procedimientos aplicables a los cuestionarios

26 Artículo 506 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

27 Idem.

se encuentran desarrollados en las Reglamentaciones Uniformes.

Las Reglamentaciones Uniformes son normas creadas por las tres Partes integrantes del TLCAN que establecen la interpretación, aplicación y administración de los procedimientos aduaneros así como de las reglas de origen y el acceso a mercados.

Dichas reglamentaciones fueron publicadas por medio de la *“Resolución que establece las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”* de fecha 15 de septiembre de 1995.

Con respecto a los cuestionarios de verificación de origen las Reglamentaciones Uniformes establecen:

La autoridad aduanera que pretenda realizar una verificación de origen a la parte exportadora y/o productora de los bienes importados a territorio nacional, enviará por medio de correo certificado o cualquier otro medio del cual sea posible constatar su recepción, un cuestionario de verificación de origen de TLCAN al exportador o productor de los bienes sujetos a verificación.

El exportador o productor al cual se le haya notificado un oficio de cuestionario de verificación de origen, tendrá un plazo de 30 días, contados a partir de la fecha de envío del oficio de cuestionario para responder el mismo.

Transcurrido dicho plazo y en caso de que no exista respuesta al mismo la autoridad enviará un cuestionario subsecuente indicando la intención de negar trato arancelario preferencial en caso de que este cuestionario subsecuente no sea contestado.

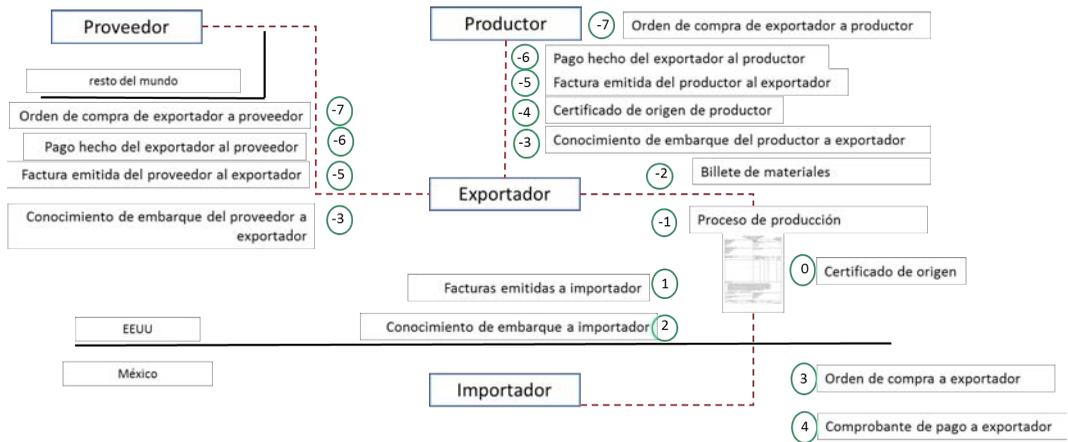
Al finalizar los 30 días contados a partir de la emisión del cuestionario subsecuente, la autoridad aduanera de la parte importadora podrá: 1) con base en la respuesta del exportador o productor, emitir una resolución positiva en la que indique que el bien sujeto a verificación califica como originario; 2) con base a la respuesta del exportador o productor, determinar mediante una resolución negativa que el bien sujeto a verificación no califica como originario y; 3) a falta de respuesta del exportador o productor, emitir una resolución en donde se determine que el bien sujeto a verificación no califica como originario.²⁸

Es importante señalar que el presentar la respuesta al cuestionario de verificación no resulta suficiente para la autoridad aduanera de determinar que los bienes sujetos a verificación califican como originarios. De acuerdo a lo que establece el artículo 505 del TLCAN, quien emite un certificado de origen estará obligado a que durante un período de cinco años después de la fecha en que se firmó el certificado de origen, conserve todos los registros relativos al origen de un bien para el cual solicitó trato arancelario

28 Reglamentaciones Uniformes; Resolución que establece las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte; reglas 46 a 59

preferencial.

Toda vez que no existe una especificación con respecto a que información será considerada por la autoridad como suficiente evidencia de que los bienes califican como originarios, a manera de ejemplo se señala el siguiente diagrama que muestra ciertos documentos de la cadena de producción, compra y venta de un bien que pueden contribuir a determinar el carácter originario de los bienes sujetos a verificación:



Como se puede observar del diagrama anterior, a fin de poder dar cabal cumplimiento a la solicitud de la autoridad aduanera del importador sobre el carácter originario de los bienes sujetos a verificación, la presentación de diversos documentos resulta esencial.

Cada uno de los documentos mencionados previamente forma parte de la cadena de producción que demuestra que un bien efectivamente puede considerarse originario de la región del TLCAN. Por lo tanto, a fin de cumplir con lo establecido por el capítulo V del TLCAN, el exportador deberá proveer a las autoridades de la documentación e información relacionada con el cuadro anterior.

3.3 Medios de impugnación a las verificaciones de origen

Al terminar la verificación de origen la autoridad determinará si los bienes sujetos a verificación por el período verificado, pueden ser considerados como originarios. En el caso en el que el exportador y/o productor demuestren que los bienes cumplen con el carácter de originarios dentro del TLCAN, se emitirá resolución positiva y se continuará con la preferencia arancelaria.

Cuando no se encuentre sustento suficiente para demostrar el carácter originario de los bienes sujetos a verificación, o el productor y/o exportador

se niegue a aceptar la visita o a contestar los cuestionarios, se procederá a emitir resolución que establezca que los bienes no son originarios y se negará trato arancelario.²⁹

El procedimiento de verificación de origen tiene dos vertientes. Por un lado la autoridad mexicana, con fundamento en el TLCAN puede solicitar al exportador, quien no es su nacional, revisar mediante visita o cuestionario el origen de los bienes internados en territorio nacional. Por otro lado y a fin de imponer una sanción en caso de que los bienes resulten no ser originarios, la autoridad aduanera iniciará una auditoría en materia de comercio exterior al importador en donde revisará la omisión de aranceles y cuotas compensatorias por bienes que hayan sido importados durante el período investigado.

En virtud de que por el principio de jurisdicción territorial y soberanía, la autoridad mexicana no cuenta con facultades para sancionar al productor y/o exportador cuando determine que los bienes sujetos a verificación no cumplen el carácter de originarios, fundado en el artículo 63 del Código Fiscal de la Federación, la autoridad aduanera podrá tomar la resolución que determina el origen de los bienes emitida al exportador como base de la resolución liquidatoria, emitida bajo las facultades de comprobación iniciadas,³⁰ que se le imponga al nacional en la que se imponga un crédito

29 Artículo 506 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

30 Artículo 42 Código Fiscal de la Federación

fiscal, recargos y multas por el impuesto omitido desde el momento en el que los bienes que no pudieron calificar como originarios, fueron importados a nuestro país.

La importancia de que exista para el exportador una verificación de origen y para el importador una auditoría de comercio exterior, radica en que con base a una se podrá determinar el crédito fiscal aplicable a la otra.

Al respecto, el 63 del Código Fiscal de la Federación que establece que:

“Los hechos que se conozcan con motivo del ejercicio de las facultades de comprobación previstas en este Código o en las leyes fiscales, o bien que consten en los expedientes, documentos o bases de datos que lleven, tengan acceso o en su poder las autoridades fiscales, así como aquéllos proporcionados por otras autoridades, podrán servir para motivar las resoluciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de cualquier otra autoridad u organismo descentralizado competente en materia de contribuciones federales.”

Cuando otras autoridades proporcionen expedientes o documentos a las autoridades fiscales conforme a lo dispuesto en el párrafo anterior, estas últimas deberán conceder a los

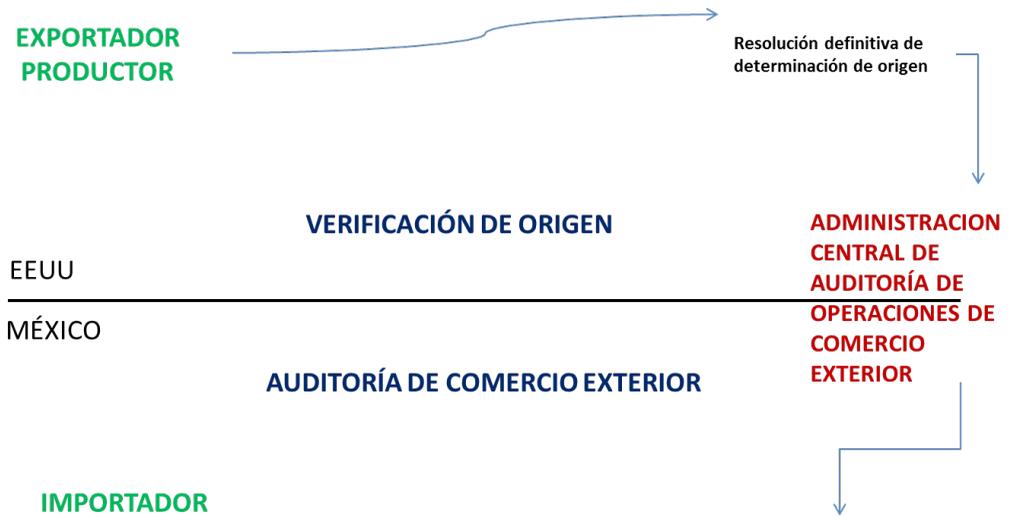
contribuyentes un plazo de quince días, contado a partir de la fecha en la que les den a conocer tales expedientes o documentos, para manifestar por escrito lo que a su derecho convenga, lo cual formará parte del expediente administrativo correspondiente.”

(Énfasis añadido)

Derivado de lo anterior, podemos entender que la resolución emitida a la verificación de origen que se le inicie al exportador, servirá de motivación para emitir la resolución correspondiente y en su caso el crédito fiscal derivado de la auditoría de comercio exterior iniciada al importador.

Si bien el procedimiento de verificación de origen ocurre para el exportador y/ o productor, el importador también se ve involucrado.

Para mejor referencia se incluye el siguiente diagrama acerca de los procedimientos prácticamente paralelos que las autoridades realizan por un lado a la parte extranjera y por el otro al importador:



Después de emitidas las resoluciones correspondientes a cada parte, con fundamento al artículo 116 y 120 del Código Fiscal de la Federación tanto el exportador como el importador podrán combatir dichas resoluciones por medio del Recurso de Revocación ante la autoridad que emitió la resolución de verificación de origen y/o el juicio contencioso administrativo ante el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.

Como se mencionó con anterioridad, cada una de las partes tiene la posibilidad de impugnar las resoluciones que les hayan emitido para defender el origen de los bienes y su trato arancelario preferencial.

En virtud de lo anterior, y a fin de evitar posibles complicaciones entre las partes en el futuro, como puede ser una disputa entre ellas por el cobro de impuestos omitidos, es necesario que trabajen en conjunto. Por una parte el exportador, durante la verificación de origen, podrá solicitar al importador

que en el transcurso de ésta le proporcione información a la autoridad mexicana sobre la compra de los bienes sujetos a verificación. Por otro lado, el importador durante la auditoría que se le inicie podrá exhibir la resolución que ya se haya emitido sobre el origen de los bienes o bien solicitar al exportador que presente información sobre el proceso productivo y la adquisición de insumos a fin de acreditar el carácter originario de los bienes sujetos a auditoría

Al respecto la tesis 2a./J. 23/2013 emitida por la Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación señala:

INTERÉS JURÍDICO EN EL IMPORTADOR. EL IMPORTADOR LO TIENE PARA IMPUGNAR EL PROCEDIMIENTO DE VERIFICACIÓN DEL ORIGEN DE LOS BIENES IMPORTADOS, CUANDO SE DECLARA LA INVALIDEZ DEL CERTIFICADO DE ORIGEN Y SE LE DETERMINA UN CRÉDITO FISCAL.

Si bien el procedimiento que regula el artículo 506 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se dirige específica y directamente al exportador o al productor, afecta el interés

jurídico del importador cuando en aquél se declara la invalidez del certificado de origen de los bienes importados y se le determina un crédito fiscal por las diferencias del impuesto de importación, ya que en tal supuesto, se afecta su derecho a importar bienes aplicando el trato preferencial arancelario establecido por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Por tal motivo, en el citado supuesto el importador tiene interés jurídico para impugnar la resolución que declara la invalidez del certificado de origen, así como los actos del procedimiento respectivo, sin que ello implique que tenga derecho para intervenir en éste, porque le es ajeno, sino sólo a impugnarlo cuando se declara inválido el certificado de origen y se le determina un crédito fiscal.

CONTRADICCIÓN DE TESIS 431/2012. Entre las sustentadas por los Tribunales Colegiados Segundo, Séptimo, Décimo Segundo y Décimo Quinto, todos en Materia Administrativa del Primer Circuito, el Cuarto Tribunal Colegiado de Circuito del Centro Auxiliar de la Primera Región, con residencia en el Distrito Federal y el Sexto Tribunal Colegiado de Circuito del Centro Auxiliar de la Tercera Región, con residencia en Morelia, Michoacán. 16 de enero de 2013. Cinco votos. Ponente:

José Fernando Franco González Salas. Secretario: Juan Pablo Gómez Fierro.

Tesis de jurisprudencia 23/2013 (10a.). Aprobada por la Segunda Sala de este Alto Tribunal, en sesión privada del seis de febrero de dos mil trece.

(Énfasis añadido)

De lo anterior podemos desprender diversas conclusiones. En primer lugar y más importante, es el hecho que se determine que el importador tiene interés jurídico sobre la resolución emitida al exportador de una verificación de origen.

Lo anterior significa no solamente que el importador puede participar en la impugnación que se haga a la resolución emitida al exportador sino que además el importador tiene injerencia sobre la validez que se estime al origen de los bienes. Esto es, si bien el procedimiento de verificación no se inicia al importador, éste tiene injerencia sobre el destino que tenga la verificación pues posiblemente en caso de negarse el origen preferencial de los bienes e imponerse un crédito fiscal, podrá alegar incumplimiento contractual en cuanto al origen de los bienes acordado al momento de la compra venta.

En segundo lugar, la participación del importador en la impugnación a la resolución sobre el origen de los bienes verificados servirá para la posible impugnación de la resolución de hechos y omisiones correspondiente a la auditoría de comercio exterior que se le inicie.

Por último esta jurisprudencia demuestra la inminente necesidad de que ambas partes trabajen en conjunto, lo que significa que la relación contractual que se adquiere al momento de conclusión del contrato puede considerarse que va más allá de la transacción de compra venta.

Ahora bien, la colaboración y apoyo entre las partes antes, durante y después de una verificación de origen se vuelve inminente pues de ello depende el resultado de la misma. Cuando las partes trabajan en conjunto, es mucho más sencillo poder demostrar a las autoridades aduaneras el origen de la mercancía importada al amparo del TLCAN y evitar futuras controversias comerciales que pueden surgir entre ellos.

3.4 Situación actual de las verificaciones de origen efectuadas por las autoridades mexicanas.

Al día de hoy, el SAT ha realizado miles de verificaciones de origen, a los diferentes países con los cuales México tiene tratados de libre comercio. Particularmente, como se demuestra abajo, en los últimos cinco años la

mayoría de las verificaciones de origen iniciadas se han hecho para las partes del TLCAN:

En adición a lo anterior, la Administración Central de Auditoría de Comercio Exterior ha señalado, que de las verificaciones de origen practicadas un número de 1,703³¹ se han resuelto en sentido negativo para la empresa exportadora y/ o productora.

Tratado de Libre Comercio	Número de Verificaciones de origen.
Con América del Norte	1527
Con la Unión Europea	52
Con el Triángulo del Norte	41
Con Colombia	32
Con Uruguay	15
Con Chile	15
Con Costa Rica	10
Con Japón	7
Con Nicaragua	3
Con ALADI	1
Total general	1703

Lo anterior, es una clara muestra del problema tan grave que implica la desorganización y falta de comunicación entre las partes de una compra venta en la que se sujeta a los beneficios del TLCAN puesto que al declararse en sentido negativo, se estará en la obligación por parte del importador de combatir el crédito fiscal impuesto y más aún de pagar las omisiones a las que se haga acreedor, dando la posibilidad de una muy posible disputa

31 Oficio número 0610100009913 de fecha 7 de febrero de 2013, emitido por la Administración Central de Asuntos Legales de Comercio Exterior del Servicio de Administración Tributaria en respuesta a la solicitud 0610100009913 de fecha 17 de enero de 2013 al Instituto Federal de Acceso a la Información

con su exportador bajo el argumento de incumplimiento de contrato por el certificado de origen.

Las razones por las que se resuelve en forma contraria a los intereses de las empresas las verificaciones de origen es aún más preocupante pues demuestra una falta de conocimiento sobre el alcance de las obligaciones contractuales a las que puede estar sujeta al emitir un certificado de origen y en especial, deja en evidencia la falta de conocimiento en relación a lo que se establece en el TLCAN acerca de los procedimientos aduaneros de verificación de origen.

Por todo lo anterior, resulta indispensable determinar el alcance de las obligaciones que adquiere cada una de las partes al concluir un contrato de compra venta internacional a la luz del TLCAN y poder determinar posibles acciones preventivas para evitar tanto una negativa en la verificación como un incumplimiento contractual.

OBJETO Y OBLIGACIONES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

1. Regulación aplicable al contrato de compraventa internacional de mercaderías

El intercambio de bienes entre los humanos existe desde casi la misma creación de la sociedad en donde el comercio ha sido la base fundamental del crecimiento de una civilización y la generación de ingresos en la misma. El comercio exterior se ha vuelto inminente conforme las sociedades se especializan más en sus capacidades de crear e intercambiar bienes, al punto que el comercio entre diferentes países en parte esencial de la economía internacional y uno de los elementos que definen su presencia ante los otros Estados.

En nuestro país, el intercambio de bienes con el extranjero se regula principalmente por la Ley de Comercio Exterior, el Código de Comercio y por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Dentro de la Constitución, además de los ordenamientos referentes a la facultad de imponer contribuciones, a la inversión extranjera³² y las facultades del ejecutivo en relación al comercio exterior³³, resulta necesario analizar con más detenimiento lo establecido por el artículo 133 que a la letra señala:

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

Al respecto resulta pertinente agregar la siguiente tesis:

32 Artículo 73 fracción fracción XXIX y XXIX- F de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

33 Artículo 89 fracción I y fracción X de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

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.

La interpretación sistemática del artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos permite identificar la existencia de un orden jurídico superior, de carácter nacional, integrado por la Constitución Federal, los tratados internacionales y las leyes generales. Asimismo, a partir de dicha interpretación, armonizada con los principios de derecho internacional dispersos en el texto constitucional, así como con las normas y premisas fundamentales de esa rama del derecho, se concluye que los tratados internacionales se ubican jerárquicamente abajo de la Constitución Federal y por encima de las leyes generales, federales y locales, en la medida en que el Estado Mexicano al suscribirlos, de conformidad con lo dispuesto en la Convención

de Viena Sobre el Derecho de los Tratados entre los Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales y, además, atendiendo al principio fundamental de derecho internacional consuetudinario “pacta sunt servanda”, contrae libremente obligaciones frente a la comunidad internacional que no pueden ser desconocidas invocando normas de derecho interno y cuyo incumplimiento supone, por lo demás, una responsabilidad de carácter internacional.³⁴

De las transcripciones anteriores entendemos que la legislación mexicana incluye a los Tratados Internacionales suscritos por México y que dichos Tratados tendrán la misma jerarquía que los preceptos constitucionales. Esto es, que en donde se sitúa la legislación aplicable al intercambio de mercaderías los Tratados Internacionales referente a este rubro tendrán la misma jerarquía que las disposiciones señaladas en la Constitución.

Lo anterior resulta esencial para este trabajo toda vez que la base para determinar si existe o no una obligación por parte del exportador para

34 Tesis Aislada Constitucional P.IX/2007 Semanario Judicial de la Federación t su Gaceta, novena Época, Abril de 2007 p. 6

responder por una obligación posterior a la conclusión de un contrato de compraventa internacional de mercaderías se encontrará o no sustentada en una Convención internacional que en concordancia con la tesis y artículo 133, tendrá fuerza de ley a la par que la Constitución.

A pesar de todas las leyes tanto nacionales como internacionales que pueden colaborar en el desarrollo del comercio internacional, son los contratos internacionales celebrados entre los particulares los que en realidad formalizan el comercio.³⁵

Es cierto que cada Estado tiene su propia legislación contractual por el que se gobiernan los contratos celebrados entre particulares. Sin embargo también es cierto que los contratos comerciales internacionales *“rebasan el ámbito de competencia del derecho contractual del Estado, debido a que se trata de contratos que celebran personas de diferente nacionalidad que están asentadas en territorios de diversos Estados.”*³⁶

Aquí es donde entra en juego la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías (en adelante “CISG” por sus siglas en inglés) puesto que siendo éste un cuerpo normativo adoptado por los territorios partes del TLCAN, se convierte en la forma más sencilla de unificar y aplicar desde la creación hasta la conclusión de un contrato de compraventa de bienes.

35 Vázquez del Mercado Oscar, *“Contratos Mercantiles Internacionales”*, Ed. Porrúa, México, 2009, p. 154

36 idem

Más aún y como lo menciona Castrillón y Luna, la compraventa internacional debe ser estudiada a la luz del documento más relevante creado por el derecho mercantil que es la CISG.³⁷

Derivado de lo que establece el propio artículo 133 y la jurisprudencia antes citada, la Convención tiene una jerarquía de primer rango que la coloca sobre las leyes nacionales y que en consecuencia, sustituye en lo respectivo a la compraventa internacional, al Código de Comercio y al Código Civil del Distrito Federal.³⁸

1.1 *Objeto y alcance establecido en la CISG*

Como menciona Loukas Mistellis, la CISG es un texto de naturaleza proteica que ha sido mejorado y sostenido por la práctica legal durante más de 15 años. Dos tercios de cada transacción internacional se conducen entre partes basadas en países que han adoptado la CISG.³⁹

La Convención, fue redactada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (“UNCITRAL” por sus siglas en inglés) y adoptada mediante la conferencia de fecha el 11 de abril de 1980⁴⁰, con la intención principal de armonizar y unificar el derecho mercantil internacional y

37 Castrillón y Luna Víctor M., “*Derecho Mercantil Internacional*”, Ed. Porrúa, México, 2011 p. 244

38 Adame Goddard Jorge, “*El contrato de compraventa internacional*”, Ed. McGrawHill, México 1994 p. 26

39 Mistellis Loukas, “CISG-AC Publishers First Opinions” www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC.html

40 Explanatory Note by the NCITRAL Secretariat on the United Nations convention on Contracts for the International Sales of Goods www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/p23.html

eliminar los obstáculos que impiden el comercio internacional.⁴¹

México adoptó la CISG como legislación nacional el 31 de enero de 1997 junto con Canadá y otros 36 Estados, mientras que Estados Unidos lo hizo desde el primero de enero de 1988.⁴²

1.2 Aplicación de la Convención en los contratos suscritos por nacionales

Para fines del presente trabajo y a fin de proveer de los elementos más concretos aplicables al posible incumplimiento del contrato por parte de los exportadores cuando no respondan o lo hagan de manera insuficiente a un cuestionamiento por parte de las autoridades aduaneras sobre el origen de un bien vendido al importador, señalaremos las generalidades del ámbito de aplicación de la Convención, así como las obligaciones de cada una de las partes, para que después nos enfoquemos en establecer el alcance de las obligaciones posteriores a la conclusión de un contrato.

Es importante destacar que la primacía con la que cuenta la Convención en el derecho mexicano, no es solo por el peldaño que ocupa en la jerarquía de leyes, sino que como Jorge Adame lo indica, radica en que su objeto sea regular las compraventas internacionales a diferencia de las leyes nacionales que se limitan a la regulación de transacciones de carácter doméstico.

41 Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional 35/51

42 Explanatory Note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations convention on Contracts for the International Sales of Goods [www. Cisg.law.pace.edu/cisg/text/p.23](http://www.Cisg.law.pace.edu/cisg/text/p.23)

La aplicación de la Convención se menciona en sus primeros seis artículos y abarca los contratos de compraventa internacional que no incluyan compras para uso personal y en el que al menos una de las Partes sea miembro de la Convención.

En México, los particulares pueden hacer uso de la Convención como su derecho sustantivo cuando así lo establezcan en el contrato internacional del que formen parte y sean nacionales de un Estado Parte o se encuentren en un Estado parte.

En el caso de México, podemos encontrar el sustento sobre la aplicación de la Convención en el artículo 78 del Código de Comercio vigente que a la letra señala:

“Artículo 78.- En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados.”

Por su parte, para Estados Unidos la adopción de la Convención, implica la adopción automática de las disposiciones sustantivas en

la compraventa, sin que se requiera la implementación de alguna legislación adicional.⁴³

Siendo así, para Estados Unidos y México, a excepción de que se señale lo contrario en su contrato, estarán sujetos a lo que indique a la letra y su interpretación la CISG.

Ahora bien, como se mencionó con anterioridad, la Convención forma parte del derecho nacional de ambos Estados lo que significa que si las partes han hecho a bien seleccionarlo como su derecho sustantivo aplicable a la creación y cumplimiento de un contrato, se deberá atender a lo que el mismo señale y su alcance se limitará a las mismas disposiciones de éste junto con sus interpretaciones y en todo caso con los precedentes arbitrales y judiciales que a ella refieren.

2. Aplicación específica del CISG

Una vez asegurado que tanto Estados Unidos como México han adoptado al CISG como ley nacional y que en consecuencia un contrato de compraventa bajo los beneficios del TLCAN, en lo que respecta al aspecto mercantil, será gobernada de forma sustantiva por la Convención procederemos a determinar su alcance y aplicación dentro del contrato que ambas partes acuerden.

43 . Folsom Ralph H., Gordon Michael W & Spagnole, John "A *International Business Transactions in a Nutshell* Ed. WEST, Eight Edition, Estados Unidos, 2009, p. 24

El campo de aplicación de CISG se puede encontrar en los artículos 1 al 6 de la referida Convención y refiere a una compraventa internacional de bienes muebles donde las partes libremente decidieron contratar y que están dentro del campo de aplicación de este cuerpo legal.⁴⁴

El campo de aplicación de la Convención como lo establece su artículo 4, se refiere a la creación y conclusión del contrato. De igual forma las obligaciones de las partes son objeto de la aplicación de la Convención. Por lo que, en un sentido positivo, la mera lectura del artículo en mención puede indicarnos todo lo que queda excluido de la Convención entre lo que destaca la validez del contrato.⁴⁵

Para fines del presente trabajo y toda vez que se ha determinado que la CISG cubre las obligaciones de las partes, recurriremos a establecer las mismas para ir analizando si un exportador/ vendedor puede considerarse como obligado a restituir los montos pagados por el importador derivado de una resolución negativa hacia una verificación de origen.

2.1 *Obligaciones para el vendedor / exportador*

El título segundo de la Convención desde su artículo 30 a 34 señala las

44 Lookofsky Joseph, *“Understanding the CISG, A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”*, Third Edition, Ed. DJOF Publishing Copenhagen, 2008, p.11

45 Huber Peter, Mullis Alastair, *“The CISG; A new textbook for students and practitioners”*, First Edition, Ed. European Law Publishers, 2007, p. 20

obligaciones del vendedor en un contrato gobernado por la CISG. De lo anterior, resulta importante destacar y analizar lo establecido por los siguientes artículos:

“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.”

(énfasis añadido)

“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.

(énfasis añadido)

De las transcripciones anteriores podemos concluir que bajo la Convención, el vendedor no sólo se encuentra obligado a entregar los bienes que acordó con el comprador sino que el alcance de esa obligación implica que los bienes sean conformes al contrato y para los fines que el comprador estableció en el contrato así como incluir todos los documentos referentes a dicha transacción.

La entrega de los documentos es muy importante en el análisis del presente trabajo toda vez que de ahí deriva el análisis que se haga respecto a si el certificado de origen, como documento a entregarse por parte del exportador puede considerarse como parte del contrato y así exigibles las declaraciones estipuladas en él a fin de alegar un incumplimiento contractual por parte del vendedor cuando los bienes sean considerados no originarios por las autoridades.

A pesar de que la entrega de los documentos y su alcance como obligación en la compraventa no han sido estudiados a profundidad, a continuación se

señalan las conclusiones referentes al mismo.

(a) *Alcance de la obligación de entregar documentos*

En principio la obligación de los documentos resulta muy limitada, toda vez que el artículo 34 de la Convención señala que si por el contrato “se *estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercancías...*”⁴⁶ entonces el vendedor estaría directamente obligado por el contrato a entregar junto con las mercancías o antes de su entrega los documentos a que refiere. De lo contrario y toda vez que explícitamente no se acompañe en el contrato que documentos deben entregarse, la obligación pierde más fuerza y resulta casi imposible poder exigir un incumplimiento con posterioridad.⁴⁷

Ahora bien, suponiendo que la entrega de los documentos resulta obligatoria por medio del contrato aún y por usos y costumbres, la última sección del artículo 34 lidia con una cuestión distinta; la conformidad de los documentos. Esta última parte fue incluida de manera inmediata en la redacción de la Convención por una sugerencia de la delegación de Canadá lo que supone que su análisis y campo de aplicación no fue analizado a profundidad sino que sólo se contempló que los documentos se considerarían conformes siempre

⁴⁶ Artículo 34 de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa de Mercaderías

⁴⁷ Enderlein Fritz, “*Rights and obligations of the Seller under the UN Convention on contracts for the International Sale of Goods*”, Ed. Dubrovnik Lectures, Oceana 1996, p. 133

que fueran entregados y legibles.⁴⁸

Precisamente la conformidad de los documentos se creó con la intención de que el vendedor en caso de que no entregara documentos conforme a lo contratado, tuviera aún el derecho de enmendar tal defecto con posterioridad en concordancia al artículo 37 que establece la posibilidad de entregar bienes conformes.⁴⁹

En términos del presente trabajo debemos discutir si la obligación de entregar un certificado de origen válido y cierto constituye la conformidad del documento y por lo tanto a falta de dicha conformidad puede determinarse un incumplimiento en el contrato.

Es indispensable determinar que al criterio de los académicos de la Convención, hay dos tipos de documentos: a) los documentos que acompañan al contrato y b) los documentos que constituyen la venta en el contrato.

En seguimiento a lo anterior, el certificado de origen es un *documento que acompaña al contrato*. Lo anterior implica, que si el documento es entregado pero no resulta conforme a la descripción del contrato, se entenderá que existe un defecto en la calidad. Por lo tanto, la cuestión a determinar es si la falta en la calidad de los documentos limitará al comprador en el uso de los bienes de acuerdo a sus planes.⁵⁰ Como ejemplo claro, es la obtención de un

48 Idem.

49 Lando Ole, "Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law" Ed. GiuffrèEditore, Milan 1987 p.265

50 SchwenzerIngeborg, "CISG-AC Council Opinion no.5, the buyer's right to avoid the contract in case of non-

trato preferencial al momento de la importación. Dependiendo de la limitación que le cause el defecto en la calidad de la conformidad de los documentos, será el alcance del incumplimiento.⁵¹

Los documentos pueden o no ser conformes. En caso de que se consideren como documentos no conformes al contrato se entenderá que los bienes no son conformes al contrato y por lo tanto se podrá aludir a un incumplimiento.

El problema concurre en que desde el momento en que se contrató se estipulara como propósito de contratar el que los bienes fueran originarios para que entonces se entienda que no serán conformes cuando los certificados de origen sean declarados inválidos al no responder a una verificación de origen.

Existe la idea de que esta estipulación sobre el origen se hace de manera implícita al decidir contratar con un vendedor en territorio TLCAN. Sin embargo, es mi opinión que dicha estipulación sobre el origen de los bienes requiere definitivamente hacerse saber de manera explícita en el contrato para que proceda una acción de incumplimiento por parte del importador.

Aun así, no debe escapar el criterio general basado en el principio de buena fe de que aunque no haya una exigencia expresa en el contrato, a solicitud del comprador, el vendedor en concordancia con el citado artículo 34 deberá prestar la ayuda necesaria para obtener cualquier documento imprescindible

conforming goods or documents" BandenweilerGermay, May 2005.

51 Idem.

en el país del importador para asegurar el buen fin de la operación.⁵²

(b) *Conformidad de los bienes como resultado de la conformidad de documentos*

Ahora bien, después de analizar la conformidad de los documentos no es ocioso determinar qué implica la conformidad de los bienes. Para lo cual, resulta indispensable hacer mención a lo que establece el artículo 35 de la Convención sobre que los bienes entregados deberán ser de la calidad, cantidad y tipo correspondiente a lo estipulado en el contrato.

De acuerdo a la sección 2 del mencionado artículo, a falta de acuerdo específico de las partes, los bienes serán considerados como no conformes 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

52 Fernández De la Gándara Luis, *“La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena”*, Ed. Civitas, Madrid 1998p- 281

o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.”⁵³

Dentro del supuesto que nos incumbe en el presente trabajo, lo que puede identificar a un bien conforme sería su calidad de originario, sin embargo a menos que explícita implícitamente (lo que resultaría muy difícil de demostrar) lo haya hecho saber al exportador el comprador, será posible demostrar la inconformidad de los bienes y por lo tanto un incumplimiento.

Para el caso particular, la conformidad de los bienes se basa en la calidad de éstos, es decir, que los bienes sean efectivamente originarios de la región del TLCAN a fin de que puedan gozar con la preferencia arancelaria correspondiente a la importación.

De acuerdo a lo anterior, Pilar Perales indica que la calidad de los bienes vendidos se aprobará si éstos pueden ser usados de igual forma que un bien del mismo tipo. Es decir, que si un comprador solicita aparatos de televisión, bastará con que el comprador le entregue televisiones sin que éstas deban incluir un aparato de video incluido.⁵⁴

A pesar de lo anterior y como ya lo hemos mencionado, la inconformidad de

53 Artículo 32 (2) de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías

54 Perales Viscasillas María del Pilar, “ *El Contrato de compraventa internacional de mercaderías (Convención de Viena)*” Pace Law School Institute of International Commercial Law, 2001, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>

los bienes implica también inconformidad de los documentos en cuanto a su calidad. En ese sentido y tomando en consideración los elementos que señala el artículo 35 de la Convención para establecer es conforme o no, resulta muy complicado determinar una inconformidad de los bienes cuando de forma explícita el comprador en el contrato no estableció que el fin particular de los bienes consistía en que éstos fueran originarios por lo que resultará más complicado demostrar un incumplimiento contractual derivado de lo que se obligó en el certificado de origen, documento que se entrega posterior a la conclusión del contrato.

Ahora bien, el artículo 39 de la misma Convención menciona que el comprador pierde su derecho a reclamar inconformidad de los bienes cuando al conocer de la inconformidad de los bienes, no lo hace notar al vendedor en un tiempo razonable posterior al conocimiento de la inconformidad.

En cuanto la auditoría de comercio exterior sea iniciada por el SAT al importador, éste deberá acudir ante el exportador para hacerle de su conocimiento la posibilidad de que los bienes dejen de considerarse como conformes al contrato, al no cumplir con el propósito de originarios. De esa forma cumplirá estrictamente con lo que señala el artículo 39 de la Convención y así podrá seguir en posibilidad de demostrar y reclamar incumplimiento contractual.

La inconformidad de los bienes implica, por una parte, el incumplimiento del contrato y por ende que tal incumplimiento sea considerado como un daño

al comprador, el cual tendrá derecho a reclamar la reposición de los daños.

Lo anterior es importante para el presente trabajo pues si el comprador importó bienes bajo trato arancelario preferencial y éstos resultan inconformes a los términos del contrato, se podrá alegar un incumplimiento el cual tendrá que ser subsanado por el exportador.

2.2 *Tipos y alcance del incumplimiento contractual*

De la lectura que se haga a los artículos 25 y 29 (1) de la Convención se puede definir el incumplimiento de contrato como cualquier forma de realización defectuosa del mismo, así como la falta de cumplimiento en su totalidad. El incumplimiento se puede dar a un precepto señalado en la Convención así como a cualquier obligación *sui generis* establecida por las partes.

Es indiscutible determinar que cuando una de las partes quebranta con alguna obligación estipulada en el contrato existe un incumplimiento contractual que deriva en un detrimento para la contra parte y que deberá ser subsanado.

Para el supuesto que nos ocupa, cuando como resultado de una verificación de origen se estipula que los bienes exportados a México devienen de un certificado de origen inválido y por tanto los bienes se consideran como no originarios de TLCAN es claro que ha existido un incumplimiento por parte del exportador en cuanto a la calidad de los bienes.

Ahora bien, la calidad de los bienes podrá considerarse como el fin particular del contrato, siempre cuando se haya estipulado en el mismo y por lo tanto el que se declare el certificado de origen como inválido y los bienes como no originarios entonces se entenderá que hubo un incumplimiento.

De acuerdo al artículo 25 de la Convención, un incumplimiento de contrato podrá considerarse como fundamental si resulta en un detrimento a la otra parte en una forma sustancial que deteriora su expectativa ante el contrato, a menos que el incumplimiento no haya podido ser previsible.⁵⁵ El efecto causado en el importador, contrario al grado del comportamiento al que el exportador se obligó es lo que determina si se considera un incumplimiento fundamental o no.⁵⁶

Para que pueda considerarse como incumplimiento de contrato, dicho incumplimiento debió haber sido previsible para la parte que incumple desde el momento de la negociación entre las partes.⁵⁷ Cuando las partes de forma expresa o implícita determinaron el propósito del contrato, en nuestro caso el origen de los bienes válidamente reconocible por las autoridades competentes, el que se declare como inválido al certificado y por tanto no originarios a los bienes, se concluirá que existe un incumplimiento contractual.

55 Kroll Stefan, MistelisLoukas, PrealesViscasillas Pilar, "The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods", Ed. C.H. Beck, Munich, 2011, p. 726

56 Schlechtriem Peter, Butler Petra "Un Law on International Sales: The Un Convention on the International Sale of Goods", Ed. Springer-Verlag, Germany, 2008, p. 97-98

57 Koch Robert, "The Concept Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)", Kluwer Law International 1999 , p. 177 - 354

Generalmente un incumplimiento fundamental incluye un detrimento financiero y una pérdida en la reputación en el mercado.⁵⁸, el cual podrá ser reclamado por la parte afectada cuando demuestre que dicho incumplimiento era previsible por la parte inculpada.

Para establecer que el incumplimiento era previsible y por lo tanto evitable por parte de quien incumple, en el presente caso el vendedor/ exportador deberá demostrar que para cualquier tercero con el mismo conocimiento sobre el tema, hubiera coincidido con la falta de previsibilidad del incumplimiento.

Cuando se ha demostrado que existe un incumplimiento por del vendedor sin que alguna justificación pudiese disminuir el incumplimiento, el comprador podrá:

- Solicitar el cumplimiento por medio de una entrega sustituta y reparar la inconformidad de los bienes, de acuerdo al artículo 46 de la Convención;
- Anular el contrato por medio del artículo 49 de la Convención;
- Reducir el precio de compra de los bienes, conforme al artículo 50 de la Convención; o
- Solicitar la reparación de daños por como lo establece los artículos 45 (1) (b), 74 y subsecuentes de la Convención.

58 Excerpt from Leisinger Benjamin K., *"Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods,"* Sellier European Law Publishers, 2007.

2.3 *Daños por incumplimiento de contrato*

Para fines del presente trabajo de investigación, desarrollaremos con mayor amplitud el concepto de *Daños* que prevé la Convención como remedio al incumplimiento de contrato. Lo anterior, pues de las características del incumplimiento, que se entiende como la falta de demostración del origen de los bienes a consecuencia de una verificación de origen del TLCAN y por lo tanto incumplimiento de la obligación señalada en el certificado de origen emitido por el exportador, únicamente sería posible para el comprador que recurriera a este remedio a fin de subsanar las pérdidas ocasionadas por el crédito fiscal y el litigio al que seguramente tuvo que recurrir.

El derecho de exigir reparación de daños existe en el caso de que una de las partes incumpla con alguna de sus obligaciones contractuales.⁵⁹ El requisito más importante en relación con los daños es el incumplimiento de una obligación y que éste no este exceptuado del artículo 79 (1) de la Convención.

En concreto, el artículo 74 de la Convención señala lo siguiente:

“La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor

59 Chenwei Liu, “*Remedies for non performance: Perspectives from CISG, Part IV Damages, UNIDROIT Principles and PECL*” 2003, pg. 128

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.”

De la transcripción anterior se entiende que la indemnización de daños consiste en el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia que se dejó de obtener por la otra parte en razón del incumplimiento. En el caso particular, este cálculo estaría basado en la pérdida por el crédito fiscal impuesto al importador, así como el costo del litigio originado del mismo. Cabe destacar que todo lo anterior es posible, siempre y cuando se haya estipulado el origen como propósito particular del contrato o sea posible concluir que el certificado de origen tiene un alcance contractual en la compraventa.

La segunda parte del artículo transcrito establece el principio de previsibilidad.

Esto es, los daños podrán ser exigidos siempre y cuando no exceda el valor de la pérdida que la parte que incumplió pudo haber previsto o debió haber previsto al momento de concluir el contrato.

En caso de que se hubiere estipulado el origen de los bienes en el contrato, el vendedor debió haber previsto una posible verificación de origen por lo que la pérdida podría equipararse al monto del crédito fiscal con sus multas y recargos. En el caso contrario y aún y cuando no se haya señalado el origen como fin particular, el vendedor tendría conocimiento que el importador era un nacional del territorio de TLCAN y que al emitir un certificado de origen, tanto la verificación como la obligación de responder sobre el origen de los bienes era posible.

Esta acción pretende que el comprador regrese a la posición que ostentaría de no haberse incumplido el contrato, incluyendo el lucro perdido y el daño emergente, es decir la pérdida sufrida, que en el caso particular se refiere al crédito fiscal impuesto. Los perjuicios indemnizables son, en todo caso los que sean previsibles al momento de la celebración del contrato.⁶⁰

Para poder obtener la indemnización de los daños y perjuicios en razón del incumplimiento contractual, en este caso por parte del vendedor, será necesario que exista relación de causal entre el incumplimiento y la pérdida, así como evidencia del daño que corresponderá al que reclama los daños (la liquidación de la auditoría determinada al comprador). La parte incumplida (el

60 Artículo 74 de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.

importador) tendrá la carga de la prueba para que opere el límite de la previsibilidad a la indemnización de los daños y perjuicios.

De acuerdo al artículo 79 (1) de la Convención, una parte no será culpable de la falta de cumplimiento de sus obligaciones contractuales, si dicho incumplimiento estaba fuera de su control y era imposible que pudiera realizar algún acto para impedirlo al tiempo en que concluía el contrato.

El párrafo anterior sin duda genera controversia para el presente trabajo, toda vez que es casi imposible poder demostrar que el prevenir del incumplimiento de no otorgar bienes originarios o asegurar su origen dentro de una verificación de origen, resultaba imposible para el vendedor. Sin embargo, y tomando en consideración que para el caso particular, no se señaló la intención de únicamente adquirir bienes originarios, la esfera de control del vendedor en relación a la previsión de una sanción derivada de la falta de demostrar origen puede resultar imposible. Es entonces cuando queda a criterio del juzgador el alcance de la obligación contractual y en sí el determinar que dicha obligación existía.

Otra excepción para pagar daños por parte del exportador al analizar también si el supuesto incumplimiento de contrato por declararse inválido al certificado de origen emitido por el exportador, deviene de una responsabilidad conjunta por ambas partes (importador y exportador). Lo anterior, toda vez que como lo indica Peter Huber y Allistair Mullis la responsabilidad conjunta se puede

determinar cuando la inconformidad de los bienes se da a raíz de la falta de especificaciones hechas por el comprador y por lo tanto el vendedor incumplió con alguna característica no hecha de su conocimiento expresamente.⁶¹

Resulta controversial el párrafo antecedente toda vez que efectivamente, bajo el supuesto que analizamos, el comprador no hizo del conocimiento del exportador la necesidad de que los bienes fueran válida y realmente originarios al momento de concluir el contrato. En el sentido contrario, el vendedor al considerarse un comerciante común y cuya actividad principal es el comercio de las mercancías vendidas al comprador, debió haber previsto que 1) al tratarse de una venta a territorio TLCAN existiría preferencia arancelaria a la importación al suponerse a los bienes originarios y 2) al emitir un certificado de origen, conocía las obligaciones que conllevaban dicha emisión, es decir una posible verificación de origen para confirmar el origen de los bienes.

A pesar de lo anterior, es mi opinión que al no haber expresado explícitamente que el propósito particular de la compraventa era el comprar únicamente bienes originarios, es imposible poder asumir un incumplimiento contractual, toda vez que la Convención no tendría esfera de control sobre meras suposiciones no aclaradas por medio de alguna cláusula o de algún documento, como el certificado de origen, que aunque accesorio al contrato, no es parte de éste.

61 Huber Peter, Mullis, Alastair "The CISG; A new textbook for students and practitioners, First Edition, Ed. European Law Publishers", Alemania 2007, p. 267

EL CERTIFICADO DE ORIGEN DEL TLCAN

El TLCAN como todo Tratado establece ciertos objetivos a fin de poder establecer un sentido al texto que posteriormente se desarrolla. En ese sentido, el Tratado señala los siguientes objetivos basados primordialmente en los principios de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;

- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

De los puntos anteriormente establecidos, podemos concluir que el TLCAN pretende crear una zona de libre comercio en donde se pueda facilitar el intercambio de bienes bajo condiciones benéficas para sus Partes y asegurar la existencia de procedimientos eficaces que administren y establezcan procesos de libre comercio fáciles y óptimos.

La creación de este Tratado así como la de los objetivos previamente plasmados no es caprichosa sino que atiende a una excepción legal para otorgar preferencias arancelarias a ciertos países contrario al principio de nación más favorecida. Dicha excepción, y la cual es la base para las preferencias que establece el TLCAN se encuentra en el artículo 24 del GATT sobre las áreas de libre comercio. Tal artículo abre la puerta del TLCAN para otorgar preferencias, las cuales podrán ser reclamadas al momento de realizar el despacho aduanero presentando el certificado de origen.

El artículo citado está basado precisamente en el precedente de regímenes

especiales de tráfico de frontera entre países adyacentes cuya intención es eliminar totalmente las restricciones arancelarias que existan entre diversos países.⁶²

Resulta pues esencial la existencia de diversos elementos dentro del TLCAN como lo es: i) las reglas de origen para cada uno de los bienes sujetos a intercambio comercial (establecido en el capítulo 4 del Tratado y primero del presente trabajo), ii) los procedimientos adecuados para la determinación de origen de la mercancía ingresada al país (establecido en el capítulo 5 del Tratado y primero del presente trabajo) y iii) el documento por medio del cual el exportador y/o productor del bien importado acredite que efectivamente el producto es originario de alguna de las Partes del TLCAN.

En virtud de lo anterior, a fin de poder otorgar preferencias arancelarias a bienes originarios, es indispensable contar con un *Certificado de origen*, documento que acredita el origen del bien, el cual ampare que los bienes internados en nuestro país cumple con las características de ser originario de acuerdo a las reglas señaladas en el Anexo 401 del Tratado.

1. Qué es el certificado de origen de TLCAN

Bajo el supuesto lógico de que todas las cosas provienen de algún lugar, es

62 Jackson John Howard, *"The world trading system Law and policy of international economic relations"* Ed. The MIT Press, Estados Unidos, 2000, p. 165

posible afirmar que saber de dónde son las cosas que se importen a nuestro país, resulta indispensable tanto para el importador como para la autoridad importadora como para el consumidor final.

El requisito de determinar de donde es algo sirve para diversos propósitos: el primero, para que el consumidor que adquiera el producto, pueda tener la libertad de decidir si desea o no adquirirlo derivado de la importancia que le dé al lugar de origen del bien.

En segundo lugar, el país de origen resulta esencial para determinar si el bien importado goza de alguna de las preferencias arancelarias que México otorga a bienes originarios de cierto lugar.⁶³

Parecería evidente establecer que los productos que son *“totalmente creados, producidos o manufacturados”* en un país, son considerados por originarios de ese lugar. Sin embargo, el problema nace cuando uno o varios de los insumos parte del producto han sido importados de un lugar distinto. En tal situación, deberá atenderse entonces a determinar el lugar de origen de acuerdo al sitio donde se realizó la última transformación sustancial, o el porcentaje de insumos de cada lugar y en concreto la regla de origen aplicable al producto final en particular.

Todo lo anterior si bien requiere sustento de diversos documentos que

63 Sherman D. Michael; Jarreau Steven y Brew John B (editores), *“US Customs: A Practitioner’s guide to principles, processes and Procedures”*, Ed. Library of Congress Cataloging, Estados Unidos, 2009, p. 85

acompañan al pedimento de importación, cuentan con un documento base que bien puede entenderse como el *pasaporte del bien; el certificado de origen*.

De acuerdo a lo que establece el Anexo específico K del Convenio de Kyoto, el certificado de origen es un formulario específico que permite identificar las mercancías y en el cual la autoridad u organismo facultado para concederlo certifica expresamente que las mercancías a las que se refiere el certificado son originarias de un determinado país.

En ese sentido, los certificados de origen son los documentos en que se hace constar que las mercancías son originarias del país que se señala y deben ser suscritos a elección de la legislación del país que lo exige, por las autoridades del país de origen, por sus productores, o por los exportadores de las mercancías. ⁶⁴

Éstos sirven para acreditar el origen de las mercancías importadas a nuestro país a fin de poder gozar de preferencias arancelarias y evitar el pago de cuotas compensatorias de mercancías importadas idénticas o similares de países de los cuales se haya demostrado un práctica desleal de dumping.

El certificado de origen no siempre ampara las mercancías, en algunos casos es un documento para la aplicación o no de aranceles, también puede servir

64 Granados Valerio Claudia, " *Análisis jurídico de la base gravable en el derecho aduanero*" Ed. Porrúa, México 2005 p. 56 y 57

para referir la excepción de las regulaciones no arancelarias.⁶⁵ Asimismo los certificados de origen pueden derivar de un tratado de libre comercio o pueden servir para evitar la imposición de cuotas compensatorias.⁶⁶

En virtud de lo anterior la función de los certificados de origen, es principalmente la de identificar el origen de las mercancías de procedencia extranjera, así como aplicar trato arancelario preferencial de acuerdo con el Tratado suscrito por México, incluyendo el TLCAN.

Para la aplicación del desarme arancelario mediante las reglas de origen, es necesario establecer el correspondiente Certificado de origen. El certificado de origen de TLCAN ampara la libre circulación de las mercancías que se describen y es considerado el documento fundamental en la aduana para confirmar que las mercancías son originarias de los países firmantes.⁶⁷

Por lo tanto, la prueba de origen de una mercancía se justificará mediante un certificado de origen que haya sido establecido por la autoridad aduanera de cada uno los países parte. El origen de la mercancía se justificará por medio del mencionado documento.⁶⁸

65 Idem.

66 Carvajal Contreras Máximo, *“Las reglas de origen, sus efectos y consecuencias (en Cienfuegos Salgado David, El derecho mexicano, retos y dilemas, estudios en homenaje a Cesar Esquinca Muñoa”*, Ed. Fundación Académica Guerrerense, México, 2012 p.110

67 Cabello Pérez Miguel, Cabello González José Miguel, *“Las aduanas y el comercio internacional”*, Ed. ESIC 3a Edición, España, 2012 p. 48

68 Abajo Antón Luis Miguel, *“El Despacho aduanero”*, Ed. Fundación Confemetal, España, 2000. p. 80

2. Tipos de Certificación de Origen

Como se ha mencionado, México cuenta con diversos Tratados de Libre Comercio con distintos países. Ahora bien, con cada uno de ellos existe una forma mediante la cual es posible establecer el origen de las mercancías sujetas a importación y posibles beneficiarias de trato arancelario preferencial.

En algunos casos el documento tiene un formato estándar en donde se asientan los datos que más adelante se describen, mientras que en otros es necesaria una declaración bajo protesta de decir verdad a fin de que se informe en la aduana de entrada la información necesaria para obtener el beneficio arancelario correspondiente.

En ese sentido, los diversos tipos de certificado de origen pueden agruparse de la siguiente manera:

a) Certificado de Origen de los Tratados de Libre Comercio:

De acuerdo al Tratado que haya celebrado México o el Acuerdo comercial que tenga, el Certificado de Origen puede que requiera de una validación por parte de la Secretaría de Economía, o únicamente que el exportador lo incluya al momento de la exportación.

El formato del Certificado puede ser controlado o de libre reproducción. A continuación se presenta una tabla que establece que tipo de certificado se requiere con cada país con el que se haya celebrado Acuerdo o Tratado.

De los 11 Tratados de Libre Comercio TLC, que ha celebrado México con otros países, hay 7 que aceptan la emisión de los Certificados de Origen sólo con la firma del exportador y no requieren de la validación de esta Secretaría, los cuales son:

TRATADO/ ACUERDO	VALIDACION	TIPO DE CERTIFICACION
Union Europea	Este certificado requiere estar foliado y sellado por la autoridad aduanera del país de exportación	Controlado
Asociacion Europea de Libre Comercio		Controlado
G3 (Colombia)		Libre
Japón		Controlado
Uruguay		Libre
Sistema Generalizado de Preferencias		Controlado

b) Certificado de origen de la Asociación Latinoamericana de Integración (“ALADI”):

Para que las mercancías sujetas a un acuerdo relativo al Tratado de Montevideo de 1980 puedan considerarse originarias, deberán ir acompañadas al momento de la exportación a otro país miembro de la ALADI del formulario

tipo adoptado por la Asociación, una declaración que acredite el cumplimiento de los requisitos de origen que correspondan de conformidad con lo dispuesto en el Capítulo anterior.

Dicha declaración podrá ser expedida por el productor final o el exportador de la mercancía de que se trate.⁶⁹

Las certificaciones de origen que se emitan bajo las preferencias establecidas por los Regímenes de Origen de los diversos Acuerdos de la ALADI se requerirá una declaración certificada por una repartición oficial o entidad gremial que tenga personalidad jurídica establecida por el gobierno del país exportador. Para el caso de México se necesitará la autorización por la Secretaría de Economía.⁷⁰

De acuerdo al artículo 10 del Régimen General de Origen de la ALADI, los certificados de origen tendrán un plazo de 180 días partir de la fecha de certificación por el órgano o entidad competente del país exportador. De cualquier forma la fecha de expedición del certificado de origen no podrá ser anterior a la fecha de la factura comercial.

c) Certificado de origen electrónico

69 Artículo 7 de la Resolución del Comité de Representantes de la Asociación Latinoamericana de Integración: ALADI /CR/Resolución 252 de fecha 4 de agosto de 1999 "Texto Consolidado y Ordenado del Régimen General de Origen

70 <http://www.aladi.org/nsfaladi/firmas.nsf/VActualizacionWeb/Actualizacion>

A partir de Agosto de 2009 por medio de la decisión No. 53 México y Colombia firmaron el acuerdo por medio del cual se implementaba el uso de la certificación de origen electrónica.⁷¹

El sistema electrónico funciona tanto para la emisión, envío y recepción de certificados de origen entre México y Colombia. Permite desregular, modernizar y simplificar el trámite de validación de los certificados de origen a los exportadores y aumentar el control y seguridad de la información que reciben las aduanas.

Aproximadamente se solicitan ante la Secretaría de Economía unos 40,000 certificados de origen al año, relacionados con un total de 1,363 usuarios de diversos sectores, principalmente empresas exportadoras del sector eléctrico, electrónico y automotriz.⁷²

3. Campos del Certificado de Origen

En el caso particular, nos adentraremos al formato y método de llenado establecido por el TLCAN de donde seguramente se podrá desprender mayor análisis en cuanto a las obligaciones adquiridas por el exportador al momento de emitir este documento en favor del importador.

71 http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/CertificadosOrigenelectronicos.pdf

72 Idem

La información principal que se asienta en este documento es la del productor, el exportador y el origen del bien importado.

El propio certificado de origen cuenta con un instructivo de llenado detallado sobre la información que debe plasmarse ya sea por el productor o/y el exportador al momento de emitir un certificado de origen. Resulta necesario y funcional describir a continuación los elementos del llenado del certificado de origen y a la vez realizar un análisis a detalle sobre el campo 11 del mencionado documento.

De conformidad con el mismo formato del certificado de origen se señala que el documento en referencia deberá ser llenado por el exportador en su totalidad y el importador deberá de tenerlo consigo al momento de realizar el pedimento de importación. Se agrega que el certificado también podrá ser llenado por el productor en el caso de así lo desee para ser utilizado por el exportador.

A continuación incluimos el formato oficial en idioma español del certificado de origen:

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

CERTIFICADO DE ORIGEN

(INSTRUCCIONES AL REVERSO)

Llenar a máquina o con letra de molde, Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador:				2. Periodo que cubre <div style="text-align: center;"> / / / / / Día Mes Año Día Mes Año </div>			
3. Nombre y Domicilio del Productor:				4. Nombre y Domicilio del Importador:			
5. Descripción de (los) bien (es)		6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para Trato Preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen	
<p>11. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente Certificado, así como notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente Certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401:</p> <p>- Este Certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus Anexos</p>							
Firma Autorizada:				Empresa:			
Nombre:				Cargo:			
D D M M A A Fecha: _ / _ / _ / _ / _ / _		Teléfono:		Fax:			

Con la intención de hacer más claro para el lector las especificaciones correspondientes a cada uno de los campos de llenado del certificado de origen, conjuntamente con la descripción de cada campo se incluirá la imagen correspondiente que se establece en el documento del certificado de origen.

El documento se secciona por medio de los siguientes campos:

Campo uno:

En este apartado se debe establecer el nombre completo, la denominación o razón social, así como domicilio y número de registro fiscal del exportador.

El registro fiscal será clasifica de la siguiente forma: i) para Canadá se refiere al número de identificación del patrón o número de identificación del importador/exportador, asignado por el *Ministerio de Ingresos de Canadá*. ii) Respecto a México se deberá señalar la clave del registro federal de contribuyentes "RFC." iii) Por último, en el caso de Estados Unidos se deberá mencionar el número de identificación del patrón o el número del seguro Social.



1. Nombre y Domicilio del Exportador: ¶
¶
¶
¶

Campo dos:

Este campo se encuentra relacionado con el campo número cinco (descrito más adelante) y se llenara únicamente en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que

se importen a algún país parte del Tratado en un periodo específico no mayor de un año . En relación con la palabra “DE”, la misma deberá ir seguida por la fecha a partir de la cual el certificado de origen ampara el bien descrito.

La palabra “A” deberá ir seguida por la fecha (Dia/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el documento. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial deberá realizarse en el periodo señalado dentro de este campo.

2. Periodo que cubre

/ /	/ / /
Día Mes Año	Día Mes Año

Campo 3:

Este campo está destinado a la información referente al productor. En el se solicita que se indique su nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, de la forma que señala el campo 1.

Cuando el certificado ampare bienes de más de un productor, se deberá de incluir una lista de los demás productores incluyendo la misma información y haciendo referencia al bien que se menciona en el campo 5.

Es posible que la información del productor quede resguardada de manera confidencial siempre que se mencione la siguiente leyenda: “disponible a solicitud de la aduana”.

Si el productor y el exportador son la misma persona, se deberá indicar poniendo la palabra “mismo”. Si no se conoce la identidad del productor indicar la palabra “desconocido”.

3. Nombre y Domicilio del Productor:

Campo 4:

Este campo es dedicado al importador. En el se deberá señalar el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo e; país) y el numero de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. Cuando el exportador no conozca la identidad del importador, se deberá poner “desconocido”. Tratándose de varios importadores corresponde la palabra “diversos “

4. Nombre y Domicilio del Importador:

Campo 5:

En esta sección se deberá proporcionar la descripción mas completa posible de cada bien. Por completa se entenderá que la descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial En caso de desconocerse deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden embarque.

5. Descripción de (los) bien (es)

Campo 6:

Se deberá señalar la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

6. Clasificación Arancelaria

Campo 7:

Se señalará el criterio correspondiente, descrito más adelante, aplicable para cada bien descrito en el campo 5. A fin de poder gozar de una preferencia arancelaria, cada bien deberá estar situado en alguno de los criterios aplicables.

7. Criterio para Trato Preferencial

Campo 8:

Se deberá señalar si se es el PRODUCTOR del bien. En caso de que NO sea PRODUCTOR del bien indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- 1) Su conocimiento de que el bien califica como originario;

- 2) Su confianza razonable en una DECLARACIÓN ESCRITA del productor (distinta al certificado de origen) de que el bien califica como originario; o;

- 3) Un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el PRODUCTOR, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

8. Productor

Campo 9:

Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR) indique 'CN' si el VCR se calculo con base en el método de costo neto, de lo contrario indique "NO". si el VCR se calculo de acuerdo al método de costo neto en un periodo de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho periodo, (Art. 402.1 y 402.5)

9. Costo Neto

Campo 10:

Indique el nombre del país (“MX” o “EU”) tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá “EU o “CA” para todos los bienes exportados a México ; o “CA” o “MX” para todos los bienes exportados a los Estados Unidos de América, al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable en los términos del Anexo 302.2, de conformidad con las reglas de Mercado o en la lista de desgravación arancelaria de cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá indique “MX o “EU”, según corresponda, si los bienes se originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del Anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique ‘JNT’ por producción conjunta (anexo 302.2)

10. País de Origen

Campo 11:

Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el EXPORTADOR. En caso de que el productor llene el certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el PRODUCTOR. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

Adicionalmente, y contrario a lo que sucede en la práctica comúnmente, la declaración que se encuentra en el campo 11 del certificado de origen es una obligación cuya naturaleza tendrá que estudiarse, pero que sin duda no es una simple declaración o afirmación que pueda tomarse a la ligera, sino que conlleva consecuencias derivadas de la mera emisión del documento.

Por lo tanto, derivado de la firma del certificado de origen, el exportador o productor se obligan a notificar a todas las personas a quienes se les haya emitido dicho certificado de cualquier cambio respecto a la validez del documento. Toda vez que un certificado considerado como falso podrá resultar en sanciones substanciales para el importador de los bienes.⁷³

3.1 Criterios para trato preferencial

Dentro del mismo certificado de origen, es necesario que el vendedor (ya se productor y/o exportador) establezca el criterio por el cual determina que es sujeto a trato preferencial dentro del TLCAN el bien a importar.

En ese sentido, en el campo 8 deberá señalarse como corresponde lo siguiente:

Criterio A.- Este criterio aplica para cuando el bien importado es obtenido en su totalidad o es producido enteramente en el territorio de una o más partes

73 W.Pitts Joe, and coauthors, " *The Baker & Mckenzie NAFTA handbook; A practical guide for doing business under NAFTA* ", Ed. CCH Incorporated, Estados Unidos, 1994, p. 43

del territorio de TLCAN.

Es importante señalar que la adquisición de un bien en un territorio del TLCAN no hace a dicho bien “obtenido en su totalidad o enteramente producido”. Se deberá cumplir con el criterio de origen que cada regla establezca.

Criterio B.- Aplica al caso de que el bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos.

Criterio C.- Este criterio refiere al caso de que el bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios.

Criterio D.- Por medio de este, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de “obtenido en su totalidad o producido enteramente”, conforme al artículo 415. todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como “originarios”, al cumplir con algunas de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d).

Criterio F.- El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin

embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el Art. 401(d).este criterio es aplicable únicamente cuando: el bien se importó sin ensamblar pero se especificó como un bien ensamblado de acuerdo a la regla 2(2) del sistema armonizado, o el bien tiene algún material no originario clasificado como partes que tienen la misma partida.

Criterio G.- Aplica para ciertos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes comprendidos en el anexo 308, no originarios del territorio de una o más partes de TLCAN cuando la tasa de nación más favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa del anexo mencionado y es común para todas las Partes.

Criterio H.- El bien es un producto agropecuario originario de acuerdo a los criterios A,B o C y no está sujeto a restricciones cuantitativas en la Parte importadora. Es así, cuando se encuentre clasificado en el anexo 703.2 A o B.

4. Marco Jurídico sobre el certificado de origen

El TLCAN no es el único cuerpo jurídico que regula la certificación de origen dentro del territorio nacional, por el contrario debido a que la legislación en materia de comercio exterior es muy amplia en nuestro país, existen otros elementos que contribuyen a la regulación en materia de origen en el territorio nacional.

- *Ley Aduanera*

Al respecto, el artículo 36-A de la Ley Aduanera vigente a la fecha⁷⁴ establece que quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional, estarán obligados a lo siguiente:

“ Para los efectos del artículo 36, en relación con el artículo 6o. de esta Ley, y demás aplicables, los agentes aduanales y quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional para destinarlas a un régimen aduanero, están obligados a transmitir en documento electrónico o digital como anexos al pedimento, excepto lo previsto en las disposiciones aplicables, la información que a continuación se describe, la cual deberá contener el acuse generado por el sistema electrónico aduanero, conforme al cual se tendrá por transmitida y presentada:

d) La que determine la procedencia y el origen de las mercancías para efectos de la aplicación de preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, cupos, marcado de país de origen y otras medidas que al efecto

se establezcan, de conformidad con las disposiciones aplicables.

(Énfasis añadido)”

De la transcripción anterior, podemos concluir que el certificado de origen resulta un documento obligatorio al momento del despacho aduanero a fin de que puedan acceder a beneficios arancelarios todas las mercancías cuyo origen esté en algún Tratado o Acuerdo de preferencias arancelarias.

De igual forma podemos notar que los legisladores hacen una clara diferencia entre la *procedencia* y *el origen* de las mercancías. Lo que implica que no porque un bien sea introducido de cierto país deberá considerarse como originario del mismo, sino que será necesario atender a la regla específica señala para cada fracción arancelaria.

- Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior (“RGMCE”)

De acuerdo a la regla **3.1.7** de las RGMCE las mercancías importadas bajo trato arancelario preferencial en donde las fracciones arancelarias señaladas

en el pedimento y declaradas en el certificado de origen no coincidan, se considerará válido el certificado de origen siempre y cuando cumplan con los siguientes supuestos:

- I. Cuando el certificado de origen se haya expedido con base en un sistema de codificación y clasificación arancelaria diferente al utilizado por México o en una versión diferente del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de conformidad con las enmiendas acordadas en la OMA, en tanto no se lleven a cabo las modificaciones a la legislación de la materia;

- II. Cuando la autoridad aduanera mexicana haya determinado que existe una inexacta clasificación arancelaria de las mercancías;

- III. Cuando las mercancías se importen al amparo de la Regla 8a. o se trate de mercancías comprendidas en las fracciones arancelarias 9803.00.01 ó 9803.00.02.

Lo anterior, es una muestra de las diferentes disposiciones que pueden encontrarse en textos jurídicos distintos en materia de comercio exterior y aplicable a la figura del certificado de origen, especialmente a su valor y su

validez.

5. Naturaleza Jurídica del Certificado de Origen en el Derecho Mexicano

Es cierto que la creación del certificado de origen de TLCAN proviene de la decisión de los países partes que redactaron el Tratado y para el caso de México, incluye la ratificación del senado para su promulgación, lo que refiere a que su creación deriva de un estudio y análisis concreto sobre las intenciones particulares en de los efectos que tendría la existencia del certificado de origen como documento parte en la facilitación de la apertura comercial entre los tres Estados. Sin embargo y a pesar de una búsqueda exhaustiva respecto las intenciones de la creación de dicho documento y sus efectos, no ha sido posible determinar la intención principal de los redactores en torno a la creación del certificado.

Resulta lógico suponer que su creación implica el control de la mercancía que ingresa a territorio de las partes bajo el supuesto de ser originaria, sin embargo la incógnita recae principalmente en el hecho de que al contravenir con lo establecido por el certificado de origen firmado, la autoridad pretendía sancionar al importador que de buena fe obtuvo y utilizo dicho documento o su intención incluía además la posibilidad de apoyar a dicho importador en la relación comercial con su contra parte.

Es claro que mediante el certificado de origen se trata de tener control sobre que bienes han sido importados con un trato preferencial y así poder determinar que personas son las que deben ser revisadas en el supuesto de una irregularidad. Sin embargo, no es posible concluir si la intención principal de los redactores era mantener ese control, era sancionar a las partes, era crear una obligación adicional a las partes o únicamente radicaba en crear un documento que englobara todos los requisitos necesarios para hacerse acreedor de un beneficio arancelario al momento de la importación.

Con la incertidumbre respecto a la intención de los redactores, resulta necesario entrar a un estudio jurídico respecto a la naturaleza del documento, lo que permitirá delimitar que es exactamente el certificado de origen y que alcance tiene en una relación comercial entre exportador e importador.

Surgen pues varias teorías respecto a la naturaleza jurídica de este documento. La primera que plantearemos es la de establecer si el certificado de origen se considera un acto administrativo toda vez que los redactores, son los legisladores que crean actos que determinan situaciones jurídicas para casos individuales.⁷⁵

En segundo lugar analizaremos la posibilidad de considerar al certificado de origen como un contrato celebrado entre las partes, debido a las características del mismo documento que sugieren esa posibilidad.

75 Fraga Gabino, *"Derecho Administrativo"*, Ed. Porrúa, Mexico, 2003, p.229

Por último se planteara la teoría de definir al certificado de origen como una declaración unilateral de la voluntad y las obligaciones que de dicha naturaleza se pueden encontrar.

5.1 *El certificado de origen como acto administrativo*

Por acto administrativo se entiende aquella manifestación unilateral de la voluntad por parte de quienes ejercen funciones administrativas, sean órganos públicos del Estado o simples particulares, con la intención de producir efectos jurídicos.⁷⁶ Si dicha manifestación de la voluntad no altera el mundo jurídico no puede considerarse como acto administrativo.

Adicionalmente, como lo menciona Gabino Fraga⁷⁷ otra categoría de acto administrativo es aquella en donde el efecto del acto administrativo no se produce sino hasta que otro acto es aprobado y ejecutado por un órgano distinto. Lo anterior significa que acto posterior condiciona la ejecución del anterior.

En ese sentido, podemos determinar que los elementos que establecen que cierto acto jurídico sea considerado como acto administrativo, son:

76 Santofimio G., Jaime Orlando, "*Acto Administrativo, Procedimiento, Eficacia y Validez*", Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2007

77 Fraga Gabino, "*Derecho Administrativo*", Ed. Porrúa, Mexico, 2003, p.230

- a) Los elementos subjetivos: Los cuales refieren a *quien* emite el acto. Es decir que órgano, competencia o investidura;
- b) Los elementos objetivos: El *que* del acto administrativo. La declaración de la voluntad, el contenido de dicha declaración y su objeto y;
- c) Los elementos formales: El *cómo* se expide el acto. Es decir, el procedimiento o la forma en la que se manifiesta la voluntad.⁷⁸

Resulta importante agregar que el certificado de origen de TLCAN se constituye por medio de un formato oficial que si bien puede ser sustituido por una declaración de origen, es el formato el que da la pauta respecto de que requisitos debe contener y como en qué casos será considerado como válido. Por lo tanto el formato como tal, más allá de sus efectos jurídicos y de su naturaleza como creador o no de obligaciones, es un documento de facilidad administrativa que emite la autoridad.

En ese sentido, sirva de clarificación la siguiente tesis aislada número III.2o.A.63 A que a la letra indica:

78 Younes Moreno Diego, "Curso de Derecho Administrativo", Ed. Temis, Colombia, 2007, p.165

**FORMULARIO MÚLTIPLE DE PAGO EXPEDIDO
POR LA SECRETARÍA DE HACIENDA Y
CRÉDITO PÚBLICO. SUPUESTO EN EL QUE
ASUME LA CALIDAD DE RESOLUCIÓN QUE
DETERMINA UN CRÉDITO FISCAL.**

Por regla general, los formularios múltiples de pago elaborados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, constituyen formatos que la autoridad hacendaria expide a los particulares como una facilidad administrativa para que efectúen el pago de las contribuciones federales que previamente les han sido determinadas. Sin embargo, cuando un particular demanda la nulidad de diversos créditos fiscales de los que sólo tuvo conocimiento porque se le entregaron diversos formularios múltiples de pago de los que se desprende la existencia de los referidos créditos, así como su monto y la autoridad hacendaria no demuestra en el juicio fiscal la existencia de

las resoluciones determinantes de los créditos fiscales a que aluden los formularios distintos a éstos, debe entenderse que tales formularios como únicos documentos que demuestran la existencia de los créditos fiscales, asumen la calidad de resoluciones determinantes de dichos créditos.

Época: Novena Época Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta Tomo X, Diciembre de 1999 Materia(s): Administrativa Página: 721

Revisión fiscal 9/99. Administradora Local Jurídica de Ingresos de Guadalajara. 7 de octubre de 1999. Unanimidad de votos. Ponente: Tomás Gómez Verónica. Secretaria: Ma. Gabriela Rolón Montaño.

(Énfasis añadido)

De la transcripción anterior podemos concluir análogamente que los formatos

oficiales que expide la autoridad, en este caso el certificado de origen, son una facilidad administrativa a fin de que el particular pueda cumplir cabalmente con los requisitos necesarios para que la mercancía que el comprador importe sea objeto de preferencia arancelaria. Así las cosas, el certificado de origen es un formato creado por las Partes del TLCAN para facilitar su expedición y revisión al momento en que las mercancías son importadas.

Ahora bien, para poder definir si la creación o la emisión del certificado de origen de TLCAN constituyen un acto administrativo tendríamos que encuadrar en cada elemento un aspecto del documento y de sus consecuencias jurídicas para poder establecer que efectivamente el certificado de origen constituye un acto administrativo.

En ese sentido iniciaremos diciendo que el elemento subjetivo del certificado de origen es las Partes del TLCAN, quienes mediante representantes de cada uno de los países constituyen un órgano administrativo con la facultad de crear un formato o establecer los requisitos que el documento como tal debe de cumplir para su expedición.

Respecto al elemento objetivo, podemos mencionar que la intención del documento y su contenido radica en manifestar el origen de un bien de importación a fin de poder obtener un trato arancelario preferencial.

El certificado de origen como lo hemos mencionado previamente, lo emite el productor o exportador del bien el cual a su saber establece que los bienes

a importar por su comprador son originarios. En ese sentido no es posible encuadrar al certificado de origen como un acto administrativo pues carece de las características necesarias para que el tercer elemento respecto de la formalidad del acto. Esto es, la emisión del certificado de origen no deviene de una autoridad, sino por el contrario de un particular que basado en la creación de un formato, lo utiliza en una relación comercial entre particulares sin que la Administración pública se vea involucrada.

Es importante añadir que el acto administrativo es realizado por la Administración pública de forma ejecutiva y unilateral con la tendencia de producir un efecto jurídico.⁷⁹

Por lo tanto, el acto administrativo derivado de la emisión del certificado de origen es la acción del Servicio de Administración Tributaria de realizar una auditoría de comercio exterior al importador y/o de realizar una verificación de origen al exportado o productor por los bienes amparados en el certificado de origen.

En esa tesitura, el certificado de origen no es un acto administrativo, toda vez que carece de los elementos necesarios para considerarse como tal pero si es un documento que produce un acto administrativo ulterior entendiéndolo como la auditoría o la verificación de origen que realiza el Servicio de Administración Tributaria.

79 Serra Rojas Andres, "Derecho Administrativo" Ed. Porrúa, Vigésima Cuarta Edición, México, 2003 ,p. 255

5.2 *El certificado de origen como un contrato*

Hemos realizado un análisis específico en relación con el contrato de compraventa internacional de mercaderías para definir el alcance de la relación contractual entre exportador e importador y las obligaciones derivadas de la entrega de un certificado de origen al momento de concluir el contrato. Sin embargo, a fin de poder definir la naturaleza jurídica del certificado de origen, resulta necesario analizar los elementos generales que componen a un contrato para establecer si es posible definir al certificado de origen en algún tipo de contrato.

Para lo anterior, comenzaremos señalando que el contrato es un acuerdo entre dos o más personas para crear o transmitir derechos y obligaciones.⁸⁰

Los contratos tienen un sinnúmero de clasificaciones, pero en sentido general podemos establecer principalmente la clasificación de los contratos entre bilaterales y unilaterales. Los contratos unilaterales de acuerdo al Código Civil Federal es aquel en donde una sola de las partes se obliga hacia la otra sin que esta quede obligada.⁸¹

De igual forma, Domínguez Martínez establece que un acto unilateral, en este caso el contrato, se considera como tal cuando para su composición es

80 Borja Soriano Manuel, *Teoría General de las Obligaciones*, Ed. Porrúa, México, 1962, p.129

81 Artículo 1835 del Código Civil Federal Vigente

suficiente la intervención de una sola voluntad.⁸²

En ese sentido, cabe resaltar que a pesar de que pueden existir contratos unilaterales, la unilateralidad se define por el efecto del contrato y no por los efectos jurídicos que se produzcan con posterioridad.⁸³ Es decir, un contrato puede considerarse como unilateral cuando solo una de las partes se encuentre obligada a un hacer o no hacer, mientras que la otra parte únicamente se ve beneficiada con un derecho.

Sin embargo, no es posible considerar a un acto jurídico como un contrato unilateral cuando la unilateralidad deriva del efecto jurídico que se produzca después de la acción del acto jurídico.

Concretamente, en nuestro caso y bajo la definición anterior, un certificado de origen no puede considerarse como un contrato unilateral, toda vez que a pesar de que por medio de dicho documento, solo el vendedor se obliga por medio de la declaración hecha acerca del origen de los bienes, esa obligación únicamente se materializa en el caso de que la autoridad decida dentro de los cinco años posteriores a su emisión, iniciar o una auditoria o una verificación de origen.

El certificado de origen produce un efecto jurídico posterior a una acción, pero por sí mismo no constituye ningún efecto más allá de que el importador lo

82 Domínguez Martínez, *"Derecho Civil, Teoría Del Contrato, Contratos en Particular"*, Ed. Porrúa, Cuarta Edición, México, 2011. P.111

83 Chirino Castillo Joel, *"Contratos"*, Ed. Porrúa, México, 2001,p.3

utilice como un pasaporte a la exención arancelaria.

5.3 *El certificado de origen como Declaración Unilateral de la Voluntad*

Como tercera teoría plantearemos la posibilidad de considerar al certificado de origen como una declaración unilateral de la voluntad en cuyo caso, el certificado de origen, de acuerdo al derecho mexicano sería una fuente de obligaciones.

En ese sentido, la declaración unilateral de la voluntad constituye la segunda fuente de las obligaciones y representa la fuerza obligatoria de la manifestación de una persona frente a otra quien no se obliga recíprocamente.⁸⁴

De acuerdo a lo que establece Rojina Villegas, la declaración unilateral de la voluntad no se encuentra limitada a los ejemplos que establece estrictamente nuestra legislación en el Código Civil (la oferta al público, la promesa de recompensa, la estipulación a beneficio de tercero y los documentos civiles a la orden y al portador) sino que bajo el supuesto de la autonomía de la voluntad, las declaraciones unilaterales de la voluntad pueden crearse bajo cualquier otro concepto.⁸⁵

Ahora bien, la declaración unilateral de la voluntad por condición, es aquella

84 Bejarano Sánchez Manuel, *"Obligaciones Civiles"*, Ed. Harla, Tercera Edición, México, 1984, p.117

85 Rojina Villegas Rafael, *"Compendio de Derecho Civil; Teoría General de las Obligaciones, volumen III"*, Ed. Porrúa, Vigésimoséptima edición, México, 2007, p.209

que depende de un acontecimiento futuro de realización incierta y puede ser suspensiva cuando de su realización depende el nacimiento de la obligación o bien resolutoria cuando ante su realización la obligación se resuelve.⁸⁶

En virtud de lo anteriormente expuesto, podemos concluir que el certificado de origen es una manifestación hecha únicamente por el exportador aceptando las obligaciones que se encuentran en el campo 11 de tal documento y que para que dicha obligación nazca materialmente, es necesario la solicitud de la autoridad de la Parte importadora de verificar el origen de los bienes. Por lo tanto, el certificado de origen en principio podría considerarse una declaración unilateral de la voluntad sujeta a condición.

Al respecto, ya que hemos definido la naturaleza jurídica del certificado de origen como una declaración unilateral de la voluntad, es necesario establecer cuáles son las consecuencias de su incumplimiento y el alcance que dichas consecuencias tendrían para el caso concreto.

El importador, al poderse considerar como el afectado del hecho ilícito que conlleva el incumplimiento de la obligación de una declaración unilateral de la voluntad, podría solicitar el derecho de:

- 1) Exigir el cumplimiento de la prestación;

86 Castrillón y Luna Víctor, *"Obligaciones Civiles y Mercantiles"*, Ed. Porrúa, México, 2009 p. 207

- 2) El derecho de retención;

- 3) Exigir la ejecución forzada de la prestación o;

- 4) Exigir el pago del daño y perjuicio.⁸⁷

Es decir, en caso de considerar al certificado de origen como una declaración unilateral de la voluntad podemos establecer que alguna de las cuatro posibilidades mencionadas puede resarcir el daño causado por el incumplimiento con las obligaciones que el certificado establece.

Sin embargo, no es sencillo determinar que en todos los casos, la emisión de un certificado de origen implica que forzosamente el exportador se ha obligado de manera contractual a entregar bienes originarios.’

El certificado de origen es una declaración unilateral de la voluntad atípica toda vez que sus características la encuadran bajo tal naturaleza jurídica pero que sus elementos y condiciones limitan su aplicación y reducen sus posibles resarcimientos en el sentido de que no puede ligarse estrictamente al contrato en todos los casos.

87 Gutiérrez y González Ernesto, “*Derecho de las Obligaciones*” Ed. Porrúa, Decima Quinta Edición, México, 2005, p. 811

Parecería fácil concluir que al definir al certificado de origen como una declaración unilateral de la voluntad la cual es considerada como una fuente general de obligaciones y que por tanto su incumplimiento deriva en un derecho a favor del comprador enlistados previamente hemos encontrado respuesta respecto al hecho de que el exportador no responda en una verificación de origen.

A mi criterio no es posible encuadrar algún tipo de resarcimiento de los previamente expuestos al incumplimiento de las declaraciones hechas en el certificado de origen, pues si bien efectivamente el certificado de origen es una declaración unilateral de la voluntad, la declaración va acompañada de una obligación que si bien no es posible esta declaración está limitada en perjuicio del comprador toda vez que en caso de incumplimiento no hay un daño certero que se pueda calcular a fin de que se haga la restitución correspondiente del incumplimiento.

Lo anterior, puesto que primero, no es posible solicitar el saneamiento toda vez que nos encontramos ante un caso en donde el efecto jurídico, es decir la resolución de negativa de origen, ha sido ya emitida y solo hasta la siguiente acción, como la demanda de nulidad podría restituirse y segundo, el cálculo monetario que le correspondiera para obtener el resarcimiento se encuentra en una obligación distinta, es decir en el contrato de compraventa internacional de mercaderías el cual ya ha sido terminado y del cual no se puede determinar incumplimiento.

Por lo tanto, la declaración unilateral de la voluntad del certificado de origen se encuentra limitada a favor del comprador hasta en tanto no se llegue a la etapa posterior al resultado de la verificación de origen, lo que implica que la sanción máxima por incumplimiento de la misma sea la solicitud de los documentos soporte al origen de las mercancías en la etapa de impugnación de la resolución que recaiga.

En conclusión, hasta este punto podemos confirmar que el certificado de origen es considerado como el documento que al momento de la importación comprueba el origen de las mercancías. Además, para el caso particular del certificado de origen de TLCAN, debe contener la información referente a los 11 campos señalados en el formato oficial ya sea mediante dicho formato o bajo una declaración bajo protesta de decir verdad.

El certificado de origen, faculta al comprador de los bienes a solicitar un trato arancelario preferencial al momento de la importación y a su vez obliga al vendedor a responder frente a las autoridades del importador sobre la veracidad de las declaraciones vertidas en el documento, especialmente las referentes al origen de la mercancía.

La naturaleza jurídica del documento mencionado es una declaración de la voluntad y con la obligación de demostrar a la autoridad del origen de los bienes, que para el caso de que en el contrato o en la práctica que lleven las partes se haga referencia al origen, se estará obligado contractualmente a

responder por tal origen.

A pesar de lo anterior, debemos de mencionar que dicha referencia al origen de los bienes no es estrictamente necesaria por escrito sino que en muchos casos basta la costumbre, la intención de las partes y sobretodo el considerar que la misma Convención hace referencia al certificado de origen como parte de los documentos que acompañan al contrato.

El certificado de origen es una concesión unilateral y discrecional no recíproca pero que en cierta forma también obliga al exportador a informar sobre su origen cuando la autoridad así lo requiera, en beneficio del importador.

La emisión del certificado de origen otorga la posibilidad de solicitar beneficio arancelario preferencial para aquel importador que lo posea. En principio, el certificado de origen como lo conocemos, puede ser revisado y modificado por las partes en los años subsecuentes a su creación.⁸⁸

Aunque hasta la fecha el formato sigue siendo el mismo y las lagunas en cuanto a su alcance en una relación comercial aún persisten.

88 W.Pitts Joe, and coauthors, " *The Baker & Mckenzie NAFTA handbook; A practical guide for doing business under NAFTA* ", Ed. CCH Incorporated, Estados Unidos, 1994, p. 43

LA VINCULACIÓN ENTRE EL CERTIFICADO DE ORIGEN TLCAN Y EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Nos encontramos bajo el supuesto de que un exportador de Estados Unidos y un importador en México, bajo la suscripción de un contrato de compraventa internacional de mercaderías han decidido celebrar dicho contrato utilizando como ley aplicable el CISG, y que al momento de importar los bienes, el comprador ha utilizado el certificado de origen TLCAN para obtener un beneficio arancelario preferencial derivado de la expedición de ese certificado por parte de su vendedor.

Ahora bien, durante el transcurso de este trabajo hemos dado a conocer diferentes elementos que establecen si posterior a la importación de los bienes, el exportador es realmente responsable en el aspecto contractual por la falta de entrega de la documentación soporte a las autoridades del país importador sobre el origen de la mercancía que vendió. En ese sentido, el certificado de origen juega un papel esencial en determinar si su emisión

y firma bajo protesta de decir verdad es suficiente para responsabilizar al vendedor de la resolución que declare como no originarios los bienes que el mismo vendió y sea pues culpable por incumplimiento contractual.

Por lo anterior en este apartado realizaremos un análisis respecto del impacto que tiene el certificado de origen como documento relacionado o no al contrato de compraventa y por tanto si derivado de su emisión, puede el comprador alegar incumplimiento de contrato en caso de que se determine que los bienes no son originarios y que los certificados de origen no son válidos.

Asimismo, determinaremos si efectivamente es indispensable el establecer en el contrato de compraventa, sea una orden de compra, una factura o un contrato como tal, el propósito particular de los bienes como el origen de TLCAN para delimitar una posible obligación contractual derivada de una resolución de verificación de origen en sentido negativo.

Por último, nos enfocaremos en plantear algunas consideraciones respecto a la flexibilidad y falta de renovación de los estándares del certificado de origen así como ciertas consideraciones referentes a las verificaciones de origen que causan lagunas o que dificultan la participación y colaboración de los exportadores y vendedores.

1. El impacto del certificado de origen en la relación contractual

1.1 *La autonomía del certificado de origen frente al contrato de compraventa*

El presente apartado es la parte medular de la tesis, pues consiste en que basado en el análisis realizado a lo largo del presente, podamos sustentar y determinar si, el hecho de que un exportador emita un certificado de origen de TLCAN a favor de un importador y posteriormente la autoridad del país importador determine que no se demostró por parte del vendedor de los bienes el origen de la mercancía a fin de que el importador haya sido acreedor a un trato arancelario preferencial, constituye o no un incumplimiento de contrato por parte del vendedor y permita que el comprador solicite el pago de danos y perjuicios que devenga de las actualizaciones, multas, recargos e impuestos omitidos que se determinen en contra de dicho exportador.

Por tanto, y en concordancia al análisis y estudio establecido en los capítulos que anteceden, se concluye que el exportador o vendedor no es responsable por un incumplimiento de contrato derivado de la emisión de un certificado de origen que no haya sido sustentado mediante procedimiento de verificación de origen por parte de la autoridad importadora.

Es decir, el hecho de que un exportador emita un certificado de origen y lo entregue a favor del importador al momento de concluir el contrato de compraventa internacional, por medio de la entrega de los bienes, no lo obliga *contractualmente* a demostrar posteriormente que los bienes mencionados

en dicho certificado de origen efectivamente son originarios de la región de TLCAN. Mucho menos lo obliga a pagar las contribuciones omitidas, los recargos y las multas correspondientes que se le impongan como sanción al importador derivado de una resolución negativa sobre verificación de origen.

Siendo así que debemos considerar al certificado de origen como un documento autónomo e independiente del contrato de compraventa internacional entre el exportador y el importador de los bienes.

Lo anterior no significa que arbitrariamente se pueda determinar que el certificado de origen es un documento autónomo y que no vincula responsabilidad de quien lo emite puesto que su existencia no puede ser considerada como ociosa y exenta de obligaciones. Sin embargo, debemos considerar al certificado de origen como un documento independiente del contrato cuando no cumpla con los siguientes elementos dentro del umbral de vinculación al propio contrato:

- El origen de los bienes debe establecerse como propósito particular del contrato mediante cláusula contractual;
- El contrato de compraventa debe establecer responsabilidad posterior para el vendedor de al menos 5 años posteriores a la entrega de los bienes;

- Las declaraciones establecidas en el campo 11 del certificado de origen deben de establecerse como obligatorias para el exportador de forma contractual expresamente.

En ese sentido, el certificado de origen es un documento independiente al contrato de compraventa internacional a menos que su vinculación sea claramente establecida en el contrato y se establezca como requisito para contratar el hecho de que efectivamente los bienes sean originarios de la región de TLCAN.

La emisión del certificado de origen por parte del exportador debe considerarse como un acto voluntario, cuya naturaleza jurídica es la acción de voluntad unilateral con obligaciones limitadas, que se expide como decisión de negocio para apoyar al comprador en la reducción de aranceles de ser aplicable.

El emitir un certificado de origen conlleva la obligación de mantener los documentos soporte de la manifestación de origen por cinco años posteriores a su emisión y reproducir dichos documentos cuando sea solicitado por la autoridad importadora. Sin embargo dicha obligación no alcanza un nivel de obligatoriedad legal contractual.⁸⁹

La máxima sanción que se le puede establecer a un vendedor que no contribuya a demostrar el origen de los bienes, debido a que no haya mantenido los documentos que soporten el certificado de origen, en cooperación con el

89 Friedman Lawrence, "Trade Wind Compliance Blog", Barnes, Richardson & Colburn, LLP, 18 de febrero de 2014

comprador es una sanción administrativa por parte de la autoridad de su país, pero no contractual. Para el caso de Estados Unidos particularmente, el artículo 1508 (b) (2) del *19 United States Code* (“U.S.C”)

Lo que es más, la propia legislación estadounidense establece la posibilidad de negarse como exportador a proveer información respecto del origen de mercancía exportada cuando el vendedor no desee hacerlo. Como referencia, se transcribe lo que a la letra señala el artículo y sección 181.72 (d) y 181.74 (c) del 19 U.S.C:

“(c) Failure to provide written consent or to cooperate or to maintain records. Except as otherwise provided in paragraph (d) of this section, where a Canadian or Mexican exporter or producer of a good, or a Canadian or Mexican producer of a material, has not given its written consent to a proposed verification visit within 30 calendar days of receipt of notification pursuant to §181.73 of this part, CBP may deny preferential tariff treatment to that good, or for purposes of determining whether a good is an originating good may consider as non-originating that material, that would have been the

subject of the visit, provided that, as regards the good, notice of intent to deny such treatment is given to that exporter or producer of the good and to the U.S. importer thereof prior to taking such action. A failure on the part of the Canadian or Mexican exporter or producer of a good, or on the part of the Canadian or Mexican producer of a material, to maintain records or provide access to such records or otherwise cooperate during the verification visit shall mean that the verification visit never took place and may be treated by CBP in the same manner as a failure to give written consent to a verification visit. However, in the case of a Canadian or Mexican producer of a good who is found during a verification visit to have not maintained records in accordance with the Generally Accepted Accounting Principles applied in the producer's country, CBP may deny preferential tariff treatment on the good based solely on a failure to so maintain those records only if the producer does not conform the records to those Principles within 60 calendar days after CBP informs the producer in writing of that failure.

De la transcripción anterior podemos determinar que la propia legislación de Estados Unidos, aplicable a nuestro caso, establece la posibilidad del exportador a no dar información ni cooperación a la autoridad importadora respecto del origen de los bienes establecidos en un certificado de origen emitido por el vendedor.

Esto no significa que el no colaborar ni cumplir con la promesa señalada en el documento conocido como certificado de origen signifique que sea una acción exenta de responsabilidad. Sin embargo la sanción únicamente es administrativa y no contractual lo que impide que el comprador pueda beneficiarse del cobro de danos y perjuicios.

Por otro lado y como sustento de lo anterior, a continuación se detalla diversos casos de arbitraje comercial internacional, de donde se desprende la conclusión que hemos planteado sobre la falta de responsabilidad contractual del exportador sobre la comprobación del origen de los bienes establecidos en un certificado de origen expedido. Dichos casos son muestra de una ideología global y de diversos árbitros que han tenido que resolver temas similares al que planteamos como cuestionamiento del presente trabajo.

En el 2000 el Tribunal Arbitral del Centro Regional del Cairo sobre arbitraje comercial internacional (por sus siglas en inglés (“CRCICA”)) determinó que los asuntos comerciales son gobernados únicamente por lo que dice el contrato. Además de que respecto a las obligaciones que existan debido a

la existencia de un certificado de origen, estas se encuentran debajo de las obligaciones contractuales.⁹⁰

Es decir, el Tribunal Arbitral estableció que la relación legal de las partes está gobernada por el contrato, cuya ley aplicable se encuentra por encima de la ley comercial o aduanera y que los usos y costumbres aduaneras, como la emisión de un certificado de origen, se encuentran todavía debajo de las anteriores.⁹¹

Un caso distinto es aquel emitido de acuerdo al laudo de la Cámara de Comercio Internacional (por sus siglas en inglés "ICC"), derivado de una compraventa entre partes europeas por la compra de comida procesada, en donde como parte del contrato las partes estipularon la entrega de diversos documentos entre los que se encuentran documentos sanitarios, certificados de radioactividad y *certificados de origen*.

En este caso, la parte demandante alegó que los bienes no cumplían con las cualidades establecidas en el contrato, especialmente por el tipo de empaquetado. El origen de los bienes pudo considerarse como parte de las cualidades del contrato toda vez que como se lee del párrafo anterior, la entrega de un certificado de origen estaba previsto en el contrato.

Sin embargo, el propio Tribunal de la ICC estableció que el demandado no era

90 Resolución final del caso CRCICA No. 151/2000 de fecha 8 de junio del 2000 del Centro Regional del Cairo sobre Arbitraje Comercial Internacional.

91 Idem

responsable de la calidad de los bienes respecto de aquellas características que no se hubieran establecido en el contrato, además de que debido a una causa de fuerza mayor el demandado no había podido cumplir con todas las especificaciones establecidas.⁹²

De lo anterior, podemos concluir que la misma ICC corrobora que si el propósito particular de los bienes no está claramente definido no es posible que se le obligue al vendedor a resarcir los daños que de una característica no estipulada expresamente se pueda imponer responsabilidad.

Dicha interpretación se hace en el sentido de que a pesar de que el contrato señalaba la entrega de un certificado de origen, lo que puede parecer una referencia al origen de los bienes como propósito particular del contrato, si dicho propósito no se establece textualmente, no es posible fincar responsabilidad por incumplimiento a la disposición referente a la calidad y particularidad de los bienes.

Aunado a lo anterior, se ha establecido que la obligación del vendedor radica en entregar los documentos de los que se relacionan con el bien sujeto a contrato, pero dicha obligación no va más allá de la entrega de documentos, sino que está limitada de acuerdo a la Convención a entregarlos previo a la entrega de los bienes y ahí concluye la obligación.⁹³

92 Laudo del caso de la Cámara de Comercio Internacional número 8790 del año 2000

93 Opinion No. 11, Issues Raised by Documents under the CISG Focusing on the Buyer's Payment Duty, Rapporteur: Professor Martin Davies, Tulane University Law School, New Orleans, U.S.A. Adopted by the CISG-AC following its 16th meeting, in Wellington, New Zealand, on Friday, 3 August 2012.

- 1.2 *El propósito particular del contrato como forma de vincular al certificado de origen con el contrato*
2. Precedentes de la Convención de Compraventa de mercaderías respecto del certificado de origen

En el capítulo dos del presente tratamos ampliamente las obligaciones que tienen los vendedores/ exportadores de la mercancía contratada bajo la Convención incluyendo lo relativo al artículo 34 de la entrega de documentos. Sin embargo, a fin de poder sustentar cabalmente nuestro argumento respecto de que el vendedor no se encuentra obligado contractualmente por la emisión de un certificado de origen de TLCAN a menos que en el mismo contrato se estipule el origen de los bienes como propósito particular del mismo, nos referiremos a casos particulares así como a diversa doctrina que sustenta lo anterior de acuerdo a las disposiciones de la Convención.

En ese sentido, Fritz Enderlein establece que al interpretar el artículo 34 de la Convención respecto a la obligación del vendedor de entregar los documentos correspondientes a los bienes comprados de conformidad con el contrato, incluyendo el certificado de origen, el contrato es dominante.⁹⁴ Esto significa, en las palabras de Enderlein que el vendedor no es responsable de entregar documentos en todos los casos, ni tampoco de responder sobre

94 <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein1.html#ie> Petar Sarcevic & Paul Volken eds., International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures, Oceana (1996), Ch. 5, 133-201. Reproduced with permission of Oceana Publications. Rights and Obligations of the Seller under the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods *Fritz Enderlein* Professor of Law, Potsdam

estos mismos documentos a menos que el propio contrato así lo indique ya sea por el *Incoterm* aplicado o por el propósito particular que atañe a los bienes comprados, o por los usos y costumbres derivados de una transacción recurrente.

Conceptualmente la interpretación que se le ha dado al artículo 34 de la Convención respecto de la entrega de documentos al momento de entrega de los bienes sujetos a transacción refiere que cuando del mismo contrato se desprenda que deben entregarse documentos, éstos se entregaran al momento de entregar los bienes. Asimismo, se señala que la entrega de los documentos tiene que ser conforme al contrato, siempre que el mismo contrato requiera especificaciones de los documentos.⁹⁵ Lo anterior no significa que el vendedor no deba entregar documentos si es que en el contrato no esta estipulado lo anterior, sin embargo las obligaciones que refieran a dicho contrato se limitarán en tanto a las especificaciones que sobre ellos se haya estrictamente decidido en el acuerdo entre las partes.

Lo que es más, de acuerdo a la aportación hecha en la Conferencia diplomática referente a la creación de la Convención, el vendedor estará obligado a restituir la inconformidad de los documentos que se hayan entregado como resultado de la compraventa siempre que dicha inconformidad pueda ser subsanada previa a la entrega de documentos y sea responsabilidad del vendedor.⁹⁶

95 Idem

96 <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/e-text-34.html#related> Official Records of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna 10 March - 11 April 1980, A/CONF. 97/19

De lo anterior podemos concluir que es total responsabilidad del vendedor tanto entregar los documentos, certificado de origen, al comprador así como subsanar cualquier deficiencia que dichos documentos incluyan siempre y cuando la irregularidad y el documento se encuentren establecidos como parte integral del contrato.

En otro sentido se ha establecido que el entregar al comprador/ importador, documentos no conformes al contrato constituye un incumplimiento de contrato. Dicho incumplimiento puede considerarse de carácter fundamental para la relación comercial. En caso específico de los certificados de origen que no sean conforme al contrato se señala que la gravedad no podrá ser considerada como fundamental puesto que existe un remedio aplicable al respecto.⁹⁷

Sin embargo, nuevamente mi opinión recae en el hecho de que un certificado de origen no puede considerarse como documento que incumple el contrato siempre que las características sobre el origen de los bienes no haya sido claramente distinguida y señalada por las partes al momento de contratar. Es decir, si puede considerarse un incumplimiento quizá a la buena fe del exportador respecto al cumplimiento de promesa posterior a la terminación del contrato pero dicho incumplimiento es autónomo a la estricta relación

97 <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html> case No. 171, GERMANY Bundesgerichtshof, 3 de Abril de 1996: *Cobalt sulphate case*

contractual y la inconformidad que derive no puede ser ligada a los gastos y perjuicios del contrato como tal.

3. Implicaciones a considerar al contratar entre Partes TLCAN bajo CISG

3.1 *Al momento de negociar el contrato*

A fin de poder estar en posibilidad de reclamar un incumplimiento de contrato por el origen de la mercancía importada, resulta indispensable tomar ciertas consideraciones en cuenta al momento de negociar el contrato con el exportador.

En el capítulo tres se desarrolló el propósito particular del contrato como elemento esencial para poder hacer exigible la obligación que recaiga al origen de los bienes. Sin embargo, a fin de resaltar su importancia, haremos énfasis nuevamente en el concepto de propósito particular de los bienes como parte del contrato a fin de que al momento de negociarlo, no se deje desapercibido.

El artículo 35 del CISG prevé que el comprador deberá hacer saber al vendedor de alguna característica en la calidad o particularidad del bien a comprar a fin de que pueda ser exigible.

Al respecto, se ha concluido que el propósito particular de los bienes se tiene que hacer saber a la contraparte al momento de contratar y que en caso de que de que se haga saber el propósito particular de manera implícita

es estrictamente necesario poder probarlo. Adicionalmente, si el propósito particular de los bienes se creó en el transcurso del contrato, se deben hacer las modificaciones contractuales pertinentes.⁹⁸

A pesar de lo anterior, autores como Bruno Zeller han indicado que el propósito particular de los bienes puede considerarse a partir de una práctica mercantil “merchantability” en donde a partir de situaciones relativas al contrato se puede entender el propósito particular de los bienes sin que se haya hecho saber explícitamente.⁹⁹ Sin embargo, consideramos que la teoría anterior no encuentra sustento cuando la relación comercial no tiene antecedentes y sobretodo cuando no existe una forma material de demostrarla y es más recomendable hacer saber el propósito particular expresamente.

Por lo tanto, es necesario hacer saber desde el momento de la negociación y en el mismo contrato mediante una cláusula específica que uno de los propósitos particulares para contratar radica en el origen TLCAN de los bienes a ser adquiridos, así como delimitar la responsabilidad del vendedor en caso de que no sea capaz de demostrar con posterioridad dicho propósito.

Las partes entonces, deben prever los riesgos que en el futuro se puedan presentar a raíz de la conclusión de un contrato e imponer un régimen estricto

98 Davies Martin y Snyder David V., “*International Transactions in Goods: Global Sales in Comparative Context*” respect del caso: 2319 del Instituto de Arbitraje Holandés “Condensate crud oil mix”, Ed. Oxford Press, Nueva York Estados Unidos, 2014, p.198

99 Baasch Camila, Mazzota Francesco y Zeller Bruno, “*Practitioner’s Guide to the Cisg*” Ed. Juris Net, Nueva York, Estados Unidos, 2010 p. 364

de las obligaciones a las que se haga acreedora cada parte.¹⁰⁰ Para el caso que nos ocupa, el origen de los bienes por una posible verificación posterior a la conclusión del contrato (hasta cinco años después de la importación de los bienes).

Como parte medular del presente trabajo, a continuación se propone un modelo de cláusula a ser incluida en los contratos futuros entre partes dentro de la región de TLCAN respecto de la obligación de que los bienes resulten originarios de la región y se compruebe tal origen a solicitud de la autoridad aduanera de la parte importadora:

“De conformidad con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los bienes a ser adquiridos por el comprador deberán ser considerados como originarios de la región de TLCAN, el exportador, mediante un certificado de origen firmado que cubra dichos bienes, tendrá la obligación de resguardar desde el momento de emisión del certificado de origen y hasta cinco años a partir de la fecha de emisión toda la documentación y registros relativos a la comprobación del origen de los bienes adquiridos y de los cuales el comprador reclame trato preferencial arancelario al momento de la importación a territorio nacional.

Lo anterior, en caso de que los registros y documentación en comento sean solicitados al vendedor o al comprador por las autoridades aduaneras

100 Nweman Lawrence W. y Burrows Michael *“The Practice of International Litigation”*, Ed. Transnational Juris Publications Inc., Estados Unidos, 1992, p. 410

mexicanas como parte de una visita o verificación de origen.

En caso de que las autoridades aduaneras determinen que el certificado de origen es inválido y que los bienes no son originarios de región de TLCAN, el vendedor estará obligado a pagar cualquier crédito fiscal al que se hiciese acreedor el comprador así como los recargos, multas y actualizaciones pertinentes.

Por lo tanto, de acuerdo al presente contrato se establece que los bienes deberán ser originarios de la región de TLCAN”.

3.2 Al momento de suscribir el contrato

A fin de lograr una buena relación contractual y asegurar que el propósito particular de la compraventa radica en que los bienes sean originarios de la región de TLCAN, deberá el comprador asegurarse de que el vendedor efectivamente está entregando bienes originarios.

En ese sentido, resulta importante que al momento de suscribir el contrato internacional de compraventa de mercaderías se tenga un análisis de origen de los bienes a ser exportados para así asegurar desde el momento de la transacción que se cuentan con elementos suficientes para demostrar su origen.

Cuando un bien es totalmente producido u obtenido de la región de TLCAN

no es necesario contar con un análisis de origen, sino únicamente tener la documentación soporte de lo anterior. Sucede lo mismo para los insumos del billete de materiales del producto que dan el salto arancelario aplicable a la regla de origen.

Sin embargo, para aquellos casos de lo que no se refiera a salto arancelario sino a una regla de origen específica, de conformidad con lo establecido por el artículo 509 de TLCAN, Párrafo II de la Regla 70 de las Regulaciones Uniformes de TLCAN y el artículo 34 del Código Fiscal de la Federación, se solicitará ante el Servicio de Administración Tributaria que confirme si los bienes sujetos a consulta cumple con los requisitos establecidos en el artículo 401 de TLCAN y por lo tanto califica como originario de TLCAN.

Adicionalmente, proponemos que se revise que el certificado de origen que se obtenga por parte del exportador haya sido firmado por una persona con la facultad de obligar a la empresa y en dado caso que sea la misma que firma el contrato de compraventa.

3.3 Posterior a la terminación del contrato

Después de concluido el contrato y sobretodo en caso de que la autoridad aduanera de la parte importadora inicie una verificación de origen, se debe continuar con una buena relación entre las partes puesto que el exportador será quien cuente con toda la documentación necesaria para demostrar el

origen de los bienes y el importador será el acreedor o no de un crédito fiscal.

El Servicio de Administración Tributaria señala que la razón principal por la que se niega el trato arancelario preferencial derivado de una verificación de origen se debe a que el exportador no da respuesta al cuestionario o no realiza la visita de verificación.¹⁰¹

4. Comentarios respecto a las revisiones de origen de TLCAN

4.1 *Respecto a las verificaciones de origen*

Como lo hemos mencionado anteriormente, el artículo 506 (1) del TLCAN establece los procedimientos por medio de los cuales las autoridades del país importador, en nuestro caso la Administración de Auditoría de Comercio Exterior del Servicio de Administración Tributaria, ya sea mediante el cuestionario de verificación o la visita de verificación de origen realizan la revisión correspondiente a determinar el origen de los bienes sujetos a trato arancelario preferencial y determinan si tanto el certificado de origen es válido así como los bienes originarios de la región.

En ese sentido y respecto a la verificación por medio de cuestionarios, el procedimiento en la práctica, radica en enviar a la empresa exportadora y/o importadora un cuestionario de verificación, algunas veces en inglés otras en español en donde se requiere que se responda y presente información

101 Consulta al Instituto Federal de Acceso a la Información de fecha 7 de noviembre de 2014 con número de folio 0610100174214

referente a la adquisición de los insumos que componen el producto, a la evidencia de compra por parte de la parte importadora, a la regla de origen aplicable para determinar el origen de los bienes, a los registros contables de la empresa, a la transportación de la mercancía del las instalaciones de la parte verificada a las del comprador, entre otras cosas.

Posterior a la consideración de la autoridad de que el cuestionario ha sido notificado al exportador o productor, se le da 30 días para que presente la información y documentación correspondiente a fin de acreditar el carácter originario de los bienes sujetos a verificación. Si a los 30 días no se recibe respuesta o ésta no cumple con estándares para demostrar fehacientemente que los bienes son originarios, se emite un oficio por medio del cual se señala la intención de la autoridad de negar trato arancelario preferencial y se otorgan 30 días adicionales para subsanar las irregularidades y proporcionar la información correspondiente. Es cierto que esos 30 días pueden extenderse siempre y cuando los auditores estén conscientes de que la empresa está trabajando en obtener y proporcionar la información adecuada.

De lo anterior, podemos señalar dos cuestiones que afectan el procedimiento de la verificación de origen por medio de cuestionarios. La primera, es el hecho de que la notificación del cuestionario corre el riesgo de no llegar a las manos indicadas para dar cabal respuesta o lo que es peor, que la notificación nunca llegue a la empresa exportadora y por lo tanto no pueda darse respuesta al procedimiento.

Por otro lado, en toda la verificación de origen por cuestionario el importador y comprador nunca se es sabedor del procedimiento, a menos que a la par se le haya iniciado una auditoría de comercio exterior. Lo anterior, significa que en caso de que el importador desee colaborar en el procedimiento por medio de información o documentación o siquiera que esté al tanto de la posibilidad de la emisión de un crédito fiscal en su contra, no tendrá la posibilidad pues las autoridades en principio no lo consideran como parte interesada en el procedimiento, cuando al final en caso de una resolución negativa él será el responsable del pago de las sanciones que se impongan.

Con respecto a la anomalía en la notificación, los cuestionarios de verificación son enviados al domicilio que aparece en el certificado de origen y a nombre de la empresa, sin ningún tipo de información adicional. Lo anterior implica, que el correo por el que se manda el cuestionario no va dirigido a nadie en particular ni mucho menos que la dirección a la que se mande sea las instalaciones adecuadas para dar trámite a la recepción del documento, lo que significa que en muchos casos no es posible que cumpla con el procedimiento.

De igual forma, es común en las verificaciones de origen que las notificaciones respecto a la resolución en sentido negativo sobre la notificación, no lleguen a manos del exportador lo que implica una anomalía más al procedimiento.

Por lo tanto, al realizar una notificación del procedimiento de verificación de origen, ya sea del cuestionario de inicio o de la resolución que determine que

se demostró el origen de los bienes o que se resuelve en sentido negativo, esta notificación debería ser entregada directamente a la persona (cuando el vendedor es una persona física) o al representante legal de la empresa o quien tenga facultades de hacerse sabedor del procedimiento (cuando el vendedor sea una persona moral).

Al respecto, sirve de apoyo a lo anterior, la siguiente jurisprudencia dictada por la Primera Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, que establece lo siguiente:

“VII-J-1aS-47

NOTIFICACIÓN AL EXPORTADOR DE LA RESOLUCIÓN MEDIANTE LA CUAL SE NIEGA EN FORMA DEFINITIVA EL TRATO ARANCELARIO PREFERENCIAL A LAS EXPORTACIONES REALIZADAS A MÉXICO.- SU LEGALIDAD CUANDO SE REALIZA POR CONDUCTO DE UNA EMPRESA DE MENSAJERÍA ESPECIALIZADA.-De conformidad con lo dispuesto en las Reglas 46, fracción I, y 55 de la Resolución por la que se Establecen las Reglas de Carácter General

Relativas a la Aplicación de las Disposiciones en
Materia Aduanera del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte, publicada en el Diario Oficial
de la Federación de 15 de septiembre de 1995, la
notificación de la resolución a través de la cual
la autoridad aduanera determine, como resultado
de una verificación de origen, que un bien objeto
de la verificación no califica como originario,
debe realizarse al exportador o productor del
bien por correo certificado con acuse de recibo
o por cualquier otro medio que haga constar la
recepción de dicha resolución; **por tanto, si la
diligencia respectiva se realiza por conducto
de una empresa de mensajería especializada,
para que la notificación sea legal, es necesario
que conste que la misma se entendió con el
exportador o con su representante legal.**(Tesis
de jurisprudencia aprobada por acuerdo G/S1-
39/2012)

PRECEDENTES: V-P-1aS-105 Juicio No.
9735/00-11-06-2/688/01-S1-03-03.- Resuelto por

la Primera Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 26 de febrero del 2002, por mayoría de 3 votos a favor, 1 con los resolutivos y 1 en contra.- Magistrada Ponente: Alma Peralta Di Gregorio.- Secretario: Lic. Francisco Javier Marín Sarabia. (Tesis aprobada en sesión de 9 de abril del 2002) R.T.F.J.F.A. Quinta Época. Año II. No. 21. Septiembre 2002. p. 290 VI-P-1aS-416 Juicio Contencioso Administrativo Núm. 35403/07-17-10-2/ac1/1975/10-S1-01-03.- Resuelto por la Primera Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 22 de febrero de 2011, por unanimidad de 5 votos a favor.- Magistrado Ponente: Luis Humberto Delgadillo Gutiérrez.- Secretaria: Lic. Magdalena Judith Muñoz Ledo Belmonte. (Tesis aprobada en sesión de 22 de febrero de 2011) R.T.F.J.F.A. Sexta Época. Año IV. No. 39. Marzo 2011. p. 305 VII-P-1aS-71 Juicio Contencioso Administrativo Núm. 793/11-17-06-5/942/11-S1-03-03.- Resuelto por la Primera Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y

Administrativa, en sesión de 13 de octubre de 2011, por unanimidad de 4 votos a favor.- Magistrado Ponente: Manuel Luciano Hallivis Pelayo.- Secretaria: Lic. Alma Rosa Navarro Godínez. (Tesis aprobada en sesión de 13 de octubre de 2011) R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año I. No. 5. Diciembre 2011. p. 202 VII-P-1aS-346 Juicio Contencioso Administrativo Núm. 322/10-20-01-6/128/11-S1-02-03.- Resuelto por la Primera Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 10 de julio de 2012, por unanimidad de 4 votos a favor.- Magistrada Ponente: Nora Elizabeth Urby Genel.- Secretaria: Lic. María Laura Camorlinga Sosa. (Tesis aprobada en sesión de 10 de julio de 2012) R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año II. No. 14. Septiembre 2012. p. 76 VII-P-1aS-357 Juicio Contencioso Administrativo Núm. 6534/11-17-02-4/616/12-S1-01-03.- Resuelto por la Primera Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión de 14 de agosto de 2012, por unanimidad de 5 votos a favor.- Magistrado Ponente: Rafael Estrada

*Sámamo.- Secretario: Lic. Andrés López Lara.
(Tesis aprobada en sesión de 14 de agosto de
2012) R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año II. No.
15. Octubre 2012. p. 41 Así lo acordó la Primera
Sección de la Sala Superior del Tribunal Federal
de Justicia Fiscal y Administrativa, en sesión
celebrada el quince de noviembre de dos mil
doce.- Firman la Magistrada Nora Elizabeth Urby
Genel, Presidenta de la Primera Sección de la
Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia
Fiscal y Administrativa, y la Licenciada María
del Consuelo Hernández Márquez, Secretaria
Adjunta de Acuerdos, quien da fe.*

*R.T.F.J.F.A. Séptima Época. Año II. No. 17.
Diciembre 2012. p. 19*

De la anterior transcripción, se desprende que la notificación de la resolución de la verificación de origen en la cual se determina que el bien sujeto a revisión no es originario, debe hacerse estrictamente al exportador o productor de los bienes por correo certificado en donde se incluya un acuse de recibo o

cualquier otro documento que demuestre que efectivamente se ha recibido y se ha hecho sabedor de la resolución la persona indicada, es decir el representante legal o quien firma los certificados y que puede responder al respecto. El mismo análisis resultaría aplicable para el caso de la notificación del cuestionario de verificación de origen.

En adición a lo anterior, la regla 55 de las Reglamentaciones Uniformes establece que la resolución de determinación de origen a que se refiere el artículo 506(9) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, deberá notificarse de conformidad con lo dispuesto en la fracción I de la regla 46 de las citadas Reglamentaciones.

Por su parte, la regla 46, fracción I de las Reglamentaciones Uniformes establece que la autoridad aduanera deberá notificar el cuestionario o el oficio de verificación, mediante correo certificado con acuse de recibo, o bien, por cualquier otro medio que haga constar la recepción de dicho documento por el exportador o productor.

Por lo tanto, y de conformidad con las Reglas mencionadas, se concluye que los oficios que emita y notifique la autoridad verificadora al exportador o productor de los bienes, deberá hacerse mediante correo certificado con acuse de recibo, o bien, por cualquier otro medio que haga constar la recepción de dicho documento por el exportador o productor.

Es decir, es requisito para que una resolución de origen se encuentre

debidamente notificado que sea mediante correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio, siempre y cuando se haga constar la recepción de dicho documento por el exportador.

Lo que significa que no puede considerarse como suficiente que la notificación haya sido enviada por correo certificada y esta se reciba sino que además es obligación de la autoridad que dichos documentos se entreguen al exportador o productor y que además se haga constar la recepción de dicha documentación por esas personas.

Esto es, la regla 46, fracción I, en relación con la regla 55 de las Reglamentaciones Uniformes establecen un requisito que se debe cumplir a fin de que se demuestre la entrega de la negativa de origen correspondiente.

Cuando el exportador o productor es una persona moral, dichas notificaciones necesariamente deberán hacerse con su representante legal o persona acreditada para recibir dichos documentos, pues de lo contrario existiría una violación al derecho humano de seguridad jurídica de dicha persona moral, pues se le tendría por notificada de documentos que nunca los recibió la persona autorizada para hacerlo.

Ahora bien, por lo que respecta a las verificaciones de origen que se llevan a cabo por medio de visitas de verificación en el país del exportador, nos encontramos ante otra deficiencia; el idioma de las minutas y resoluciones.

En ese sentido, y de acuerdo a lo que establece el artículo 506 del TLCAN así como las Reglamentaciones Uniformes (de la regla 39 a 69) no es posible desprender que idioma se deberá de utilizar al momento de notificar a la parte visitada de la minuta resultado de la verificación ni de la resolución final o del oficio de intención de negar trato arancelario preferencial, cuando corresponda.

Por lo tanto y de acuerdo al Código de Procedimientos Civiles, el idioma que se utiliza generalmente para realizar estas notificaciones al exportador es el español. Lo anterior resulta totalmente contraproducente para la parte verificada pues solo y cuando tenga a un asesor que domine el idioma español sería posible que la verificación se llevara en los mejores términos. Es todavía más difícil el hecho de que la minuta de resultado de la visita de verificación, es un documento que debe firmar el exportador sin en muchas veces siquiera conocer el contenido de la misma, lo que en el futuro puede causar un resultado incorrecto y una apreciación errónea de los elementos de soporte del certificado de origen.

Resulta importante la tesis aislada numero 1.7º.A.38. A (10ª) que establece lo siguiente:

PROCEDIMIENTO DE VERIFICACIÓN DE ORIGEN PREVISTO EN EL ARTÍCULO 506 DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. NO EXISTE OBLIGACIÓN DE LA AUTORIDAD DEL ESTADO QUE LO LLEVA A CABO DE REALIZAR Y NOTIFICAR LOS ACTOS RELATIVOS TANTO EN SU IDIOMA OFICIAL COMO EN EL DEL ESTADO DONDE EL EXPORTADOR RESIDE.

De la interpretación literal del artículo 506 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que prevé el procedimiento de verificación de origen, y de los numerales 39 a 69 de la Resolución por la que se establecen las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 15 de septiembre de 1995, en los que se detalla dicho procedimiento, se colige que no existe obligación de la autoridad del Estado que

lo lleva a cabo, de realizar y notificar los actos relativos tanto en su idioma oficial como en el del Estado donde el exportador reside. De estimar lo contrario la autoridad jurisdiccional que conoce de su impugnación se erigiría como Estado contratante, al agregar un requisito que no se encuentra consignado en el indicado tratado ni en la resolución administrativa que lo regula, pues ello únicamente compete a quienes celebraron el pacto internacional, y no lo hicieron. Además, si se atiende al numeral 2206 del propio tratado, los textos en español, francés e inglés son igualmente auténticos, por lo que si las actuaciones del citado procedimiento se realizan y notifican en uno de estos idiomas, son válidas.

SÉPTIMO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Revisión fiscal 664/2011. Administradora de lo Contencioso de Grandes Contribuyentes “4”, unidad administrativa encargada de la defensa jurídica del Secretario de Hacienda y Crédito

Público. 30 de mayo de 2012. Unanimidad de votos. Ponente: F. Javier Mijangos Navarro. Secretario: Héctor Landa Báez.

De las transcripciones anteriores podemos concluir que el idioma en el cual se dará notificación al exportador de la minuta y demás documentos relacionados con la verificación de origen será en español, sin perjuicio de que en ocasiones se le proporcione al vendedor una traducción al inglés. Lo anterior, como lo hemos manifestado resulta contraproducente para el desarrollo de la verificación y debería considerarse para que al menos la minuta de resultado de la visita se encontrara en el idioma del exportador y no hubiese confusiones

Resulta importante destacar que a la fecha, conocemos de un procedimiento arbitral ante la International Commercial Dispute Resolution entre un demandante (importador) mexicano y un demandado (exportador) estadounidense en el cual la materia de la disputa radica en el hecho de que el exportador emitió un certificado de origen de TLCAN en favor del importador y posteriormente no se demostró el origen de los bienes a las autoridades aduaneras mexicanas. En ese sentido, se impuso un crédito fiscal al importador por supuestas omisiones en el pago de contribuciones, así como sus respectivas actualizaciones y recargas.

Ahora el importador demanda al exportador por incumplimiento de contrato toda vez que a ojos de la autoridad que realizó la verificación de origen, la mercancía importada no era originaria de la región de TLCAN y exige el pago del crédito fiscal así como de los gastos incurridos en el procedimiento arbitral.

Al momento, el procedimiento se encuentra en trámite y esperamos que a partir del análisis que se ha realizado a lo largo del presente trabajo, el tribunal arbitral pueda concluir al igual que nosotros que únicamente cuando se ha estipulado en el contrato , ya sea una orden de compra, factura o un contrato como tal, que el origen de los bienes es un propósito particular para contratar, se podrá exigir como incumplimiento bajo el CISG el que la autoridad de la parte que verifique el origen, determine que el certificado de origen por medio del cual el exportador indicó el origen de las mercancías y el importador solicitó trato arancelario preferencial , no es válido y por lo tanto los bienes no son originarios.

1. El capítulo V del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (“TLCAN”) resulta de suma importancia tanto para determinar el procedimiento para verificar el origen de los bienes como para establecer el alcance de las obligaciones derivadas por la emisión de un certificado de origen. En ese sentido, resulta inaceptable que las autoridades mexicanas no cuenten con un documento respecto de la historia legislativa de dicho capítulo puesto que limita el análisis de la intención de las Partes de crear un proceso de verificación de origen y el alcance del certificado de origen.

2. Como parte del procedimiento de verificación de origen, no basta con que el exportador/ vendedor de los bienes demuestre a las autoridades del país importador el origen de los bienes con copia del certificado de origen y copia la factura de venta sino que es importante que se presenten documentos que acrediten que se llevó a cabo un análisis del origen de cada insumo que conforma la mercancía en cuestión.

3. En la práctica, si bien el Servicio de Administración Tributaria (“SAT”) emite los cuestionarios de verificación de origen junto con un *courtesy translation* al inglés para que los exportadores puedan contestarlo, las minutas de las visitas de verificación y las resoluciones finales de la verificación de origen únicamente se emiten en español. Por lo tanto consideramos que todos los oficios o resoluciones emitidos por la autoridad, deberán hacerse tanto en el idioma del importador como en el del exportador para brindar certeza jurídica a las Partes.

4. La Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa internacional de Mercaderías es aplicable tanto al vendedor/ exportador como al importador/ comprador toda vez que la Convención es parte de su derecho interno y a pesar de que no hicieran mención a esta legislación les es obligatoria. Únicamente en el caso de que de forma expresa las partes decidieran no aplicar la Convención, podrían hacerlo, de lo contrario, en la compraventa entre partes del TLCAN, la Convención resulta obligatoria.

5. Del análisis que se haga a la Convención podemos concluir que el vendedor o exportador de los bienes se encuentra obligado no solo a entregar dichos bienes sino que como parte de la entrega se obliga a que los bienes sean conformes al contrato para los fines que el comprador/ importador estableció

en el mismo.

6. Toda vez que en el presente caso se entiende que el vendedor entregó un certificado de origen de TLCAN en favor del comprador, debemos concluir que ese certificado es un documento que acompaña al contrato y en caso de que dicho documento no resulta conforme a la descripción del mismo, se entenderá que existe un defecto en la calidad de los bienes.

7. De acuerdo a lo previsto por la Convención acerca de la conformidad de los bienes, se entenderá que existe un defecto en la calidad de los mismos cuando los bienes no sean originarios, en el caso de que se haya estipulado en el contrato que el origen de los bienes era el propósito particular para contratar.

8. En caso de que posterior a una verificación de origen se determine que los bienes no son originarios de TLCAN, se podrá considerar que hubo un incumplimiento contractual siempre y cuando las partes hayan determinado que el origen de los bienes era parte del propósito particular de la compraventa.

9. El certificado de origen es un formato que incluye varios puntos como la descripción de la mercancía, la clasificación arancelaria, el origen de la misma, la dirección del importador, el nombre y dirección del emisor del documento entre otras. Sin embargo, el campo 11 del certificado de origen resulta ser el más importante pues incluye una leyenda respecto a la obligación de demostrar el origen de los bienes posterior a la conclusión del contrato.

10. A pesar de que el campo 11 del certificado de origen resulta esencial en cuanto que estipula una obligación para el vendedor respecto de la demostración del origen de los bienes, dicha obligación no puede ir ligada al contrato como un incumplimiento contractual, toda vez que como se ha definido, el certificado de origen es un documento que acompaña al contrato pero no que define al contrato.

11. El certificado de origen es una facilidad administrativa a fin de que el particular pueda cumplir con los requisitos para que la mercancía al ser importada ingrese al país del comprador con un trato arancelario preferencial. Es decir, el certificado de origen es únicamente un formato creado por las partes del TLCAN para facilitar su expedición y revisión al momento de importar mercancía.

12. Es posible considerar que la creación del certificado de origen tuvo una intención distinta al momento de que las partes redactaron el TLCAN a las implicaciones que tiene ahora. Pues anteriormente, el certificado de origen era una forma de comprobar el flujo comercial entre las Partes sobre bienes de la región, y ahora es una forma de revisar el origen de los bienes para poder recaudar mayor cantidad de impuestos.

13. El certificado de origen va más allá de un simple documento oficial creado para controlar la entrada de bienes a la región, es un documento cuya trascendencia llega al punto de implicar un método de revisión de pago de aranceles y revisión de operaciones de comercio exterior, aún y cuando éstas ya se hayan concluido.

14. El certificado de origen siendo una manifestación hecha únicamente por el exportador aceptando las obligaciones que se encuentran en el campo 11, debe ser considerado como una mezcla de una declaración unilateral de la voluntad sujeta a condición y una obligación adoptada por las estipulaciones del mismo documento.

15. Por lo tanto, el certificado de origen es una declaración unilateral de

la voluntad atípica toda vez que sus características lo encuadran bajo tal naturaleza jurídica pero las obligaciones que del certificado pueden emanar varían caso por caso dependiendo de los elementos específicos de la compraventa.

16. La naturaleza jurídica que se le ha atribuido en el presente trabajo al certificado de origen es independiente al contrato de compraventa internacional de mercaderías a menos que en el contrato se haya estipulado que los bienes debían de ser originarios, como parte de un propósito particular de la contratación.

17. El exportador/vendedor en una compraventa internacional de mercaderías no es responsable por un incumplimiento de contrato derivado de la emisión de un certificado de origen que no haya sido valorado mediante procedimiento de verificación de origen por parte de la autoridad importadora.

18. El certificado de origen es un documento independiente al contrato de compraventa internacional a menos que su vinculación se haya establecido en el contrato como un requisito para concluir el mismo, es decir, que el origen de TLCAN de los bienes sea un requisito *sine qua non* para contratar.

19. El certificado de origen implica obligaciones sobre el origen de los bienes sin embargo a fin de que el contrato como tal pueda considerarse dicha obligación, es necesario establecer desde la negociación y redacción del contrato, una cláusula específica referente a que uno de los propósitos particulares para contratar radica en que los bienes a ser adquiridos deben de ser originarios del TLCAN.

20. Con el propósito de dar mayor seguridad a las estipulaciones del contrato, se propone que al momento de que el comprador/ importador reciba la mercancía, revise que el certificado de origen haya sido firmado por una persona con capacidad para obligar a la empresa que lo emitió y que de preferencia sea la misma persona que firmó el contrato de compraventa

BIBLIOGRAFÍA

1. Abajo Antón Luis Miguel, “El Despacho aduanero”, Ed. Fundación Confemetal, España, 2000. p. 80
2. Adame Goddard Jorge, “El contrato de compraventa internacional”, Ed. McGrawHill ,México 1994 p. 26
3. Baasch Camila, Mazzota Francesco y Zeller Bruno, “Practitioner’s Guide to the Cisg” Ed. Juris Net, Nueva York, Estados Unidos, 2010 p. 364
4. Baker & Mckenzie, “Nafta Handbook, A practical guide for doing business under NAFTA, CCH Incorporated”, Estados Unidos, 1994 p. 43
5. Bejarano Sánchez Manuel, “Obligaciones Civiles” ,Ed. Harla, Tercera Edición, México, 1984, p. 117
6. Borja Soriano Manuel, “Teoría General de las Obligaciones”, Ed. Porrúa, México, 1962, p. 129
7. Cabello Pérez Miguel, Cabello González José Miguel, “Las aduanas y

- el comercio internacional”, Ed. ESIC, Tercera Edición, España, 2012 p. 48
8. Carvajal Contreras Máximo, “Las reglas de origen, sus efectos y consecuencias (en Cienfuegos Salgado David, El derecho mexicano, retos y dilemas, estudios en homenaje a Cesar Esquinca Muñoa”, Ed. Fundación Académica Guerrerense, México, 2012 p.110
 9. Castellón y Luna Víctor M., “Derecho Mercantil Internacional”, Ed. Porrúa, México, 2011 p. 244
 10. Castrillón y Luna Víctor, “Obligaciones Civiles y Mercantiles”, Ed. Porrúa, México, 2009 p. 207
 11. Chenwei Liu, “ Remedies for non performance: Perspectives from CISG, Part IV Damages, UNIDROIT Principles and PECL” 2003, pg. 128
 12. Chirino Castillo Joel, “Contratos”, Ed. Porrúa, México, 2001, p. 3
 13. Cornejo Rafael, “Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación; el caso del CAFTA, Intal ltd, Argentina 2005, p. 5
 14. Cruz Barney Oscar, “El régimen jurídico del comercio exterior de México: De la independencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, Anuario Mexicano de Historia del Derecho. 18, México, 2006: p 155
 15. Davies Martin y Snyder David V., “International Transactions in Goods:

Global Sales in Comparative Context” respecto del caso: 2319 del Instituto de Arbitraje Holandés “Condensate crud oil mix”, Ed. Oxford Press, Nueva York Estados Unidos, 2014, p.198

16. Domínguez Martínez, Jorge Alfredo, “Derecho Civil, Teoría Del Contrato, Contratos en Particular”, Ed. Porrúa, Cuarta Edición, México, 2011. P.111
17. Enderlein Fritz, “ Rights and obligations of the Seller under the UN Convention on contracts for the International Sale of Goods”, Ed. Dubrovnik Lectures, Oceana 1996, p. 133
18. Leisinger Benjamin K., “Fundamental Breach Considering Non-Conformity of the Goods,” Sellier European Law Publishers, 2007.
19. Fernández De la Gándara Luis, “La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena”, Ed. Civitas, Madrid 1998 p. 281
20. Folson Ralph H., Gordon Michael W & Spagnole, John “A International Business Transactions in a Nutshell “Ed. WEST, Eight Edition, Estados Unidos, 2009, p. 24
21. Fraga Gabino, “Derecho Administrativo”, Ed. Porrúa, Mexico, 2003, p. 229 y 230
22. Granados Valerio Claudia, “ Análisis jurídico de la base gravable en el derecho aduanero” Ed. Porrúa, México 2005 p. 56 y 57

23. Gutiérrez y González Ernesto, “Derecho de las Obligaciones” Ed. Porrúa, Decima quinta edición, México, 2005, p. 811
24. Huber Peter, Mullis Alastair, “The CISG; A new textbook for students and practitioners”, First Edition, Ed. European Law Publishers, 2007, p. 20 y p. 267
25. Jackson John Howard, “The world trading system Law and policy of international economic relations” Ed. The MIT Press, Estados Unidos, 2000, p. 165
26. Kessel Georgina, “Lo negociado del TLC: Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado de Libre Comercio”, Ed. Mc Graw Hill, México D.F., 1994, p. 3, 19, 20
27. Koch Robert, “The Concept Fundamental Breach of Contract under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)”, Kluwer Law International 1999 , p. 177 - 354
28. Kroll Stefan, MistelisLoukas, PrealesViscasillas Pilar,”The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Ed. C.H. Beck, Munich, 2011, p. 726
29. Lookofsky Joseph, “Understanding the CISG, A Compact Guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods”, Third Edition, Ed. DJOF Publishing Copenhagen, 2008, p. 11
30. Lando Ole, “ Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law” Ed. GiuffrèEditore, Milan 1987 p. 265

31. Nweman Lawrence W. y Burrows Michael “The Practice of International Litigation”, Ed. Transnational Juris Publications Inc., Estados Unidos, 1992, p. 410
32. Perales Viscasillas María del Pilar, “El Contrato de compraventa internacional de mercaderías (Convención de Viena)” Pace Law School Institute of International Commercial Law, 2001, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1.html>
33. Sarcevic Petar & Volken Paul, “*International Sale of Goods: Dubrovnik Lectures*”, Ed. Oceana, 1996, p. 133-201 <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/enderlein1.html#ie>
34. Pérez Nieto Castro ,Leonel, “El TLC Una Introducción, Maestría en Derecho Internacional Privado de la Universidad de Sonora”, Ed. Monte Alto, México, 1994, p. 3.
35. Rojina Villegas Rafael, “Compendio de Derecho Civil; Teoría General de las Obligaciones, volumen III”, Ed. Porrúa, Vigesimoséptima edición, México, 2007, p. 209
36. Santofimio G., Jaime Orlando, “Acto Administrativo, Procedimiento, Eficacia y Validez”, Ed. Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2007
37. Schlechtriem Peter, Butler Petra “Un Law on International Sales: The Un Convention on the International Sale of Goods”, Ed. Springer-Verlag, Germany, 2008, p. 97-98

38. Serra Rojas Andres, “Derecho Administrativo” Ed. Porrúa, Vigésima Cuarta Edición, México, 2003 ,p. 255
39. Sherman D. Michael; Jarreau Steven y Brew John B (editores), “ US Customs: A Practitioner’ s guide to principles, processes and Procedures”, Ed. Library of Congress Cataloging, Estados Unidos, 2009, p. 85
40. Vázquez del Mercado Oscar, “Contratos Mercantiles Internacionales”, Ed. Porrúa, México, 2009, p. 154
41. Witker Velázquez Jorge, “Derecho Tributario Aduanero”, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 1995, p. 184
42. W.Pitts Joe, and coauthors, “ The Baker & Mckenzie NAFTA handbook; A practical guide for doing business under NAFTA ” , Ed. CCH Incorporated, Estados Unidos, 1994, p. 43
43. Younes Moreno Diego, “Curso de Derecho Administrativo”, Ed. Temis, Colombia, 2007, p. 165

LEGISLOGRAFÍA

1. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
2. Canada-United States Free Trade Agreement (FTA) de fecha 4 de

Octubre de 1987

3. Código Fiscal de la Federación
4. Tratado de Libre Comercio de América del Norte
5. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
6. Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías
7. Ley Aduanera
8. Ley de Comercio Exterior
9. Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria
10. Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior
11. Resolución del Comité de Representantes de la Asociación Latinoamericana de Integración: ALADI
12. Resolución por la que se establecen las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

SITIOS DE INTERNET OFICIALES

1. Página Oficial de la Asociación Latinoamericana de Integración:
<http://www.aladi.org/nsfaladi/firmas.nsf/VActualizacionWeb/Actualizacion>
2. Página Oficial de la Secretaría de Economía http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/CertificadosOrigenelectronicos.pdf
3. Página Oficial de la Organización Mundial del Comercio http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm#mfinbox

BASES DE DATOS DIGITALES.

1. Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta
<http://sjf.scjn.gob.mx/>
2. Albert H. Kritzer; CISG Database
 - CISG-AC Opinion No. 11, Issues Raised by Documents under the CISG Focusing on the Buyer's Payment Duty, Rapporteur: Professor Martin Davies, Tulane University Law School, New Orleans, U.S.A. Adopted by the CISG-AC following its 16th meeting, in Wellington, New Zealand, on Friday, 3 August 2012. <http://www.cisgac.com/default.php?ipkCat=213&sid=213>

- CISG-AC Opinion no 5, The buyer's right to avoid the contract in case of non-conforming goods or documents 7 May 2005, Badenweiler (Germany). Rapporteur: Professor Dr. Ingeborg Schwenzer, LL.M., Professor of Private Law, University of Basel.
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op5.html>
- Explanatory Note by the UNCITRAL Secretariat on the United Nations convention on Contracts for the International Sales of Goods www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/p23.html
- Mistelis Loukas, "CISG-AC Publishers First Opinions"
www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC.html
- Related Official Records of the United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna 10 March - 11 April 1980, A/CONF. 97/19
<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/e-text-34.html>
- Case No. 171, GERMANY Bundesgerichtshof ,3 de Abril de 1996: Cobalt sulphate case
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960403g1.html>

OTRAS FUENTES CONSULTADAS

1. Consulta al Instituto Federal de Acceso a la Información de fecha 7 de noviembre de 2014 con número de folio 0610100174214
2. Documento G/MA/63 de fecha 22 de junio de 1999 emitido por el Comité de Acceso a los Mercados de la OMC
3. Entrevista realizada en julio del 2013 a Lorena Castillo López ex Jefa de Departamento de la Administración Central de Fiscalización de Comercio Exterior del Servicio de Administración Tributaria
4. Friedman Lawrence, "Trade Wind Compliance Blog", Barnes, Richardson & Colburn, LLP, 18 de febrero de 2014
5. Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional 35/51
6. Laudo del caso de la Cámara de Comercio Internacional número 8790 del año 2000
7. Oficio número 0610100009913 de fecha 7 de febrero de 2013, emitido por la Administración Central de Asuntos Legales de Comercio Exterior del Servicio de Administración Tributaria en respuesta a la solicitud 0610100009913 de fecha 17 de enero de 2013 al Instituto Federal de Acceso a la Información
8. Resolución final del caso CRCICA No. 151/2000 de fecha 8 de junio del 2000 del Centro Regional del Cairo sobre Arbitraje Comercial Internacional

1. Oficio número **0610100174214** de fecha 7 de noviembre de 2014 emitido por la Administración Central de Planeación y Programación de Fiscalización a Grandes Contribuyentes respecto a la solicitud de información sobre verificaciones de origen hechas a través del Instituto Federal de Acceso a la Información.
2. Oficio número DGCJI.511.41.119.13 de fecha 11 de abril de 2013 emitido por la Dirección General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional de la Secretaría de Economía respecto de la solicitud de información sobre la historia legislativa del capítulo V del TLCAN.
3. Oficio número 500.AGG.003.2013 de fecha 15 de abril de 2013 emitido por la Dirección General Adjunta de Legislación y Consulta de la Secretaría de Economía respecto de la solicitud de información sobre la historia legislativa del capítulo V del TLCAN.
4. Capítulo V del TLCAN sobre Procedimientos Aduaneros.
5. Convención de Naciones Unidas sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Administración General de Auditoría de Comercio Exterior
Administración Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior

Administración General de Grandes Contribuyentes
Administración Central de Planeación y Programación de Fiscalización a Grandes Contribuyentes

Folio No.: 0610100174214

México, D.F. a 7 de noviembre de 2014.
"2014, Año de Octavio Paz".

Estimado Solicitante:

En atención a sus requerimientos de información, esta Administración Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior de la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior, le informa lo siguiente:

1. *Con respecto a los años 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 y lo que va de 2014, ¿cuántas verificaciones de origen se han iniciado por parte del Servicio de Administración Tributaria (ya sea por la Administración Central de Fiscalización de Comercio Exterior, por la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior, o por cualquier otra Administración) en el marco de cada uno de los Tratados de Libre Comercio celebrados por México?*

R.- Las verificaciones de origen realizadas durante el período de 2009 a octubre de 2014, son las siguientes:

Tratado de Libre Comercio	Número de Verificaciones de origen iniciadas
Con América del Norte	1890
Con la Unión Europea	79
Con el Triángulo del Norte	69
Con Colombia	32
Con Uruguay	15
Con Chile	24
Con Costa Rica	10
Con Japón	7
Con Nicaragua	3
Con ALADI	28
Total general	2157

2. De las verificaciones de origen reportadas, ¿qué subpartidas de la tarifa arancelaria han sido principalmente sujetas a verificación principalmente (favor de emitir la respuesta para los años 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 y lo que va de 2014)?

R.- Durante el período de 2009 a octubre de 2014 las subpartidas de la tarifa arancelaria que han sido principalmente sujetas a verificación son las siguientes: 6104.43, 6104.44, 6106.20, 6204.43, 6204.42 y, 6204.62.

3. Del total de las verificaciones de origen mencionadas en la Pregunta 1 (uno),

a. ¿cuántas se resolvieron en sentido negativo? R.- 1,144

b. ¿cuántas se resolvieron en sentido positivo? R.- 551

c. y ¿cuántas siguen pendientes de resolución? R.- 462

Adicionalmente, la Administración General de Grandes Contribuyentes en atención a su solicitud de información con folio número **0610100174214**, referente a:

“1. Con respecto a los años 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 y lo que va de 2014, ¿cuántas verificaciones de origen se han iniciado por parte del Servicio de Administración Tributaria (ya sea por la Administración Central de Fiscalización de Comercio Exterior, por la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior, o por cualquier otra Administración) en el marco de cada uno de los Tratados de Libre Comercio celebrados por México? (...)” (sic)

Se proporcionan los datos siguientes:

Año de emisión	2009	2010	2011	2012	2013	2014 Enero- Octubre
Total de verificaciones de origen iniciadas en la Administración General de Grandes Contribuyentes (AGGC)	285	456	322	235	0	0

Por lo que se refiere a:

“(...)

2. De las verificaciones de origen reportadas, ¿qué subpartidas de la tarifa arancelaria han sido principalmente sujetas a verificación principalmente (favor de emitir la respuesta para los años 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 y lo que va de 2014)? 3. Del total de las verificaciones de origen mencionadas en la Pregunta 1 (uno), ¿cuántas se resolvieron en sentido negativo?, ¿cuántas se resolvieron en sentido positivo? y ¿cuántas siguen pendientes de resolución? (...)” (sic)

Es de precisar, que las verificaciones de origen listadas de 2009 a 2012, fueron atendidas por la extinta Administración Central de Fiscalización de Comercio Exterior (ACFCE) entonces dependiente de la AGGC, dicha Administración se encuentra actualmente adscrita a la Administración General de Comercio Exterior (AGACE).

En atención a la Reforma al Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria publicada en el Diario Oficial de la Federación de fecha 13 de julio de 2012, misma que entró en vigor el 14 de agosto del mismo año, el inventario de revisiones que tenía asignado la extinta ACFCE en proceso, concluidas y programadas, paso a formar parte de la AGACE, motivo por el cual la AGGC no cuenta con la información que al efecto solicita el ciudadano.

Lo anterior, tiene su fundamento legal en los artículos 42 y 44 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental.

Atentamente.

Lic. Jorge Arturo Milla Ortega.

Administrador Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior.

Lic. Eduardo Enrique Díaz Guzmán

Administrador Central



Subsecretaría de Comercio Exterior
Dirección General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional

Oficio No. DGCJCI.511.41.119.13

Asunto: Respuesta a Recurso de Revisión No. 0051/13.
México D. F., a 11 de abril de 2013.

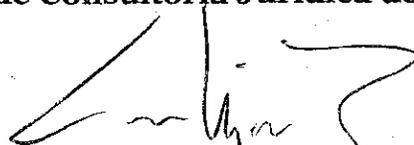
Miguel Ángel Ortiz Gómez
Secretario Técnico del Comité de Información
Secretaría de Economía
Presente

Me refiero a su solicitud de información con motivo del Recurso de Revisión con expediente número 0051/13 interpuesto por la C. Yamile Kalkach Campos respecto de la solicitud de acceso a la información con número de folio 0001000146412, en el cual el Instituto Federal de Acceso a la Información y Protección de Datos determina procedente revocar la respuesta de esta Secretaría respecto a la inexistencia de los documentos solicitados por la particular, por lo que se instruye a la dependencia a realizar una búsqueda exhaustiva de minutas, trabajos preparatorios, documentos internos de trabajo, historia legislativa, diario de debates, exposición de motivos, memorias, antecedentes y otros documentos relativos a la negociación original del Capítulo V. "Procedimientos Aduaneros" del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en todas las unidades administrativas que pudieran contar con los mismos.

Al respecto y en cumplimiento de los artículos 41 y 42 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental, le comento que adjunto encontrará diversos documentos que, si bien, no pueden considerarse como parte de la historia de la negociación del Capítulo V "Procedimientos Aduaneros" del TLCAN acordada entre México, EE.UU. y Canadá en el marco de la Comisión de Libre Comercio del Tratado, pueden tener el carácter de documentos internos o borradores, los cuales constan en 271 fojas útiles.

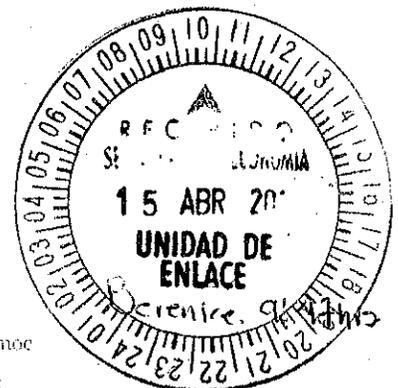
Atentamente,

El Director General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional


Carlos Véjar Borrego

C.c.p.-

Dirección General de Consultoría Jurídica de Comercio Internacional.- Para archivo.





**SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR
COORDINACIÓN DE ASESORES**

**Oficio No. 500.AGG.003.2013
Asunto: Solicitud Folio No. 0001000146412**

Ciudad de México, 15 de abril de 2013

**Miguel A. Ortiz Gómez
Director General Adjunto de Legislación y Consulta
y Secretario Técnico del Comité de información
Secretaría de Economía**

En atención a la resolución del Recurso de Revisión Exp. RDA 0051/13 derivado de la solicitud de transparencia en la que se solicitó:

"Toda documentación relativa a la negociación del Capítulo V: procedimientos aduaneros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, independientemente del título con que se identifique al documento, incluyendo minutas, trabajos preparatorios, documentos internos de trabajo, historia legislativa, diario de debates, exposición de motivos, memorias, antecedentes y otros términos similares." (SIC)

Al respecto, le informo que una vez realizada una búsqueda exhaustiva en los archivos de la Oficina de la Subsecretaría de Comercio Exterior, no se localizó documentación alguna relacionada con la negociación del Capítulo V (procedimientos aduaneros) del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Dado lo anterior, con fundamento en los artículos 42 y 46 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental (LFTAIPG), se declara la inexistencia de la información que se solicita.

Aprovecho la ocasión para enviarle un cordial saludo.

Atentamente

**Alberto Guadarrama
Asesor**

C.c.p. Francisco de Rosenzweig Mendialdua, Subsecretario de Comercio Exterior.



Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Capítulo V: Procedimientos Aduaneros

Sección A - Certificación de origen

Artículo 501. Certificado de origen

1. Las Partes establecerán un certificado de origen al 1° de enero de 1994 que servirá para confirmar que un bien que se exporte de territorio de una Parte a territorio de otra Parte, califica como originario. Posteriormente, las Partes podrán modificar el certificado previo acuerdo entre ellas.
2. Cada una de las Partes podrá exigir que el certificado de origen que ampare un bien importado a su territorio se llene en el idioma que determine su legislación.
3. Cada una de las Partes:
 - a. exigirá al exportador en su territorio, que llene y firme un certificado de origen respecto de la exportación de un bien para el cual un importador pudiera solicitar trato arancelario preferencial en el momento de introducirlo en territorio de otra Parte; y
 - b. dispondrá que, en caso de que no sea el productor del bien, el exportador, en su territorio pueda llenar y firmar el certificado de origen con fundamento en:
 - i. su conocimiento respecto de si el bien califica como originario;
 - ii. la confianza razonable en la declaración escrita del productor de que el bien califica como originario; o
 - iii. un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor y proporcionado voluntariamente al exportador.
4. Ninguna de las disposiciones del párrafo 3 se interpretará como obligación del productor de proporcionar un certificado de origen al exportador.
5. Cada una de las Partes dispondrá que el certificado de origen llenado y firmado por el exportador o por el productor en territorio de otra Parte y que ampare
 - a. una sola importación de un bien a su territorio; o
 - b. varias importaciones de bienes idénticos a su territorio, a realizarse en un plazo específico que no excederá doce meses, establecido por el exportador o productor en el certificado;

sea aceptado por su autoridad aduanera por cuatro años a partir de la fecha de su firma.

Artículo 502. Obligaciones respecto a las importaciones

1. Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, cada una de las Partes requerirá al importador en su territorio que solicite trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio proveniente de territorio de otra Parte, que:
 - a. declare por escrito, con base en un certificado de origen válido, que el bien califica como originario;
 - b. tenga el certificado en su poder al momento de hacer dicha declaración;
 - c. proporcione una copia del certificado cuando lo solicite su autoridad aduanera; y
 - d. presente sin demora una declaración corregida y pague los aranceles correspondientes, cuando el importador tenga motivos para creer que el certificado en que se sustenta su declaración contiene información incorrecta.
2. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando un importador en su territorio solicite trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio de territorio de otra Parte:
 - a. se pueda negar trato arancelario preferencial al bien, cuando el importador no cumpla con cualquiera de los requisitos de este capítulo; y
 - b. no se le apliquen sanciones por haber declarado incorrectamente, cuando el importador corrija voluntariamente su declaración de acuerdo con el inciso 1(d).
3. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando no se hubiere solicitado trato arancelario preferencial para un bien importado a su territorio que hubiere calificado como originario, el importador del bien, en el plazo de un año a partir de la fecha de la importación, pueda solicitar la devolución de los aranceles pagados en exceso por no haberse otorgado trato arancelario preferencial al bien, siempre que la solicitud vaya acompañada de:

- a. una declaración por escrito, manifestando que el bien calificaba como originario al momento de la importación;
- b. una copia del certificado de origen; y
- c. cualquier otra documentación relacionada con la importación del bien, según lo requiera esa Parte.

Artículo 503. Excepciones

Cada una de las Partes dispondrá que el certificado de origen no sea requerido en los siguientes casos:

- a. en la importación comercial de un bien cuyo valor no exceda la cantidad de mil dólares estadounidenses o su equivalente en la moneda de la Parte o una cantidad mayor que ésta establezca, pero podrá exigir que la factura que acompañe tal importación contenga una declaración que certifique que el bien califica como originario;
- b. en la importación de un bien con fines no comerciales cuyo valor no exceda la cantidad de mil dólares estadounidenses o su equivalente en la moneda de la Parte, o una cantidad mayor que ésta establezca; o
- c. en la importación de un bien para el cual la Parte a cuyo territorio se importa haya dispensado el requisito de presentación de un certificado de origen,

a condición de que la importación no forme parte de una serie de importaciones que, se puedan considerar razonablemente, como efectuadas o planeadas con el propósito de evadir los requisitos de certificación de los Artículos 501 y 502.

Artículo 504. Obligaciones respecto a las exportaciones

1. Cada una de las Partes dispondrá que:
 - a. un exportador o un productor en su territorio que haya proporcionado copia de un certificado de origen al exportador conforme al Artículo 501(3)(b)(iii), entregue copia del certificado a su autoridad aduanera, cuando ésta lo solicite; y
 - b. un exportador o un productor en su territorio que haya llenado y firmado un certificado de origen y tenga razones para creer que ese certificado contiene información incorrecta, notifique sin demora y por escrito cualquier cambio que pudiera afectar su exactitud o validez a todas las personas a quienes se les hubiere entregado.
2. Cada una de las Partes:
 - a. dispondrá que la certificación falsa hecha por un exportador o por un productor en su territorio en el sentido de que un bien que vaya a exportarse a territorio de otra Parte califica como originario, tenga las mismas consecuencias jurídicas, con las modificaciones que pudieran requerir las circunstancias, que aquéllas que se aplicarían al importador en su territorio que haga declaraciones o manifestaciones falsas en contravención de sus leyes y reglamentaciones aduaneras; y
 - b. podrá aplicar las medidas que ameriten las circunstancias cuando el exportador o el productor en su territorio no cumpla con cualquiera de los requisitos de este capítulo.
3. Ninguna de las Partes podrá aplicar sanciones al exportador o al productor en su territorio que voluntariamente haga la notificación escrita a que se refiere el párrafo 1(b) por haber presentado una certificación incorrecta.

Sección B - Administración y aplicación

Artículo 505. Registros contables

Cada una de las Partes dispondrá que:

- a. un exportador o un productor en su territorio que llene y firme un certificado de origen, conserve en su territorio, durante un período de cinco años después de la fecha de firma del certificado o por un plazo mayor que la Parte determine, todos los registros relativos al origen de un bien para el cual se solicitó trato arancelario preferencial, inclusive los referentes a:
 - i. la adquisición, los costos, el valor y el pago del bien que se exporte de su territorio;

- ii. la adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales, incluso los indirectos, utilizados en la producción del bien que se exporte de su territorio, y
 - iii. la producción del bien en la forma en que se exporte de su territorio; y
- b. un importador que solicite trato arancelario preferencial para un bien que se importe a territorio de esa Parte conserve en ese territorio, durante cinco años después de la fecha de la importación o un plazo mayor que la Parte determine, tal documentación relativa a la importación del bien, incluyendo una copia del certificado, como la Parte lo requiera.

Artículo 506. Procedimientos para verificar el origen

1. Para determinar si un bien que se importe a su territorio proveniente de territorio de otra Parte califica como originario, una Parte podrá, por conducto de su autoridad aduanera, verificar el origen sólo mediante:
 - a. cuestionarios escritos dirigidos a los exportadores o a los productores en territorio de otra Parte;
 - b. visitas de verificación a las instalaciones de un exportador o de un productor en territorio de otra Parte, con el propósito de examinar los registros a los que se refiere el Artículo 505(a) e inspeccionar las instalaciones que se utilicen en la producción del bien; u
 - c. otros procedimientos que acuerden las Partes.
2. Antes de efectuar una visita de verificación de conformidad con lo establecido en el párrafo 1(b), la Parte estará obligada, por conducto de su autoridad aduanera:
 - a. a notificar por escrito su intención de efectuar la visita:
 - i. al exportador o al productor cuyas instalaciones vayan a ser visitadas;
 - ii. a la autoridad aduanera de la Parte en cuyo territorio se llevará a cabo la visita; y
 - iii. si lo solicita la Parte en cuyo territorio vaya a realizarse la visita, a la embajada de esta Parte en territorio de la Parte que pretende realizarla; y
 - b. a obtener el consentimiento por escrito del exportador o del productor cuyas instalaciones vayan a ser visitadas.
3. La notificación a que se refiere el párrafo 2 contendrá:
 - a. la identificación de la autoridad aduanera que hace la notificación;
 - b. el nombre del exportador o del productor cuyas instalaciones vayan a ser visitadas;
 - c. la fecha y lugar de la visita de verificación propuesta;
 - d. el objeto y alcance de la visita de verificación propuesta, haciendo también mención específica del bien objeto de verificación;
 - e. los nombres y cargos de los funcionarios que efectuarán la visita de verificación; y
 - f. el fundamento legal de la visita de verificación.
4. Si en los treinta días posteriores a que se reciba la notificación de la visita de verificación propuesta conforme al párrafo 2, el exportador o el productor no otorga su consentimiento por escrito para la realización de la misma, la Parte notificadora podrá negar trato arancelario preferencial al bien que habría sido el objeto de la visita.
5. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando su autoridad aduanera reciba una notificación la autoridad aduanera con el párrafo 2, en los quince días siguientes a la fecha de recepción de la notificación, dicha Parte tenga la facultad de posponer la visita de verificación propuesta por un período no mayor de sesenta días a partir de la fecha en que se recibió la notificación, o por un plazo mayor que acuerden las Partes.
6. Una Parte no podrá negar trato arancelario preferencial con fundamento exclusivamente en la posposición de la visita de verificación conforme a lo dispuesto en el párrafo 5.
7. Cada una de las Partes permitirá al exportador o al productor cuyo bien sea objeto de una visita de verificación de otra Parte, designar dos testigos que estén presentes durante la visita, siempre que:
 - a. los testigos intervengan únicamente en esa calidad; y
 - b. de no haber designación de testigos por el exportador o el productor, esa omisión no tenga por consecuencia la posposición de la visita.
8. Cada una de las Partes verificará el cumplimiento de los requisitos de contenido de valor regional por conducto de su autoridad aduanera, de conformidad con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que se apliquen en territorio de la Parte desde la cual se ha exportado el bien.
9. La Parte que lleve a cabo una verificación proporcionará una resolución escrita al exportador o al productor cuyo bien esté sujeto a la verificación en la que determine si el bien califica como originario, la cual incluirá las conclusiones de hecho y el fundamento jurídico de la determinación.
10. Cuando las visitas de verificación que lleve a cabo una Parte indiquen que el exportador o el productor ha presentado de manera recurrente declaraciones falsas o infundadas, en el sentido de que un bien importado a su territorio califica como originario, la Parte podrá suspender el trato arancelario preferencial a los bienes idénticos que esa persona exporte o produzca, hasta que la misma pruebe que cumple con lo establecido por el Capítulo IV, "Reglas de origen".

11. Cada una de Partes dispondrá que cuando la misma determine que cierto bien importado a su territorio no califica como originario de acuerdo con la clasificación arancelaria o con el valor aplicado por la Parte a uno o más materiales utilizados en la producción del bien, y ello difiera de la clasificación arancelaria o del valor aplicados a los materiales por la Parte de cuyo territorio se ha exportado el bien, la resolución de esa Parte no surtirá efectos hasta que la notifique por escrito tanto al importador del bien como a la persona que haya llenado y firmado el certificado de origen que lo ampara.
12. La Parte no aplicará la resolución dictada conforme al párrafo 11 a una importación efectuada antes de la fecha en que la resolución surta efectos, siempre que:
 - a. la autoridad aduanera de la Parte de cuyo territorio se ha exportado el bien haya expedido una resolución anticipada conforme al Artículo 509, o cualquier otra resolución sobre la clasificación arancelaria o el valor de los materiales, o haya dado un trato uniforme a la importación de los materiales correspondientes a la clasificación arancelaria o al valor en cuestión, en el cual tenga derecho a apoyarse una persona; y
 - b. la resolución anticipada, resolución o trato uniforme mencionados sean previos a la notificación de la determinación.
13. Cuando una Parte niegue trato arancelario preferencial a un bien conforme a una resolución dictada de acuerdo con el párrafo 11, esa Parte pospondrá la fecha de entrada en vigor de la negativa por un plazo que no exceda noventa días, siempre que el importador del bien o la persona que haya llenado y firmado el certificado de origen que lo ampara acredite haberse apoyado de buena fe, en perjuicio propio, en la clasificación arancelaria o el valor aplicados a los materiales por la autoridad aduanera de la Parte de cuyo territorio se exportó el bien.

Artículo 507. Confidencialidad

1. Cada una de las Partes mantendrá, de conformidad con lo establecido en su legislación, la confidencialidad de la información comercial confidencial obtenida conforme a este capítulo y la protegerá contra su divulgación que pudiera perjudicar la posición competitiva de la persona que la proporcione.
2. La información comercial obtenida conforme a este capítulo sólo podrá darse a conocer a las autoridades responsables de la administración y aplicación de las resoluciones de determinación de origen y de los asuntos aduaneros y de ingresos.

Artículo 508. Sanciones

1. Cada una de las Partes mantendrá medidas que impongan sanciones penales, civiles o administrativas por infracciones a sus leyes y reglamentaciones relacionadas con las disposiciones de este capítulo.
2. Nada de lo dispuesto en los Artículos 502(2), 504(3) ó 506(6) se interpretará en el sentido de impedir a una Parte aplicar las medidas que requieran las circunstancias.

Sección C - Resoluciones anticipadas

Artículo 509. Resoluciones anticipadas

1. Cada una de las Partes dispondrá, por conducto de su autoridad aduanera, el otorgamiento expedito de resoluciones anticipadas por escrito, previas a la importación de un bien a su territorio, al importador en su territorio o al exportador o al productor en territorio de otra Parte, con base en los hechos y circunstancias manifestados por el importador, el exportador o el productor referentes a:
 - a. si los materiales importados de un país que no es Parte utilizados en la producción de un bien sufren el cambio correspondiente de clasificación arancelaria señalado en el Anexo 401.1 como resultado de la producción que se lleve a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes;
 - b. si el bien satisface algún requisito de contenido de valor regional, ya sea conforme al método de valor de transacción o al método de costo neto establecidos en el Capítulo IV, "Reglas de origen";
 - c. el criterio o método adecuado para calcular el valor en aduanas que deba aplicar el exportador o productor en territorio de otra Parte, de conformidad con los principios del Código de Valoración Aduanera, para el cálculo del valor de transacción del bien o de los materiales utilizados en la elaboración de un bien respecto del cual se solicita una resolución anticipada, con el fin de determinar si el bien satisface el requisito de contenido de valor regional conforme al Capítulo IV, "Reglas de origen";
 - d. el criterio o método apropiado para la asignación razonable de costos conforme a los métodos de asignación establecidos en las Reglamentaciones Uniformes, para calcular el costo neto de un

- bien o el valor de un material intermedio con el propósito de determinar si el bien satisface el requisito de contenido de valor regional conforme al Capítulo IV, "Reglas de origen";
- e. si el bien califica como originario de conformidad con el Capítulo IV, "Reglas de origen";
 - f. si un bien que reingresa a su territorio después de haber sido exportado de su territorio al territorio de otra Parte para ser reparado o modificado, califica para el trato libre de arancel aduanero de conformidad con el Artículo 307, "Bienes reimportados después de haber sido reparados o alterados";
 - g. si el marcado de origen efectuado o propuesto para un bien satisface los requisitos sobre marcado de país de origen establecidos en el Artículo 311, "Marcado de país de origen";
 - h. si un bien originario califica para trato libre de arancel de una Parte conforme al Anexo 300-B, el Anexo 302.2, "y el Capítulo VII, "Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias"; u
 - i. si un bien es un producto calificado conforme al Capítulo VII; u
 - j. otros asuntos que las Partes convengan.
2. Cada una de las Partes adoptará o mantendrá procedimientos para la expedición de resoluciones anticipadas, incluyendo una descripción detallada de la información que razonablemente se requiera para tramitar una solicitud.
 3. Cada una de las Partes dispondrá que su autoridad aduanera:
 - a. tenga la facultad de pedir en cualquier momento información adicional a la persona que solicita la resolución anticipada durante el proceso de evaluación de la solicitud;
 - b. expida la resolución anticipada de acuerdo con los plazos previstos en las Reglamentaciones Uniformes, una vez que la autoridad haya obtenido toda la información necesaria de la persona que lo solicita; y
 - c. explique de manera completa al solicitante las razones de la resolución anticipada cuando ésta sea desfavorable para el solicitante.
 4. Sujeto al párrafo 6, cada una de las Partes aplicará a las importaciones de un bien a su territorio la resolución anticipada que se haya solicitado para éste, a partir de la fecha de la expedición de la resolución, o de una fecha posterior que en la misma se indique.
 5. Cada una de las Partes otorgará a toda persona que solicite una resolución anticipada el mismo trato, incluso la misma interpretación y aplicación de las disposiciones del Capítulo IV, referentes a la determinación del origen, que aquél que otorgue a cualquier otra persona a la que haya expedido una resolución anticipada, cuando los hechos y las circunstancias sean idénticos en todos los aspectos sustanciales.
 6. La Parte que expida una resolución anticipada podrá modificarla o revocarla:
 - a. cuando la resolución se haya fundado en algún error:
 - i. de hecho;
 - ii. en la clasificación arancelaria de un bien o de los materiales objeto de la resolución;
 - iii. en la aplicación de algún requisito de contenido de valor regional conforme al Capítulo IV, "Reglas de origen";
 - iv. en la aplicación de las reglas para determinar si un bien califica como bien de una Parte conforme a los Anexo 300-B, al Anexo 302.2; ó al Capítulo VII;
 - v. en la aplicación de las reglas para determinar si un bien es un producto calificado conforme al Capítulo VII; o
 - vi. en la aplicación de las reglas para determinar si un bien que reingrese a su territorio después de que el mismo haya sido exportado de su territorio a territorio de otra Parte para fines de reparación o modificación califique para recibir trato libre de arancel conforme al Artículo 307;
 - b. cuando la resolución no esté conforme con una interpretación que las Partes hayan acordado respecto del Capítulo III, "Trato nacional y acceso de bienes al mercado", o del Capítulo IV, "Reglas de origen";
 - c. cuando cambien las circunstancias o los hechos que fundamenten la resolución;
 - d. con el fin de dar cumplimiento a una modificación al Capítulo III, Capítulo IV, a este Capítulo VII, a las Reglas de Marcado de País de Origen o a las Reglamentaciones Uniformes; o
 - e. con el fin de dar cumplimiento a una resolución judicial o de ajustarse a un cambio en la legislación interna.
 7. Cada una de las Partes dispondrá que cualquier modificación o revocación de una resolución anticipada surta efectos en la fecha en que se expida o en una fecha posterior que ahí se establezca, y no podrá aplicarse a las importaciones de un bien efectuadas antes de esas fechas, a menos que la persona a la que se le haya expedido no hubiere actuado conforme a sus términos y condiciones.
 8. No obstante lo dispuesto en el párrafo 7, la Parte que expida la resolución anticipada pospondrá la fecha de entrada en vigor de la modificación o revocación por un período que no exceda noventa días, cuando la persona a la cual se le haya expedido la resolución demuestre que se haya apoyado en ella de buena fe y en su perjuicio.

9. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando la autoridad aduanera examine el contenido de valor regional de un bien respecto del cual se haya expedido una resolución anticipada conforme a los incisos 1(c), (d) o (f), su autoridad aduanera deberá evaluar si:
 - a. el exportador o el productor cumple con los términos y condiciones de la resolución anticipada;
 - b. las operaciones del exportador o del productor concuerdan con las circunstancias y los hechos que fundamentan esa resolución; y
 - c. los datos y cálculos comprobatorios utilizados en la aplicación del criterio o el método para calcular el valor o asignar el costo son correctos en todos los aspectos sustanciales.
10. Cada una de las Partes dispondrá que cuando su autoridad aduanera determine que no se ha cumplido con cualquiera de los requisitos establecidos en el párrafo 9, la autoridad pueda modificar o revocar la resolución anticipada, según lo ameriten las circunstancias.
11. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando la autoridad aduanera de una Parte decida que la resolución anticipada se ha fundada en información incorrecta, no se sancione a la persona a quien se le haya expedido, si ésta demuestra que actuó con cuidado razonable y de buena fe al manifestar los hechos y circunstancias que motivaron la resolución.
12. Cada una de las Partes dispondrá que, cuando expida una resolución anticipada a una persona que haya manifestado falsamente u omitido hechos o circunstancias sustanciales en que se funde la resolución, o no haya actuado de conformidad con los términos y condiciones de la misma, la Parte pueda aplicar las medidas que ameriten las circunstancias.

Sección D - Revisión e impugnación de las resoluciones de determinación de origen y de las resoluciones anticipadas

Artículo 510. Revisión e impugnación

1. Cada una de las Partes otorgará sustancialmente los mismos derechos de revisión e impugnación previstos para los importadores en su territorio, de resoluciones de determinación de origen, determinaciones de marcado de país de origen y de resoluciones anticipadas que dicte su autoridad aduanera, a cualquier persona:
 - a. que llene y firme un certificado de origen que ampare un bien que haya sido objeto de una determinación de origen;
 - b. cuyo bien haya sido objeto de una resolución de marcado de país de origen de acuerdo con el Artículo 311, "Marcado de país de origen"; o
 - c. que haya recibido una resolución anticipada de acuerdo con el Artículo 509(1).
2. Además de lo dispuesto en los Artículos 1804, "Procedimientos administrativos", y 1805, "Revisión e impugnación", cada una de las Partes dispondrá que los derechos de revisión e impugnación a los que se refiere el párrafo 1 incluyan acceso a:
 - a. por lo menos un nivel de revisión administrativa, independiente del funcionario o dependencia responsable de la resolución sujeta a revisión; y
 - b. revisión judicial o cuasi-judicial de la resolución o la decisión tomada al nivel último de la revisión administrativa, en concordancia con su legislación interna.

Sección E - Reglamentaciones Uniformes

Artículo 511. Reglamentaciones Uniformes

1. A más tardar el 1° de enero de 1994, las Partes establecerán y pondrán en ejecución, mediante sus respectivas leyes y reglamentaciones, Reglamentaciones Uniformes referentes a la interpretación, aplicación y administración del Capítulo IV, de este capítulo y de otros asuntos que convengan las Partes.
2. Cada una de las Partes pondrá en práctica cualesquiera modificaciones o adiciones a las Reglamentaciones Uniformes, a más tardar 180 días después del acuerdo respectivo entre las Partes, o en cualquier otro plazo que éstas convengan.

Sección F - Cooperación

Artículo 512. Cooperación

1. Cada una de las Partes notificará a las otras las siguientes medidas, resoluciones o determinaciones incluyendo hasta donde sea factible, las que estén en vías de aplicarse:

- a. una resolución de determinación de origen expedida como resultado de una visita de verificación efectuada conforme al Artículo 506(1);
 - b. una resolución de determinación de origen que la Parte considere contraria a:
 - i. una resolución dictada por la autoridad aduanera de otra Parte sobre la clasificación arancelaria o el valor de un bien, o de materiales utilizados en la elaboración de un bien, o la asignación razonable de costos cuando se calcule el costo neto de un bien objeto de una determinación de origen; o
 - ii. el trato uniforme dado por la autoridad aduanera de otra Parte respecto a la clasificación arancelaria o al valor en aduana de un bien o de los materiales utilizados en la elaboración de un bien, o a la asignación razonable de costos cuando se calcule el costo neto de un bien que sea objeto de una determinación de origen;
 - c. una medida que establezca o modifique significativamente una política administrativa y que pudiera afectar en el futuro las resoluciones de determinación de origen, los requisitos de marcado de país de origen o determinaciones sobre si un bien se considera un bien de una de las Partes conforme a las Reglas de Mercado; y
 - d. una resolución anticipada, o su modificación o revocación, conforme al Artículo 509.
2. Los siguientes aspectos serán objeto de cooperación entre las Partes:
- a. la aplicación de sus respectivas leyes o reglamentaciones aduaneras para la aplicación de este Tratado, así como de cualquiera de los acuerdos aduaneros de asistencia mutua u otro acuerdo aduanero del cual sean parte;
 - b. con el propósito de descubrir y prevenir el transbordo ilícito de textiles y prendas de vestir provenientes de un país que no sea Parte respecto a la aplicación de prohibiciones o restricciones cuantitativas, la verificación que haga una Parte de la capacidad de producción de bienes de un exportador o un productor en territorio de otra Parte, de conformidad con los procedimientos establecidos en este capítulo, siempre que la autoridad aduanera de la Parte que propone llevar a cabo la verificación, previamente a la misma
 - i. obtenga el consentimiento de la Parte en cuyo territorio se llevará a cabo la verificación; y
 - ii. notifique al exportador o al productor cuyas instalaciones vayan a ser visitadas,

salvo que el procedimiento para notificar a dicho productor o exportador cuyas instalaciones vayan a ser objeto de una visita, se conforme a los procedimientos que acuerden las Partes.
 - c. en la medida de lo posible y para efectos de facilitar el comercio entre sus territorios, en asuntos aduaneros tales como los relacionados con el acopio e intercambio de estadísticas sobre importación y exportación de bienes, la armonización de la documentación empleada en el comercio, la normalización de los elementos de información, la aceptación de una sintaxis internacional de datos y el intercambio de información; y
 - d. en la medida de lo posible, en el archivo y envío de la documentación relativa a aduanas.

Artículo 513. Grupo de trabajo y subgrupo de aduanas

- 1. Las Partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Reglas de Origen integrado por representantes de cada una de las Partes, para asegurar:
 - a. la efectiva aplicación y administración de los Artículos 303, "Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros", 308, "Tasas arancelarias de nación más favorecida para bienes determinados", y 311, "Mercado de país de origen", del Capítulo IV, de este capítulo, de las Reglas de Mercado y de las Reglamentaciones Uniformes, y
 - b. la efectiva administración de los asuntos relativos a aduanas del Capítulo III.
- 2. El grupo de trabajo se reunirá por lo menos cuatro veces al año, así como a solicitud de alguna de las Partes.
- 3. El grupo de trabajo deberá:
 - a. supervisar la aplicación y administración por las autoridades aduaneras de las Partes de los Artículos 303, 308 y 311, del Capítulo IV, de este capítulo, de las Reglas de Mercado y de las Reglamentaciones Uniformes para asegurar su interpretación uniforme;
 - b. procurar acuerdos, a petición de alguna de las Partes, sobre cualquier propuesta de modificación o adición a los artículos 303, 308 o 311, al Capítulo IV, a este capítulo, a las Reglas de Mercado o a las Reglamentaciones Uniformes;
 - c. notificar a la Comisión las modificaciones o adiciones que se acuerden a las Reglamentaciones Uniformes;

- d. proponer a la Comisión cualquier modificación o adición a los artículos 303, 308 o 311, al Capítulo IV, a este capítulo, a las Reglas de Marcado y a las Reglamentaciones Uniformes o a otra disposición de este Tratado requeridas para ajustarse a cualquier cambio en el Sistema Armonizado; y
 - e. examinar cualquier otro asunto que le someta una Parte o el Subgrupo de Aduanas, establecido conforme al párrafo 6.
4. Cada una de las Partes adoptará, hasta donde sea factible, todas las medidas necesarias para aplicar cualquier modificación o adición a este Tratado, en los 180 días siguientes a que la Comisión haya aprobado dicha adición o modificación.
5. Cuando el grupo de trabajo no logre resolver un asunto en los treinta días siguientes a la fecha en que se le haya sometido conforme al párrafo 3(e), cualquiera de las Partes podrá solicitar que se reúna la Comisión, de conformidad con el Artículo 2007, "La Comisión - buenos oficios, conciliación y mediación".
6. El grupo de trabajo establecerá un Subgrupo de Aduanas, integrado por representantes de cada una de las Partes, y supervisará su labor. El subgrupo se reunirá al menos cuatro veces al año, así como a solicitud de cualquiera de las Partes, y le corresponderá:
 - a. procurar que se llegue a acuerdos sobre
 - i. la interpretación, aplicación y administración uniformes de los artículos 303, 308 y 311, del Capítulo IV, de este capítulo, de las Reglas de Marcado y de las Reglamentaciones Uniformes;
 - ii. asuntos de clasificación arancelaria y valoración aduanera relacionados con resoluciones de determinaciones de origen;
 - iii. los procedimientos y criterios equivalentes para la solicitud, aprobación, modificación, revocación y aplicación de las resoluciones anticipadas;
 - iv. la revisión de los certificados de origen;
 - v. cualquier otro asunto que le remitan una Parte, el grupo de trabajo, o el Comité de Comercio de Bienes establecido de conformidad con el Artículo 316; y
 - vi. cualquier otro asunto en materia aduanera que se desprenda de este Tratado;
 - b. examinar
 - i. la armonización de requisitos de automatización y documentación en materia aduanera; y
 - ii. las propuestas de modificaciones administrativas u operativas en materia aduanera que puedan afectar el flujo comercial entre los territorios de las Partes;
 - c. informar periódicamente y notificar al grupo de trabajo cualquier acuerdo logrado conforme a este párrafo; y
 - d. turnar al grupo de trabajo cualquier asunto sobre el cual no haya logrado acuerdo dentro de los sesenta días siguientes a que se le haya sometido el asunto, de conformidad con el inciso (a) (v).
7. Ninguna de las disposiciones de este capítulo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte que expida una resolución de determinación de origen o una resolución anticipada en relación con cualquier asunto sometido a consideración del grupo de trabajo o del Subgrupo de Aduanas, o adoptar cualquier otra medida según juzgue necesario, estando pendiente la resolución del asunto conforme a este Tratado.

Artículo 514. Definiciones (1)

Para efectos de este capítulo:

autoridad aduanera significa la autoridad competente que, conforme a la legislación interna de una Parte, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras;

bienes idénticos significa bienes que son iguales en todos sus aspectos, inclusive en características físicas, calidad y reputación, independientemente de las diferencias menores de apariencia que no sean relevantes para la determinación de su origen conforme al Capítulo IV;

costo neto de un bien significa "costo neto de un bien" definido según el Artículo 415;

exportador en territorio de una Parte significa un exportador ubicado en territorio de una Parte y un exportador que, conforme a este capítulo, está obligado a conservar en territorio de esa Parte los registros relativos a las exportaciones de un bien;

importación comercial significa la importación de un bien a territorio de cualquiera de las Partes con el propósito de venderlo o utilizarlo para fines comerciales, industriales o similares;

importador en territorio de una Parte significa un importador ubicado en territorio de una Parte y un importador que, conforme a este capítulo, está obligado a conservar en territorio de esa Parte los registros relativos a las importaciones de un bien;

material significa "material", definido según el Artículo 415;

material intermedio significa "material intermedio", definido según el Artículo 415;

productor significa "productor", definido según el Artículo 415;

producción significa "producción", definida según el Artículo 415;

Reglamentaciones Uniformes significa "Reglamentaciones Uniformes" establecidas de conformidad con el Artículo 511;

Reglas de mercado significa "Reglas de mercado", definidas según el Anexo 311;

resolución de determinación de origen significa una resolución que establece si un bien califica como originario de conformidad con el Capítulo IV;

trato arancelario preferencial significa la tasa arancelaria aplicable a un bien originario;

utilizados significa "utilizados", definidos según el Artículo 415;

valor significa valor de un bien o material para efectos de calcular los aranceles aduaneros o para efectos de la aplicación del Capítulo IV; y

valor de transacción significa "valor de transacción", definido según el Artículo 415; y

valor en aduanas significa "valor en aduanas" definido según el Artículo 415, "Reglas de origen - Definiciones".

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO
MERCANTIL INTERNACIONAL

Convención de las
Naciones Unidas sobre los
Contratos de Compraventa
Internacional de Mercaderías



NACIONES UNIDAS
Nueva York, 2011

NOTA

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de tales firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

© Naciones Unidas, febrero de 2010. Reservados todos los derechos.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

La presente publicación no ha sido revisada a fondo por los servicios de edición.

Producción de la publicación: Sección de Servicios en Inglés, Publicaciones y Biblioteca, Oficina de las Naciones Unidas en Viena.

Índice

Página

I. Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías	1
PREÁMBULO.....	1
Parte I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales	1
CAPÍTULO I. Ámbito de aplicación	1
Artículo 1.....	1
Artículo 2.....	2
Artículo 3.....	2
Artículo 4.....	2
Artículo 5.....	3
Artículo 6.....	3
CAPÍTULO II. Disposiciones generales	3
Artículo 7.....	3
Artículo 8.....	3
Artículo 9.....	4
Artículo 10.....	4
Artículo 11.....	4
Artículo 12.....	4
Artículo 13.....	5
Parte II. Formación del contrato	5
Artículo 14.....	5
Artículo 15.....	5
Artículo 16.....	5
Artículo 17.....	6
Artículo 18.....	6
Artículo 19.....	6
Artículo 20.....	7
Artículo 21.....	7
Artículo 22.....	7
Artículo 23.....	7
Artículo 24.....	7

Parte III. Compraventa de mercaderías	8
CAPÍTULO I. Disposiciones generales	8
Artículo 25.....	8
Artículo 26.....	8
Artículo 27.....	8
Artículo 28.....	8
Artículo 29.....	8
CAPÍTULO II. Obligaciones del vendedor	9
Artículo 30.....	9
Sección I. Entrega de las mercaderías y de los documentos	9
Artículo 31.....	9
Artículo 32.....	9
Artículo 33.....	10
Artículo 34.....	10
Sección II. Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros	10
Artículo 35.....	10
Artículo 36.....	11
Artículo 37.....	11
Artículo 38.....	12
Artículo 39.....	12
Artículo 40.....	12
Artículo 41.....	12
Artículo 42.....	13
Artículo 43.....	13
Artículo 44.....	13
Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor	14
Artículo 45.....	14
Artículo 46.....	14
Artículo 47.....	14
Artículo 48.....	15
Artículo 49.....	15
Artículo 50.....	16
Artículo 51.....	16
Artículo 52.....	17
CAPÍTULO III. Obligaciones del comprador.....	17
Artículo 53.....	17

Sección I. Pago del precio.....	17
Artículo 54.....	17
Artículo 55.....	17
Artículo 56.....	17
Artículo 57.....	18
Artículo 58.....	18
Artículo 59.....	18
Sección II. Recepción	18
Artículo 60.....	18
Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador.....	19
Artículo 61.....	19
Artículo 62.....	19
Artículo 63.....	19
Artículo 64.....	20
Artículo 65.....	20
CAPÍTULO IV. Transmisión del riesgo.....	21
Artículo 66.....	21
Artículo 67.....	21
Artículo 68.....	21
Artículo 69.....	22
Artículo 70.....	22
CAPÍTULO V. Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador.....	22
Sección I. Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas	22
Artículo 71.....	22
Artículo 72.....	23
Artículo 73.....	23
Sección II. Indemnización de daños y perjuicios.....	24
Artículo 74.....	24
Artículo 75.....	24
Artículo 76.....	24
Artículo 77.....	25
Sección III. Intereses.....	25
Artículo 78.....	25
Sección IV. Exoneración.....	25
Artículo 79.....	25
Artículo 80.....	26

Sección V. Efectos de la resolución.....	26
Artículo 81.....	26
Artículo 82.....	26
Artículo 83.....	27
Artículo 84.....	27
Sección VI. Conservación de las mercaderías.....	27
Artículo 85.....	27
Artículo 86.....	28
Artículo 87.....	28
Artículo 88.....	28
Parte IV. Disposiciones finales	29
Artículo 89.....	29
Artículo 90.....	29
Artículo 91.....	29
Artículo 92.....	29
Artículo 93.....	30
Artículo 94.....	30
Artículo 95.....	31
Artículo 96.....	31
Artículo 97.....	31
Artículo 98.....	32
Artículo 99.....	32
Artículo 100.....	33
Artículo 101.....	34
II. Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.....	35
Introducción.....	35
Parte I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales	36
A. Ámbito de aplicación.....	36
B. Autonomía de las partes.....	38
C. Interpretación de la Convención.....	38
D. Interpretación del contrato; prácticas y usos del comercio.....	38
E. Forma del contrato.....	39
Parte II. Formación del contrato	39

Parte III. Compraventa de mercaderías	40
A. Obligaciones del vendedor.....	40
B. Obligaciones del comprador.....	41
C. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador.....	41
D. Traspaso del riesgo.....	42
E. Suspensión del cumplimiento e incumplimiento previsible	43
F. Exoneración de la responsabilidad por daños y perjuicios.....	43
G. Conservación de las mercancías.....	43
Parte IV. Disposiciones finales	43
Textos complementarios.....	44

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 contraoferta.

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

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

Artículo 20

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

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

Artículo 21

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

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

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 merca-

derías 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 perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o

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

Artículo 83

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

Artículo 84

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

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

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

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

Sección VI. Conservación de las mercaderías

Artículo 85

Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el vendedor, si está en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su

conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

Artículo 86

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

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

Artículo 87

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

Artículo 88

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

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

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

PARTE IV DISPOSICIONES FINALES

Artículo 89

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

Artículo 90

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

Artículo 91

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

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

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

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

Artículo 92

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

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

Artículo 93

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

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

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

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

Artículo 94

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

2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las que

uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

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

Artículo 95

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

Artículo 96

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben 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 formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

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

II. Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI acerca de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías

La presente nota ha sido preparada por la secretaria de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional con fines informativos; no constituye un comentario oficial de la Convención.

Introducción

1. La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías proporciona un texto uniforme del derecho sobre la compraventa internacional de mercancías. La Convención fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y adoptada por una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980.
2. La preparación de un derecho uniforme para la compraventa internacional de mercancías comenzó en 1930 en Roma en el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). Después de una larga interrupción en la labor como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, el proyecto fue presentado en 1964 a una conferencia diplomática celebrada en La Haya, que adoptó dos convenciones, una sobre la compraventa internacional de mercancías y la otra sobre la formación de los contratos para la compraventa internacional de mercancías.
3. Casi inmediatamente después de adoptadas ambas convenciones sus disposiciones fueron objeto de muchas críticas por cuanto reflejaban principalmente las tradiciones jurídicas y las realidades económicas de la Europa continental occidental, la región que había participado más activamente en su preparación. En consecuencia, una de las primeras tareas emprendidas por la CNUDMI a raíz de su organización en 1968 fue preguntar a los Estados si tenían o no intención de adherirse a esas convenciones y las razones que justificaban su postura. A la luz de las respuestas recibidas, la CNUDMI decidió estudiar ambas convenciones para determinar qué

modificaciones podrían hacerlas susceptibles de una aceptación más amplia por parte de países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos. El resultado de este estudio fue la adopción el 11 de abril de 1980 por una conferencia diplomática de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías donde se combina la materia de las dos convenciones precedentes.

4. El éxito de la CNUDMI al preparar una Convención más ampliamente aceptable queda demostrado por el hecho de que entre los 11 Estados originales para los que el 1 de enero de 1988 entró en vigor la Convención figuraban Estados de todas las regiones geográficas, todas las etapas de desarrollo económico y todos los principales sistemas jurídicos, sociales y económicos. Los 11 Estados originales eran: la Argentina, China, Egipto, los Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Lesotho, Siria, Yugoslavia y Zambia.

5. Al 1 de septiembre de 2010, 76 Estados habían entrado a ser partes en la Convención. Cabe consultar la situación actualizada de la Convención en el sitio en Internet de la CNUDMI¹. Para obtener datos oficiales acerca de la situación actual de la Convención, así como sobre toda declaración depositada al respecto, particularmente en lo concerniente a su aplicación territorial y a todo nuevo evento acaecido en materia de sucesión de Estados, consúltese la United Nations Treaty Collection en Internet².

6. La Convención se divide en cuatro partes. La Parte I trata del ámbito de aplicación y las disposiciones generales. La Parte II contiene las normas que rigen la formación de contratos de compraventa internacional de mercancías. La Parte III se refiere a los derechos y obligaciones sustantivos de comprador y vendedor derivados del contrato. La Parte IV contiene las disposiciones finales de la Convención relativas a asuntos tales como el modo y el momento de su entrada en vigor, las reservas y declaraciones que se permite hacer y la aplicación de la Convención a las compraventas internacionales cuando ambos Estados interesados se rigen por el mismo o semejante derecho en esta cuestión.

Parte I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales

A. Ámbito de aplicación

7. Los artículos sobre el ámbito de aplicación indican tanto lo que se incluye como lo que se excluye del ámbito de la Convención. La Convención será aplicable a los contratos de compraventa de mercancías entre partes que tengan

¹www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html.

²<http://treaties.un.org/>.

sus establecimientos en Estados diferentes cuando esos Estados sean Estados contratantes, o cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante. Algunos Estados han aprovechado la autorización que se da en el artículo 95 para declarar que sólo tendrán la Convención por aplicable en el primero de esos dos supuestos, pero no en el segundo. A medida que la Convención sea más ampliamente adoptada, disminuirá la importancia práctica de esa declaración. Por último, cabrá también aplicar la Convención, a título de ley aplicable al contrato, si así lo estipulan las partes. De ser este el caso, la aplicación de la Convención estará, no obstante, supeditada a todo límite impuesto a la autonomía contractual por la ley que sea por lo demás aplicable al contrato.

8. Las disposiciones finales prevén otras dos restricciones al ámbito territorial de aplicación que serán pertinentes para algunos Estados. Una de ellas sólo será aplicable cuando un Estado sea parte en otro acuerdo internacional que contenga disposiciones relativas a las materias que se rigen por esta Convención; la otra permite que los Estados, cuyo derecho interno de la compraventa sea idéntico o similar, declaren que la Convención no será aplicable entre ellos.

9. El artículo 3 distingue los contratos de compraventa de los contratos de servicios en dos aspectos. Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercancías 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. La Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercancías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

10. La Convención contiene una lista de tipos de compraventa que se excluyen de la Convención, ya sea por la finalidad de la compraventa (la compra de mercancías para el uso personal, familiar o doméstico), la naturaleza de la compraventa (ventas efectuadas por medio de una subasta o por mandato judicial) o la naturaleza de las mercancías (acciones y otros valores bursátiles, certificados de inversión, títulos negociables, divisas, buques u otros barcos, aerodeslizadores, aeronaves o electricidad). En muchos Estados todos o algunos de estos tipos de compraventa se rigen por normas especiales que responden a la peculiaridad de su índole.

11. En varios de sus artículos, la Convención delimita claramente su propio objeto a la formación del contrato y a los derechos y obligaciones del comprador y del vendedor dimanantes de ese contrato. En particular, el régimen de la Convención no concierne a la validez del contrato, a los efectos que el contrato pueda tener sobre la propiedad de las mercancías vendidas o a

la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercancías.

B. Autonomía de las partes

12. El principio básico de la autonomía contractual, en la compraventa internacional de mercancías, está reconocido por la disposición que permite que las partes excluyan la aplicación de la Convención o modifiquen los efectos de cualquiera de sus disposiciones. Esta exclusión tendrá lugar, por ejemplo, cuando las partes declaren aplicable a su contrato la ley de un Estado no contratante, o el derecho substantivo interno de un Estado contratante. La Convención dejará de ser aplicable siempre que una estipulación del contrato se aparte de lo dispuesto en la Convención.

C. Interpretación de la Convención

13. Esta Convención para la unificación del régimen aplicable a la compraventa internacional de mercancías podrá cumplir mejor su finalidad si se interpreta de manera consecuente en todos los ordenamientos jurídicos. Se puso gran cuidado en su preparación para hacerla tan clara y fácil de entender como fuera posible. No obstante, se plantearán controversias sobre su significado y aplicación. Para cuando esto ocurra, se amonesta a todas las partes, inclusive los tribunales nacionales y los tribunales arbitrales, a tener en cuenta su carácter internacional y a promover la uniformidad en su aplicación y la observancia de la buena fe en el comercio internacional. En particular, cuando las cuestiones relativas a las materias que se rigen por esta Convención no estén expresamente resueltas en ella, se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que ésta se basa. Sólo a falta de tales principios se decidirá de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

D. Interpretación del contrato; prácticas y usos del comercio

14. La Convención contiene disposiciones sobre cómo han de interpretarse las declaraciones y otros actos de una parte en el contexto de la formación del contrato o de su ejecución. Los usos convenidos por las partes, las prácticas que hayan establecido entre ellas y los usos del comercio, de los que las partes tenían o debieran haber tenido conocimiento y que sean ampliamente conocidos y regularmente observados por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate, pudieran todos ellos ser obligatorios para las partes en un contrato de compraventa.

E. Forma del contrato

15. La Convención no somete el contrato de compraventa a ningún requisito de forma. En particular, el artículo 11 dispone que no es necesario ningún acuerdo escrito para la celebración del contrato. No obstante, el artículo 29 establece que, si el contrato consta por escrito y contiene una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito, el contrato no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. La única excepción es que una parte puede verse impedida por sus propios actos de alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

16. A fin de dar facilidades a los Estados cuya legislación exige que los contratos de compraventa se celebren o se aprueben por escrito, el artículo 96 permite a esos Estados declarar que ni el artículo 11 ni la excepción al artículo 29 se aplicarán en el caso de que cualquiera de las partes en el contrato tenga su establecimiento en ese Estado.

Parte II. Formación del contrato

17. La Parte II de la Convención se ocupa de varias cuestiones que se plantean en la formación del contrato por el cruce de una oferta con una aceptación. Cuando la formación se verifica de esta manera, el contrato se celebra cuando se hace efectiva la aceptación de la oferta.

18. Para que una propuesta de celebración de contrato constituya oferta, debe dirigirse a una o más personas determinadas y debe ser suficientemente precisa. Para que la propuesta sea suficientemente precisa, debe indicar las mercancías y, expresa o implícitamente, señalar la cantidad y el precio o prever un medio para determinarlos.

19. La Convención adopta una postura intermedia entre la doctrina de la revocabilidad de la oferta hasta la aceptación y su irrevocabilidad general durante un cierto tiempo. La regla general es que las ofertas pueden revocarse. No obstante, la revocación debe llegar a conocimiento del destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación. Además, no se puede revocar una oferta si indica que es irrevocable, lo que puede hacerse estableciendo un plazo fijo para la aceptación o de otro modo. Además, no cabe revocar una oferta si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

20. La aceptación de una oferta puede hacerse mediante una declaración u otros actos del destinatario que indiquen al oferente que se acepta su oferta.

Sin embargo, en algunos casos la aceptación puede consistir en algún acto del destinatario, como pudiera ser la expedición de las mercancías o el pago del precio. Tal acto surtiría normalmente efecto como aceptación en el momento de llevarse a cabo.

21. Un problema frecuente en la formación de contratos, tal vez en especial por lo que se refiere a los contratos de compraventa de mercancías, se plantea cuando una respuesta a una oferta de aceptación contiene elementos nuevos o diferentes. Conforme a la Convención, si los elementos adicionales o diferentes no alteran sustancialmente los de la oferta, la respuesta constituirá aceptación a menos que sin demora injustificable, el oferente objete esos elementos. Si no los objeta, las condiciones del contrato serán las de la oferta con toda modificación que se haya consignado en la aceptación.

22. Si alguna condición adicional o modificada altera sustancialmente las condiciones del contrato, la respuesta constituirá una contraoferta que deberá a su vez ser aceptada para que el contrato se dé por concluido. Se considerará que toda condición adicional o que haya sido modificada que concierna, en particular, al precio, al pago, a la calidad o a la cantidad de las mercancías, al lugar y la fecha de su entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de controversias constituye una alteración sustancial de las condiciones de la oferta.

Parte III. Compraventa de mercaderías

A. Obligaciones del vendedor

23. Las obligaciones generales del vendedor son entregar las mercancías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con aquéllas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención. La Convención proporciona normas supletorias para su utilización a falta de acuerdo contractual acerca del momento, lugar y la manera de cumplir esas obligaciones por parte del vendedor.

24. La Convención estatuye varias reglas que precisan las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercancías. En general, el vendedor deberá entregar mercancías cuya cantidad, calidad y tipo respondan a lo estipulado en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato. Un conjunto de normas de particular importancia en las compraventas internacionales de mercancías entraña la obligación del vendedor de entregarlas libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero inclusive los derechos basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual.

25. En relación con las obligaciones del vendedor respecto de la calidad de las mercancías, la Convención contiene disposiciones sobre la obligación del comprador de examinarlas. Debe comunicar toda falta de conformidad con lo estipulado en el contrato en un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto, y a más tardar, dos años contados desde la fecha en que las mercancías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un período de garantía contractual.

B. Obligaciones del comprador

26. Las obligaciones generales del comprador consisten en pagar el precio de las mercancías y recibirlas conforme a lo estipulado en el contrato y a lo dispuesto en la Convención. La Convención ofrece normas supletorias, que serán aplicables a falta de una estipulación contractual al respecto, en lo concerniente a la manera de determinar el precio y al momento y el lugar en que el comprador deba cumplir su obligación de pagar el precio.

C. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador

27. Los derechos y acciones del comprador a raíz de un incumplimiento del contrato por parte del vendedor se exponen en relación con las obligaciones del vendedor y los derechos y acciones del vendedor se exponen en relación con las obligaciones que pesan sobre el comprador. Ello facilita el empleo y la comprensión de la Convención.

28. La pauta general de esos derechos y acciones es la misma en ambos casos. Si se satisfacen todas las condiciones exigidas, la parte agraviada puede exigir el cumplimiento de las obligaciones de la otra parte, reclamar daños y perjuicios o rescindir el contrato. El comprador tiene también el derecho de reducir el precio cuando las mercancías entregadas no sean conformes con lo estipulado en el contrato.

29. Entre las limitaciones más importantes al derecho de una parte agraviada de valerse de una acción figura el concepto del incumplimiento esencial. Para que un incumplimiento del contrato sea esencial, debe tener como resultado para 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 el resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en la misma situación. Un comprador puede exigir la entrega de otras mercan-

cías en sustitución sólo si las entregadas no eran conformes con el contrato y la falta de conformidad constituye un incumplimiento esencial del contrato. La existencia de un incumplimiento esencial es una de las dos circunstancias que justifican una declaración de rescisión del contrato por parte de la parte agraviada; la otra circunstancia es que, en el caso de no entrega de las mercancías por parte del vendedor o de no pago del precio u omisión en recibir las mercancías por parte del comprador, la parte que incumple no lo ejecute en un plazo razonable fijado por la parte agraviada.

30. Otros derechos y acciones pueden restringirse por circunstancias especiales. Por ejemplo, si las mercancías no son conformes al contrato, el comprador puede pedir al vendedor que las repare para subsanar la falta de conformidad, a menos que esto no sea razonable habida cuenta de todas las circunstancias. Una parte no puede reclamar daños y perjuicios que pudiera haber reducido adoptando las medidas apropiadas. Una parte puede verse exenta de pagar daños y perjuicios en virtud de un impedimento ajeno a su voluntad.

D. Traspaso del riesgo

31. El determinar el momento exacto en que el riesgo de pérdida o deterioro de las mercancías pasará del vendedor al comprador es de gran importancia en los contratos de compraventa internacional de mercancías. Las partes podrán resolver esa cuestión en su contrato mediante una estipulación expresa al respecto o remitiendo a alguna cláusula comercial como sería, por ejemplo, alguna de las cláusulas INCOTERMS. La remisión a cualquiera de esas cláusulas excluiría la aplicación de toda disposición en contrario de la Convención sobre la Compraventa de Mercaderías (CIM). Sin embargo, para el caso frecuente en que el contrato no haya previsto nada al respecto, la Convención ofrece un juego completo de reglas supletorias.

32. Los dos supuestos especiales previstos por la Convención son cuando el contrato de compraventa entraña el transporte de las mercancías y cuando las mercancías se venden en tránsito. En todos los demás casos el riesgo se traspasará al comprador cuando éste se haga cargo de las mercancías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercancías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción. En el caso frecuente en que el contrato versa sobre mercancías aún sin identificar, no se considerará que las mercancías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén identificadas a los efectos del contrato y se pueda considerar que el riesgo de su pérdida ha pasado a ser del comprador.

E. Suspensión del cumplimiento e incumplimiento previsible

33. La Convención contiene reglas especiales para la situación en que, antes de la fecha en que debía ser cumplido, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones o cometerá un incumplimiento esencial. Se traza una distinción entre los casos en que la otra parte puede suspender su propio cumplimiento del contrato pero el contrato sigue vigente a la espera de futuros acontecimientos y aquellos en los que puede declarar rescindido el contrato.

F. Exoneración de la responsabilidad por daños y perjuicios

34. Cuando una de las partes deje de cumplir cualquiera de sus obligaciones debido a un impedimento ajeno a su voluntad que no cabía razonablemente prever en el momento de la celebración del contrato y que no haya podido evitar o soslayar, esa parte quedará exenta de las consecuencias de su incumplimiento, así como del pago de daños y perjuicios. Esta exención puede también aplicarse si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que se haya encargado la ejecución total o parcial del contrato. No obstante, dicha parte quedará sujeta a todo otro recurso esgrimible, inclusive a la reducción del precio, si las mercancías fuesen de algún modo defectuosas.

G. Conservación de las mercancías

35. La Convención impone a ambas partes el deber de conservar las mercancías pertenecientes a otra parte que se hallan en su poder. Ese deber es de importancia aun mayor en la compraventa internacional de mercancías en la que la otra parte reside en un país extranjero y puede no tener mandatarios en el país en que se hallan las mercancías. En ciertas circunstancias la parte en cuyo poder se hallan las mercaderías puede venderlas o puede incluso exigirle que lo haga. La parte que venda las mercancías tendrá derecho a retener del producto de la venta una suma igual a los gastos razonables de su conservación y venta y deberá abonar el saldo a la otra parte.

Parte IV. Disposiciones finales

36. Las disposiciones finales contienen las cláusulas usuales relativas al Secretario General como depositario y donde se estipula que la Convención está sometida a la ratificación, la aceptación o la aprobación de los Estados que la hayan firmado hasta el 30 de septiembre de 1981, que estará abierta

a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios y que sus textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

37. La Convención permite hacer algunas declaraciones. Las relativas al ámbito de aplicación y al requisito de que el contrato se formalice por escrito han sido ya mencionadas. Existe una declaración especial para los Estados en los que diferentes ordenamientos jurídicos rijan los contratos de compraventa en diferentes partes de su territorio. Finalmente, todo Estado podrá declarar que no quedará obligado por la Parte II sobre formación de contratos o por la Parte III sobre los derechos y obligaciones de comprador y vendedor. Esta última declaración se incluyó como parte de la decisión de combinar en una única convención la materia de las dos convenciones de La Haya de 1964.

Textos complementarios

38. La Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías de 1974, conforme fue enmendada por el Protocolo en 1980 (la Convención sobre la prescripción) complementa la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. La Convención sobre la prescripción establece un régimen uniforme aplicable al plazo del que dispondrá una parte en un contrato para la compraventa internacional de mercancías para entablar una acción contra la otra parte para hacer valer toda reclamación nacida del contrato o relativa a su incumplimiento, su terminación o su validez. El Protocolo de enmienda de 1980 tiene por objeto adecuar el ámbito de aplicación de la Convención sobre la prescripción al de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

39. La Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales de 2005, (la Convención sobre las Comunicaciones Electrónicas) complementa asimismo, en lo concerniente a la utilización de las comunicaciones electrónicas, a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. La Convención sobre las Comunicaciones Electrónicas tiene por objeto facilitar el empleo de las comunicaciones electrónicas en el comercio internacional al disponer que todo contrato concluido y que toda comunicación cursada por vía electrónica gozará de la misma validez y fuerza ejecutoria que la de un documento tradicional equivalente consignado sobre papel. La Convención sobre las Comunicaciones Electrónicas ayudará a evitar toda interpretación errónea de la CIM que pudiera darse, por ejemplo, cuando un Estado haya depositado una declaración por la que prescriba el empleo de la forma tradicional escrita para los contratos

de compraventa internacional de mercancías. Puede que también ayude a promover una interpretación de los términos “comunicación” y/o “escrito”, en el contexto de la CIM que sea aplicable a toda comunicación o escrito equivalente que se consigne sobre soporte electrónico. La Convención de las Comunicaciones Electrónicas es un tratado destinado a facilitar la eliminación de todo obstáculo formal que pueda haber para la satisfacción de los requisitos determinantes de la equivalencia funcional entre la forma escrita tradicional y la forma electrónica de las comunicaciones.

Puede obtenerse información adicional dirigiéndose a:

Secretaría de la CNUDMI
P.O. Box 500
Vienna International Centre
A-1400 Viena
(Austria)
Teléfono: (+43)(1) 26060-4060
Telefax: (+43)(1) 26060-5813
Correo electrónico: uncitral@uncitral.org
Página web: www.uncitral.org