

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

**“ANÁLISIS DEL CONTRATO DE LA COMPRAVENTA
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y SUS DIFERENCIAS CON
DIVERSAS LEGISLACIONES EN EL DERECHO COMPARADO”.**

ALUMNO: HIPÓLITO CARDONA RODRÍGUEZ

ASESOR DE TESIS: MTRO. JESUS A. AGUAYO TERÁN

MÉXICO, D.F.

2007



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

ANÁLISIS DEL CONTRATO DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y SUS DIFERENCIAS CON DIVERSAS LEGISLACIONES EN EL DERECHO COMPARADO.

	Página
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1- MARCO HISTÓRICO DE LA COMPRAVENTA	
1.1. BREVES ANTECEDENTES DE LA COMPRAVENTA.	3
1.1.1. Surgimiento del contrato de compraventa en la época antigua.	3
1.1.2. Los contratos de compraventa en el antiguo Oriente.	4
1.1.3. Grecia.	5
1.1.3.1. Diversos tipos de contratos que nacen con los actos de comercio.	6
1.1.3.2. Instituciones Mercantiles que surgen en el pueblo griego.	6
1.1.3.3. Conceptos del Derecho Civil y del Derecho Mercantil en Grecia.	7
1.2. LA COMPRAVENTA EN EL IMPERIO ROMANO.	8
1.2.1. La emptio venditio.	8
1.2.2. Características de la emptio venditio.	9
1.2.3. Deberes del comprador y vendedor.	10
1.2.4. Casos especiales de la compraventa en Roma.	10
1.2.5. Pactos especiales en relación a la compraventa.	11

1.3. LA COMPRAVENTA EN LA EDAD MEDIA.	11
1.3.1. Las Cruzadas.	12
1.3.2. Las ferias.	14
1.3.3. La Iglesia como influencia en los actos de comercio.	14
1.4. DESCUBRIMIENTO DE AMÉRICA.	15
1.5. LOS ACTOS DE COMERCIO EN LA EDAD MODERNA.	16
1.6. LA FERIA DE GÉNOVA.	18
1.7. LA REVOLUCIÓN FRANCESA.	19
1.7.1.- El Código de Comercio francés.	20
1.8. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MERCANCÍAS EN LA ÉPOCA CONTEMPORÁNEA.	22
 CAPÍTULO 2- LA COMPRAVENTA EN EL DERECHO MERCANTIL MEXICANO	
2.1. CONCEPTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.	25
2.1.1. Concepto de contrato de compraventa en el Código Civil.	25
2.1.2. Concepto del contrato de compraventa del Código Mercantil.	27
2.2. ELEMENTOS DE EXISTENCIA Y VALIDEZ EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.	28
2.2.1. Voluntad en las partes contratantes.	29
2.2.2. Objeto del contrato directo e indirecto.	30

2.2.3. Capacidad jurídica de las partes contratantes.	30
2.2.4. Licitud del objeto materia de la compraventa.	31
2.2.5. Formalidad en el contrato.	32
2.2.6. Ausencia de vicios de consentimiento en el momento de la celebración del contrato de compraventa.	33
2.3. DIFERENCIAS ENTRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL Y EL CONTRATO CIVIL.	37
2.3.1. Partes contratantes en el Derecho Mercantil.	37
2.3.2. Partes contratantes en el Derecho Civil.	38
2.3.3. Objeto del contrato de compraventa mercantil.	39
2.3.4. Objeto del contrato de compraventa civil.	42
2.3.5. Lesión económica en el contrato de compraventa mercantil.	42
2.3.6. Lesión económica en el contrato de compraventa civil.	44

CAPÍTULO 3- LA REGULACIÓN DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL EN EL DERECHO COMPARADO

3.1. URUGUAY	46
3.1.1. Sujetos en el acto de comercio.	46
3.1.2. Objeto del contrato de compraventa mercantil.	50
3.1.3. Características del contrato de compraventa mercantil.	51
3.2. ARGENTINA	61
3.2.1. Sujetos en el acto de comercio.	61
3.2.2. Objeto del contrato de compraventa mercantil.	66
3.2.3. Características del contrato de compraventa mercantil.	68

3.3. ESPAÑA	80
3.3.1. Sujetos en el Acto de Comercio.	80
3.3.2. Objeto del contrato de compraventa mercantil.	87
3.3.3. Características del contrato de compraventa mercantil.	89
3.4. CHILE	97
3.4.1. Sujetos en el acto de comercio.	97
3.4.2. Objeto del contrato de compraventa mercantil.	102
3.4.3. Características del contrato de compraventa mercantil.	105
3.5. ESTADOS UNIDOS	111
3.5.1. Concepto del Contrato de Compraventa en Estados Unidos de América.	112
3.5.2. Sujetos en el acto de comercio.	112
3.5.3. Objeto del contrato de compraventa mercantil.	114
3.5.4. Características del contrato de compraventa mercantil.	115

CAPÍTULO 4 - LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

4.1. LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL.	119
4.2. DISPERSIÓN DEL DERECHO MERCANTIL HACIA UN DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.	122

CAPITULO 5- DERECHO CONVENCIONAL INTERNACIONAL

5.1. BREVE REFERENCIA HISTÓRICA AL PASAJE ENTRE LA CONVENCION DE 1964 Y LA DE 1980.	129
--	-----

5.2. CONVENCIÓN RELATIVA A LA LEY UNIFORME SOBRE LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS. (1964)	131
5.2.1. Estados Partes.	135
5.3. CONVENCIÓN RELATIVA A UNA LEY UNIFORME SOBRE LA FORMACION DE CONTRATOS PARA LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS. (1964)	136
5.4. CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS. (1980)	137
5.4.1. Estados partes.	140
5.4.2. Situación jurídica de los Estados partes.	140
5.4.3. Objeto de los contratos.	141
5.4.4. Objeto de la presente Convención.	142
5.4.5. Partes Contratantes.	149
5.5. CARACTERÍSTICAS DE LAS PARTES CONTRATANTES EN EL MOMENTO DE LA CONTRATACIÓN MERCANTIL.	149
5.6. DIFERENCIAS ENTRE LA CONVENCION DE LA HAYA DE 1964 Y LA CONVENCION DE VIENA DE 1980.	150
5.7. EFECTOS DE LA CONVENCIÓN.	151
5.8. REFLEXIONES Y PROPUESTAS PARA UNA MEJOR ADECUACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.	152

CONCLUSIONES

156

BIBLIOGRAFIA

160

INTRODUCCIÓN

La actividad comercial propia de un mundo globalizado trae como consecuencia la necesidad de desarrollar nuevas estrategias en el comercio, no sólo nacional, sino también internacional; el comercio desde el tiempo de los griegos avanzó lentamente, en virtud de que en ese tiempo no estaban bien consolidados muchos de los Estados que ahora conocemos. Mucho influyó la Edad Media, “el oscurantismo” que frenó gran parte del crecimiento comercial. Del mismo modo, la evolución del contrato de compraventa de mercaderías, que nació impulsado por las relaciones comerciales entre sujetos de diferentes partes del mundo, creció a pasos lentos. En la actualidad, la compraventa internacional de mercaderías y la utilización de contratos en este ámbito, han intentado responder a las exigencias de sujetos que se ubican en diferentes países, y se ven en la necesidad de celebrar contratos de compraventa de mercaderías.

En el capítulo primero de la presente obra haremos referencia a la connotación de la práctica del contrato de compraventa y su aplicación, desde el tiempo más remoto en la época antigua, en el Medio Oriente, en la época de los Griegos, en tiempo de los Romanos, la Edad Media y hasta la práctica mercantil de la época contemporánea.

En el segundo capítulo realizaremos una breve descripción de los elementos de existencia y validez del contrato en general, desde un punto de vista teórico, con relación al acto jurídico; posteriormente distinguiremos entre el contrato de compraventa civil y el contrato de compraventa mercantil.

En el tercer capítulo analizaremos las legislaciones internacionales de Estados Unidos, Argentina, España, Chile y Uruguay, con el fin de encontrar elementos comunes sobre la forma de contratación en los contratos de compraventa, tanto civil como mercantil.

En el cuarto capítulo se hará referencia a la internacionalización del comercio en el mundo, y a sus efectos específicos relacionados con el contrato de compraventa de mercaderías.

En el quinto capítulo, estudiaremos la “Convención Relativa a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías”, y la “Convención Relativa a una Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías”, desde un marco histórico, hasta la aplicación que actualmente tienen en el ámbito comercial.

Con base en el análisis derivado de los capítulos anteriores, evaluaremos el alcance de la figura de la lesión económica, que está contemplada en el Código Civil vigente, con el fin de ser considerada en la “Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías” y en la “Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías”.

CAPÍTULO 1

MARCO HISTÓRICO DE LA COMPRAVENTA

1.1. BREVES ANTECEDENTES DE LA COMPRAVENTA.

1.1.1. Surgimiento del contrato de compraventa en la época antigua.

El surgimiento del contrato de compraventa en la antigüedad, se vincula con el contrato de compraventa actual, en virtud de que el comercio es tan antiguo como la humanidad misma. Cuando el hombre dejó de ser nómada, y en el momento que encontró los elementos de subsistencia, alimento y morada, se convirtió en hombre sedentario.

De esta forma, perdió su aislamiento y se conformó en familias y tribus, y así conoció la vital importancia de intercambiar objetos. Por ejemplo, aquellas tribus en las que abundaba la carne derivada de los animales de caza, intercambiaban ésta con otras tribus que tenían raciones suficientes de alimento derivado de la agricultura.

Posteriormente cuando el comercio ya se apoyaba principalmente en la rudimentaria permuta¹, surgieron los primeros indicios del contrato de compraventa, que si bien no tenía una reglamentación específica, ya contaba

¹ Permuta se define como “*el acto en virtud del cual se cambia una cosa por otra, sin que en el cambio entre el dinero*”; véase: MARTINEZ CERREZO, Antonio, La Compraventa en el comercio internacional, principios legales y prácticos, S.N.E., Editorial Anaya, Madrid, España, 1973, pág. 22.

con elementos sustanciales propios del contrato que ahora conocemos. En el acto de comercio existía la voluntad de las partes, que se expresaba en forma verbal y a su vez era el elemento máspreciado para dar cumplimiento a lo convenido.

1.1.2. Los contratos de compraventa en el antiguo Oriente.

En el antiguo Oriente, no se encuentra bien definido el contrato de compraventa, dado que la actividad principal era la agricultura; sin embargo, los Egipcios sí tuvieron influencia en la creación normativa en el ámbito del Derecho Mercantil, aunque no de manera específica en el contrato de compraventa; algunos mercaderes sumerios usaban los sellos de sus anillos como garantía de buena fe.

De esta forma nació el crédito, que ayudaba a la producción y cambio de mercancías.² En Lidia se inventó la moneda y ésta empezó a circular fácilmente de mano en mano en los valles del Nilo y el Eufrates; sus pobladores se auxiliaban del comercio: con este método el tendero operaba cuentas minuciosas y el mercader usaba letras de cambio, para extender sus negocios a distintas regiones.

² Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, 11ª ed., Editorial Porrúa, México 2001, pág. 2.

Si bien estos antecedentes no contemplan específicamente el contrato de compraventa en el lejano Oriente, contienen sin embargo algunos de sus elementos, que aún forman parte del contrato de comercio actual.

En efecto, la palabra no era un elemento sustancial, y era necesario dejar huella en las contrataciones; tal era el caso de los mercaderes sumerios, y del pueblo de Lidia, quien inventó la moneda. Este antecedente nutrió al concepto de contrato de compraventa actual; el Código Civil vigente en México, en su artículo 2248, reza lo siguiente: "*Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero*".³

También fue importante la creación de la letra de cambio en los valles del Nilo y el Eufrates; la letra de cambio actualmente tiene una relación estrecha con el contrato de compraventa, en virtud de que en muchas de las operaciones que se llevan a cabo en un acto de comercio, el comprador se apoya en títulos de crédito; tal es el caso del cheque, pagaré y letra de cambio.

1.1.3. Grecia.

Grecia, a lo largo de la historia, desarrolló grandes actividades comerciales, sobre todo marítimas, dada su ubicación geográfica: los Griegos se dedicaron a todo tipo de comercio, que llevaban a cabo con las regiones que constituían el mundo Antiguo; éste estaba conformado por los pueblos egipcios,

³ Código Civil para el Distrito Federal, S.N.E., Editorial Sista, México, 2000, pág. 176.

fenicios y cretenses, entre otros. No obstante lo anterior, los Griegos no dejaron huella para reconstruir un Derecho Mercantil propiamente nacional.

Una de las posibles causas puede encontrarse en el hecho de que los tribunales, al momento de llevar a cabo un procedimiento judicial, no diferenciaban entre el Derecho Civil y el Derecho Mercantil.

1.1.3.1. Diversos tipos de contratos que nacen con los actos de comercio.

En los Sistemas Jurídicos de Grecia, no existió un Derecho Especial o Derecho Autónomo propio de la materia mercantil. Finalmente, es oportuno mencionar que en la Grecia antigua todo tipo de actividades comerciales se regían por normas jurídicas aisladas y relativas a determinados actos comerciales.

1.1.3.2. Instituciones Mercantiles que surgen en el pueblo griego.

Las Instituciones Mercantiles que surgieron en el pueblo griego, no sólo nacieron con éste; también pueblos como los de Babilonia, Egipto, Rodas y Francia, entre otros, alcanzaron un alto grado de prosperidad mercantil. Sin embargo, el conjunto normativo que más importancia alcanzó fue el contenido en las famosas Leyes Rodias.⁴

⁴ “*Lex Rothia de iactu, precursoras de la reglamentación de la avería, del préstamo a cambio marítimo del seguro*”; véase: BARRERA GRAF, Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, 4ª ed., Editorial Porrúa, México, 2000, pág. 12.

A las Islas Rodias, debió corresponder sin duda la presencia de un derecho consuetudinario o escrito, pero en su esencia comercial; con las formalidades anteriormente comentadas, se satisfacían las necesidades económicas y comerciales de aquellos pueblos.

1.1.3.3. Conceptos de Derecho Civil y de Derecho Mercantil en Grecia.

Después de analizar las figuras jurídicas y mercantiles conocidas en Grecia, podemos afirmar que el concepto de Derecho Civil y de Derecho Mercantil no es más que la concepción que se tiene actualmente del Derecho Privado, que regulaba los actos de comercio en tiempos del Imperio Romano.

Es decir, se trataba de un conjunto de normas jurídicas que regulaban los contratos de compraventa entre comerciantes en su calidad de vendedores y compradores; es oportuno indicar que dentro de este contrato, los elementos esenciales eran el traslado de dominio de un bien, a cambio de un precio cierto y en dinero, entre las partes que celebraban el contrato de compraventa de mercaderías. Los elementos antes indicados actualmente representan la base substancial del contrato de compraventa de mercaderías, en el Derecho Mexicano, y la razón estriba en que el Derecho Mexicano tiene una marcada influencia del Derecho Romano.

1.2. LA COMPRAVENTA EN EL IMPERIO ROMANO.

1.2.1. La Emptio Venditio.

En el Imperio Romano, es cuando surgen verdaderas instituciones, tanto jurídicas como mercantiles, que regulaban la compraventa; no hay que olvidar que los desarrollos jurídicos de la antigüedad griega, tuvieron una gran influencia en los actos comerciales del Derecho Romano. Los actos de comercio que celebraban los romanos estaban regulados por el contrato de compraventa, denominado *emptio venditio*.⁵

La *emptio venditio* era un contrato bilateral, en virtud del cual se creaban derechos y obligaciones entre las partes; una diferencia importante de este tipo de contratos con el contrato de compraventa actual es la siguiente: el Derecho Romano sólo obligaba al vendedor a transferir la posesión y no necesariamente la propiedad.

Por esta razón, en el Derecho Romano se daba la posibilidad de que se enajenaran cosas ajenas en la compraventa; de esta forma, nació la figura

⁵ “La Compraventa (*emptio venditio*), es un contrato bilateral y por lo tanto, de buena fe. Además, es un contrato consensual, ya que se perfecciona por el simple consentimiento de las partes. Se podría definir como el contrato por el cual una persona vendedor, se obliga a transferir a otra, comprador, el poder que tiene sobre determinado objeto, contra el pago de cierta cantidad de dinero”; véase: MARGADANT S. GUILLERMO, Floris, Derecho Romano, 20ª ed., Editorial Esfinge, México, 1997, págs. 403-404.

jurídica del *saneamiento y evicción*, en caso de que hubiera vicios ocultos en los actos de comercio.

Las comentadas figuras jurídicas, aún están reconocidas en el Derecho Mexicano; es importante señalar que una persona puede tener la posesión de una cosa, pero no la propiedad. Como ejemplo, tenemos al arrendatario en un contrato de arrendamiento, quien ocupa una habitación, la posee, sin embargo no tiene un título que compruebe la propiedad.

También se puede tener la propiedad de una cosa materia de compraventa, pero no la posesión; como ejemplo podemos citar a la persona que tiene el título de propiedad de un bien inmueble o un bien mueble, y sin embargo lo tiene abandonado; en la actualidad, para asegurar la propiedad de algún bien, es necesario tener tanto la propiedad, como la posesión del bien mueble o inmueble.

1.2.2. Características de la *emptio venditio*.

La compraventa en tiempo de los Romanos tenía las siguientes características:

- Era un contrato de buena fe entre las partes contratantes.
- Era un contrato bilateral, otorgaba y concedía derechos y obligaciones.
- Era un contrato consensual, es decir se celebraba con la pura voluntad de las partes contratantes.

- No era un contrato traslativo de dominio, el vendedor solo se obligaba a transmitir la posesión y no necesariamente la propiedad.

1.2.3. Deberes del comprador y vendedor.

Los deberes del comprador eran los siguientes:

- Pagar el precio convenido; sin embargo, si el comprador tenía alguna amenaza de *evicción*, omitía el pago. Para este caso, el Derecho Romano creó la *exceptio evictionis*, en la cual el vendedor se obligaba a dejar una fianza.
- Recibir la cosa comprada, en caso contrario incurría en *mora creditoris*.

Los deberes del vendedor eran los siguientes:

- Guardar la cosa en su poder desde el momento de la compraventa hasta la entrega de la misma, respondiendo de la culpa *leve* y, a *fortiori*, de la grave y del dolo.
- Responder de la evicción y de los vicios ocultos del objeto, además de los visibles.
- Transmitir al comprador, en el momento previsto en el contrato, la posesión del objeto vendido. La entrega de una cosa específica debía hacerse en el lugar donde se encontraba en el momento de celebrarse el contrato, salvo pacto en contrario.

1.2.4. Casos especiales de la compraventa en Roma.

Los casos especiales de compraventa conglobaban aquellas ventas en las que, pese a existir un parte contratante que ofrecía la mercancía y otra que pagaba por ella, el vendedor no entregaba la cosa u objeto materia de compraventa con título de propiedad.

1.2.5. Pactos especiales en relación a la compraventa.

En el Imperio Romano existían dos tipos de pactos: los *pretorios* y los *adyectos*,⁶ puesto que en los contratos de buena fe, el juez tenía en cuenta la buena intención de las partes; por lo tanto era común que tuvieran eficacia procesal en el caso de la compraventa; este tipo de pactos eran los que más se aplicaban en los actos comerciales.

1.3. LA COMPRAVENTA EN LA EDAD MEDIA.

Antes de abordar el tema de las Cruzadas, es necesario dar un panorama del comercio en la Edad Media. Es aquí donde se pueden descubrir las primeras apariciones de la legislación comercial. En los comienzos de este periodo el comercio y su legislación eran imposibles: una vez derrumbado el Imperio Romano de Occidente durante la era de invasiones, la anarquía más espantosa se enseñoreó en Europa.

⁶ Cfr. MARGADANT S. GUILLERMO, Floris, Derecho Romano, op.cit., pág. 354.

Si bien el genio de Carlo Magno logró establecer en cierta medida algún orden social, éste no sobrevivió, y pronto se fue incorporando al feudalismo en la primera mitad de la Edad Media. A partir del siglo X, se inicia el nacimiento del Derecho Mercantil, para regular la actividad, y proteger los intereses de los comerciantes agrupados en Gremios, Corporaciones y Consulados.

En la Edad Media, surgieron dos grandes Instituciones,⁷ que lograron una gran influencia en todo acto de comercio; éstas fueron la Matriculación, antecedente del régimen de publicidad mercantil y del registro de comercio, y la Jurisdicción Consular. Con la creación de tribunales de comercio especializados y la atribución de una competencia propia, nos alejamos del procedimiento lento, complicado y formalista del Derecho Civil Romano, para llegar paulatinamente a un procedimiento fácil, rápido y convencional, que se adaptaba a las necesidades del comercio, y a las exigencias no sólo jurídicas, sino también éticas, del comercio, que se practicaban en Europa.

1.3.1. Las Cruzadas.

El comercio resurgió a consecuencia de las Cruzadas (476-1453 d.C.), que no sólo abrieron vías de comunicación con el cercano Oriente, sino que provocaron un intercambio en los productos de los distintos países europeos.

⁷ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, op.cit., pág. 13.

Este florecimiento del comercio ocurrió en condiciones políticas y jurídicas muy distintas a las que habían prevalecido en Roma.

El movimiento de las Cruzadas dio lugar al renacimiento más admirable del comercio. Amalfi, Pisa, Florencia, Génova y Venecia brillaron como centros de mucho poder en la vida industrial y comercial; surgieron leyes escritas que se denominaron Estatutos, cuyo conjunto formó el Derecho Estatutario.

Las Agrupaciones de Comerciantes no tardaron en colocarse sobre las demás instituciones de crédito, en materia de comercio; de esta forma, se aseguró a la Empresa el más firme reconocimiento de sus privilegios y derechos.

Con todos estos movimientos en materia de comercio, se inició la separación entre el del Derecho Civil y el Derecho Mercantil; es oportuno mencionar que éste último había nacido en la Edad Media paralelamente a dichas agrupaciones, que procuraban defenderse de los abusos de los señores feudales.

En tiempo de las Cruzadas, se crearon tribunales encargados de dirimir las controversias entre sus agremiados. Con relación al procedimiento mercantil, las resoluciones de los tribunales especiales fueron recopiladas, y se formaron los llamados Estatutos u Ordenanzas; algunas de sus resoluciones judiciales

con el tiempo llegaron a ser de aplicación muy amplia, y pudieron arreglar un gran número de controversias dentro de la esfera comercial.

Lo anterior se debió a que las normas del Derecho Común se basaban implícitamente en los usos y costumbres de los mercaderes, es decir del Derecho Consuetudinario; dicho ordenamiento fue inspirado en la satisfacción de las peculiares necesidades del comercio. Finalmente, en el Derecho Mercantil Medieval, se encuentra la pauta principal de muchas Instituciones Comerciales actuales.

1.3.2. Las Ferias.

El impulso que se dio al comercio por las Cruzadas, originó a su vez la inseguridad en el transporte; la comunicación por tierra era sumamente difícil y con muchos riesgos, lo que orilló a los comerciantes a agruparse para trasladarse de un lugar otro. Los comerciantes de diversos puntos, se reunían en una ciudad determinada y en fechas fijadas con anticipación a la realización de sus operaciones de comercio.

De esta forma, nacieron las Ferias de Occidente que, alentadas por los señores de la localidad, iban a originar grandes centros comerciales; entre las principales fueron las de Lyon en Francia, Leipzig y Frankfurt en Alemania, y Brujas en Bélgica.

1.3.3. La Iglesia como influencia en los actos de comercio.

La Iglesia influyó en el Derecho Mercantil, con la prohibición del préstamo con intereses. Esta restricción tuvo influencia sobre todo porque originó el desenvolvimiento de algunas Instituciones de Crédito. En primer lugar, se descartó a la Iglesia del ejercicio de la banca.

Por otra parte, dado que la Iglesia tuvo que señalar la prohibición del préstamo con intereses, indicó al mismo tiempo las excepciones a este tipo de préstamos, en virtud de que se reconoció en el mercado el crédito, y se consideró que los capitales eran susceptibles de producir provechos legítimos.

Cuando los capitales estaban sujetos a un riesgo, el Derecho Canónico admitía una remuneración, pero la Iglesia nunca prohibió el préstamo a la gruesa, o *nactum foenus*, y en cierta forma fomentó la *commenda*, o sociedad en la que el capitalista obtenía el beneficio derivado de las operaciones que su deudor y asociado realizaban.

1.4. DESCUBRIMIENTO DE AMÉRICA.

El descubrimiento de América provocó un cambio fundamental para el comercio en el ámbito mundial. Es necesario precisar que al principio no se contemplaban las tierras descubiertas para efecto del comercio.⁸

⁸ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op. cit., pág. 10.

A partir de 1438, el paso hacia las Indias Orientales, por el Cabo de Buena Esperanza, influyó también para ese desplazamiento, y sobre todo en 1453, motivó grandes efectos la caída del Imperio Romano de Oriente. En este período el Derecho Uniforme, que se practicaba con caracteres comunes en todos los países europeos en las ferias, cedió su lugar a un Derecho Mercantil Nacional; la unidad manifestada entre los pueblos cristianos desapareció porque no se sintió ya la internacionalidad que había en la Edad Media; de esta forma, cada uno de los Estados se constituiría con sus propios caracteres nacionales.

En cuanto a las Corporaciones, éstas conservaron en principio su organización ancestral; sin embargo, a partir del siglo XVI, la Autoridad Real empezó a intervenir en todo momento en la vida del comercio, con la imposición de normas jurídicas para regular la actividad comercial.

1.5. LOS ACTOS DE COMERCIO EN LA EDAD MODERNA.

La liberación de Europa de la dominación musulmana, el descubrimiento de América y la circunvalación del Cabo de Buena Esperanza, marcaron un hito en la historia general del derecho comercial.⁹ Con estos hechos surgieron nuevos mercados, y por ende nuevos consumidores, que desarrollaron la producción verticalmente. Convengamos pues, que existió una gran relación

⁹ Cfr. MARTÍNEZ CERESO, Antonio, La compraventa en el comercio internacional principios legales y prácticos, op. cit., pág. 24.

entre consumo-producción, producción-consumo, del mismo modo que entre capital-trabajo, y trabajo-capital.

Estos fenómenos propiciaron que los actos de comercio en la Edad Moderna, tuvieran un peso muy notable en comparación con los actos que se llevaron a cabo en la antigüedad. Influyó en gran medida la repercusión que tuvo el Derecho Mercantil, en virtud de que se crearon diversos derechos que implicaron el desmembramiento de un Derecho Uniforme, que ya estaba bien constituido en la época Antigua.

La fisonomía de las propias Ferias cambió, ya que no sólo se trató de ferias en las que se cambiaban mercancías, como en los actos comerciales de la Edad Media, sino aquí los actos de comercio más relevantes eran los ajustes de cuentas entre banqueros.

Con los antecedentes anteriormente comentados, nació la figura jurídica de la *compensación*; ésta originó una relación muy importante, y por ende dio paso al nacimiento de los primeros actos de comercio, entre personas e instituciones.¹⁰

Muchos de los actos de comercio que celebraron los mercantes, y todos los habitantes del Viejo Mundo, ya marcaban una formalidad; con todos estos

¹⁰ Cfr. VÁSQUEZ DEL MARCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op.cit., pág.11.

hechos históricos, el Derecho Comercial dejó de ser un Derecho Consuetudinario.

Muchos de los actos de comercio dictaron la pauta, para que en un futuro no muy lejano empezaran a legislarse verdaderos Códigos de Comercio, tanto en el ámbito nacional, como en el plano internacional.

1.6. LA FERIA DE GÉNOVA.

Uno de los rasgos importantes que aportó la Feria de Génova, fue la reunión de los banqueros europeos que acudían a ella, para hacer sus operaciones. Con ello, se proporcionaba, entre otras cosas, un medio para los Reyes de España de obtener dinero y hacerlo circular; así también se favorecía el movimiento comercial de los metales preciosos, que llegaban procedentes de las tierras de América.

Como no era posible transportar por tierra fácilmente las cantidades que requerían las tropas o funcionarios en Flandes o Italia, se empezó a recurrir a procedimientos bancarios; es oportuno mencionar que los banqueros españoles compraban letras de cambio y pagarés en esas regiones, con el fin de llevar a cabo actos de comercio.

Por esa razón, se considera que en las Ferias de Génova, se crearon normas jurídicas, para regular las operaciones llamadas hoy operaciones de

crédito.¹¹ Estos movimientos comerciales, por medio de esas Corporaciones reguladas por disposiciones de carácter uniforme, poco a poco fueron reglamentándose en cada Estado europeo, conforme a sus propias legislaciones. Lo anterior contribuyó en gran medida para dar lugar a importantes Sistemas de Derecho Mercantil Independiente.

1.7. LA REVOLUCIÓN FRANCESA.

Los actos de comercio durante el periodo de la Revolución Francesa, encontraron una situación muy diferente con respecto a otras etapas de la historia. La Revolución Francesa no sólo destacó por su contenido histórico-jurídico, sino por la controversia que su interpretación ha suscitado siempre por parte de los historiadores.

El hecho revolucionario de 1789, abrió desde el principio un violento debate e inauguró agrias luchas políticas e ideológicas que se prolongaron durante décadas. Uno de los aspectos que marcaron los actos comerciales en esta etapa fue la abolición de los derechos señoriales, obra de los campesinos.¹²

La Revolución Francesa no fue antifeudal en el sentido de lo que quedaba en la Francia de 1789, ya que no era exactamente feudalismo ni burguesía.

¹¹ Cfr. VÁSQUEZ DEL MARCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op. cit., pág. 12.

¹² Cfr. DE SOLÁ CAÑIZARES, Felipe, Tratado de Derecho Comercial Comparado, S.N.E. Editorial Montaner y Simón, Barcelona, España, 1963, pág. 37.

Una de las razones por la cual el comercio perdió su esencia entre los pobladores, consistió en que la burguesía se componía de oficiales, médicos e intelectuales, cuya misión no podía consistir en alimentar una Revolución Industrial. La Revolución Política retrasó en Francia a la Revolución Industrial.

Al contrario de lo que pasó en Inglaterra, en la burguesía revolucionaria francesa hubo hombres de negocios, pero fueron una minoría. La mayor parte de los hombres que dirigieron la revolución, se reclutó entre los profesionales, los abogados, los médicos, los intelectuales, y los funcionarios de la administración local. Este hecho trajo como consecuencia que se llevaran a cabo muy pocos actos de comercio.

1.7.1. El Código de Comercio Francés.

Durante la Revolución Francesa, surgió el Código de Comercio, con un espíritu y alcance más amplio del que tenían las leyes anteriores. Apareció primero un Código Civil en 1804, que no abarcaba todo el Derecho Privado. En enero de 1808 entró en vigencia el Código de Comercio. Sin embargo, se mantuvo en Francia el dualismo con el Derecho Privado. El Derecho Comercial era contenido en un Código separado del Derecho Civil; así se siguió la tradición francesa según la cual existía un Derecho Civil y un Derecho Comercial separados.

Uno de los aspectos importantes en cuanto a los actos de comercio, consistió en que el legislador determinaba cuales eran los actos de comercio, y es por ello que el Código Comercial francés contenía una lista de ellos. En un artículo del Código se enumeraron los actos de comercio, estableciendo la jurisdicción de los Tribunales para esos actos, aunque fueran realizados por personas que no fueran comerciantes.

El Derecho Comercial era el derecho de los comerciantes, y la Jurisdicción Consular se refería a litigios entre comerciantes, sólo cuando se trataba de operaciones mercantiles, rasgo que provenía de la Edad Media.

En todos los Códigos de Comercio se menciona al comerciante, y cada uno de ellos formula una definición del mismo; el Código de Comercio francés le da una específica definición al comerciante.¹³ Los rasgos de objetividad están dados en la definición del comerciante y en la determinación de competencia de los tribunales de comercio; sin embargo, el Código Comercial francés contiene un derecho subjetivo, porque contiene el estatuto del comerciante, con normas reservadas a comerciantes sobre capacidad para ejercer del comercio, obligación de inscribirse en el registro de comercio, y de llevar libros de contabilidad.

¹³ “*Son comerciantes los que ejercen actos de comercio y hacen de ello su profesión habitual*”; véase: SOLÁ CAÑIZARES, Felipe, Tratado de Derecho Comercial Comparado op. cit., pág. 220.

La codificación francesa influyó en la mayoría de las naciones europeas. En los distintos países, se adaptaron Códigos de Comercio: en Bélgica (1811), Holanda (1811), España (1829, substituido en 1855), Portugal (1833), Grecia (1835), y Alemania (1861).

En Italia, varios de los Estados en que estaba dividida la península, se dictaron Códigos de Comercio; para 1865 se sancionó el primer Código Comercial para todo el Reino de Italia. En los distintos Códigos latinoamericanos, se incluyeron enumeraciones de actos de comercio con pocas excepciones.

Finalmente el Código de Comercio francés, definió con gran objetividad al Derecho Comercial.¹⁴ En nuestro Código de Comercio, la enunciación de los actos de comercio se hace en el artículo séptimo, para determinar la materia comercial, y a la vez la jurisdicción de los tribunales de comercio. El Código abre con una definición de comerciante; como profesional, lo define en función de los actos que célebre y de inmediato le organiza el estatuto con obligaciones y cargas diversas. Además, su artículo sexto establece que quienes realicen accidentalmente un acto de comercio, estarán sujetos a la ley mercantil, aunque no sean comerciantes.

¹⁴ “El punto de partida de la tendencia objetiva del derecho comercial es el Código de Comercio francés de 1807”; véase: DE SOLÁ CAÑIZARES, Felipe, Tratado de Derecho Comercial Comparado, op. cit., pág. 47.

1.8. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MERCANCÍAS EN LA ÉPOCA CONTEMPORÁNEA.

Una vez terminada la Revolución Francesa en 1789, y en todo el siglo siguiente, la idea revolucionaria mencionaba “que la ley debería ser escrita”, y que también normara las relaciones de los ciudadanos, a través de la creación de una comisión para redactar el Código Civil. Se decidió también que otra comisión preparara el Código de Comercio.

Este proyecto no se convirtió en ley, sino hasta después, cuando una nueva comisión designada por Napoleón puso a consideración del Consejo de Estado el proyecto, quien a su vez lo sometió al cuerpo legislativo y éste lo aceptó sin discusión. Es necesario expresar que el Código Francés no se apoya en el elemento subjetivo, esto es, en los Gremios o Corporaciones de los comerciantes para reglamentar sus actividades como tales, sino que hace una enunciación de los actos de comercio, independientemente de quien los ejecute.

La importancia del Código de Comercio francés, estriba en que una gran cantidad de países siguieron muy de cerca su contenido para redactar sus propios Códigos; entre éstos, se encuentran España e Italia, cuya legislación mercantil influyó considerablemente en la elaboración de la legislación mercantil mexicana: el Código de Comercio de 1854, el de 1884, y hasta el actual de 1889.

En México, las disposiciones que rigieron en España, tuvieron un órgano importante: el Consulado de México; éste tenía funciones legislativas, judiciales, administrativas, financieras y militares.¹⁵

Las funciones legislativas consistían en la tarea de crear o someter las leyes mercantiles a la aprobación del monarca, en ejecución de las funciones administrativas; el Consulado procuraba la protección y fomento del comercio y en relación a éste actuaba en su función judicial, al resolver las controversias que se suscitaban entre las partes que llevaban a cabo algún acto de comercio.

Después de la aparición del Código español de 1829 en México, se hizo un intento para preparar otro Código, que más que otra cosa fue la copia del Código de Comercio español, y del Código de Comercio francés de 1808, sólo que con algunas modificaciones. El actual Código de Comercio que nos rige es el de 1889, aunque vigente a partir del 1º de enero de 1890; su antecesor de 1884, como el primero de 1854, tuvieron efímera vigencia. En la preparación de los Códigos antes mencionados, influyeron tanto el Código español de 1855, como el italiano de 1882, ambos influenciados también por el Código Francés de 1808.

¹⁵ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op. cit., pág. 19.

CAPÍTULO 2

LA COMPRAVENTA EN EL DERECHO MERCANTIL MEXICANO

2.1. CONCEPTO DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

2.1.1. Concepto de contrato de compraventa en el Código Civil.

Después de ahondar en el capítulo anterior, sobre el concepto de compraventa de mercancías, desde la época antigua hasta la época contemporánea, corresponde al Código Civil vigente, dar un concepto actual sobre la compraventa.

El Código Civil vigente en México de manera clara dice que el contrato de compraventa crea la obligación de transferir la propiedad de las cosas o derechos; dicho concepto se desprende del artículo 2248 del Código Civil vigente en México, que expresa lo siguiente: *“Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero”*.¹

De la hipótesis normativa arriba señalada, nos llama la atención la palabra “transferencia”, por la ambigüedad que guarda el contenido de ésta. El Código Argentino expresa que uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad, no dice transmitir, de acuerdo al artículo 1323 del mismo, que

¹ Código Civil para el Distrito Federal, op.cit., pág.176.

estatuye que el vendedor se obliga a transferir la propiedad; además, en otro precepto normativo, agrega que para que la transferencia se opere es menester la entrega de la cosa: dicen así los artículos 577 y 1323 del citado código. La doctrina adopta una concepción muy objetiva de la compraventa.²

Con base en los conceptos anteriores, podemos afirmar que antes de la tradición o entrega de la cosa, el acreedor no adquiere sobre ella ningún derecho real. Es decir, se considera en el Código Argentino, que la definición de la compraventa no supone como consecuencia directa e inmediata la transmisión del dominio, sino que es menester la entrega o tradición de la cosa, y por esto se dice que el vendedor se obliga a transferir la propiedad y no a transmitirla.

Cabe mencionar por consiguiente, que se requiere la tradición del bien materia de compraventa para que el dominio realmente se transfiera. Por otro lado, podemos afirmar que sólo es juego de palabras lo discutido anteriormente: si es transferir, o es transmitir, el elemento substancial del contrato de compraventa reside en que el vendedor se va a desprender de un bien o de un derecho y de un título de propiedad seguido de la posesión de la cosa, y a cambio recibirá un precio cierto y en dinero.

² *“Habrá compra venta cuando una de las partes se obligue a transferir a la otra la propiedad de una cosa. Y ésta se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio cierto y en dinero”*; véase: ROJINA VILLEGAS, Rafael, Derecho Civil Mexicano Contratos, 1ª ed., Editorial Porrúa, México, Vol. VI, 1981, págs.148-149.

2.1.2. Concepto de contrato de compraventa en el Código Mercantil.

La compraventa mercantil es un contrato que permite satisfacer una importante exigencia económica, la de adquirir un bien y la de recibir por él su valor. Es el contrato de más aplicación posterior al trueque o permuta, que se llevaban a cabo en la época antigua. La finalidad directa de este contrato es la transferencia de la propiedad de una cosa y esta característica constituye el elemento básico de distinción de casi todos los otros contratos, tanto civiles como mercantiles.

La compraventa puede comprender también, no solamente la transmisión de la propiedad de una cosa, sino la transmisión de un derecho, como puede ser la que realiza un usufructuario que transmite su derecho, de usufructo, de acuerdo con el artículo 1002 del Código Civil, o bien un inventor que transfiere el derecho exclusivo a la explotación del invento.³ La compraventa es mercantil cuando constituye una actividad de intermediación en el cambio, en tanto el comprador compra para revenderla.

Se distingue fundamentalmente así de la compraventa civil, que es un acto de consumo, diverso al de compraventa mercantil, que pertenece a la zona de cambio de la circulación de la riqueza, en la que la comercialidad se determina por la intención del sujeto, que no es otra sino la del propósito de especular y de traficar mercancías.

³ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op.cit., págs. 192-194.

Por lo tanto, se denomina contrato de compraventa mercantil aquel contrato en que uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o un derecho y el otro se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero, siempre y cuando las partes se encuentren reguladas por el artículo tercero del “Código de Comercio” en México, además de que éstas desempeñen cualquier actividad que marca el artículo 75 del mismo Código.

2.2. ELEMENTOS DE EXISTENCIA Y VALIDEZ EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

Antes de mencionar los elementos del contrato de compraventa, es oportuno referir el significado de contrato; la palabra contrato en su etimología proviene del latín *contractus*, literalmente contraído, del verbo *contrahere*, que significa reunir, lograr, concertar.⁴

La clasificación de los elementos de existencia y validez del contrato en general son los siguientes:

Los elementos de existencia del contrato son:

- El consentimiento.
- El objeto jurídico y objeto material.
- Y en algunos casos la solemnidad.

⁴ Cfr. Diccionario Jurídico Mexicano, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 14ª ed., Editorial Porrúa, México, tomo A-H, 2000, págs. 691-693.

Y los elementos de validez:

- Capacidad de las partes.
- Ausencia de vicios de consentimiento.
- El error, dolo, mala fe, violencia y lesión.
- Y la formalidad en algunos contratos.⁵

2.2.1. Voluntad de las partes contratantes.

La voluntad en las partes contratantes, en los contratos de compraventa mercantil, es esencialmente el consentimiento. El consentimiento es el acuerdo de dos o más voluntades sobre la creación y transmisión de derechos y obligaciones. Éste debe recaer sobre el objeto jurídico y material. La manifestación de la voluntad debe exteriorizarse de manera tácita, escrita, o por signos indubitables. El consentimiento de los contratos se integra de dos elementos: la oferta y la aceptación.

Sin embargo, la diferencia entre propuesta y aceptación se hace irrelevante cuando una de las partes no presenta a la otra para su aceptación una propuesta conclusa, sino que ambas partes formulan conjuntamente el texto del contrato, y posteriormente ambas manifiestan su conformidad suscribiéndolo. En este caso, cabe decir que cada parte se halla al propio tiempo en la posición de proponente y de aceptante. En conclusión, si no hay consentimiento no hay acuerdo de voluntades.

⁵ Cfr. PÉREZ FERNÁNDEZ, DEL CASTILLO, Bernardo, Contratos Civiles, 3ª ed., Editorial Porrúa, México, 1995, págs. 21-33.

2.2.2. Objeto del contrato directo e indirecto.

El objeto del contrato se divide en objeto jurídico y material; el objeto jurídico, a su vez se divide en objeto directo e indirecto: el objeto directo es la creación y transmisión de derechos y obligaciones y el objeto indirecto es la obligación de dar, hacer o no hacer. En cuanto al contrato de compraventa, que esencialmente es un traslado de dominio, el objeto directo obliga al vendedor a transferir el dominio de la cosa, y le da el derecho a recibir dinero por la compraventa. A su vez, el comprador se obliga a dar por la compraventa un precio cierto y en dinero y tiene derecho a recibir el bien. El objeto indirecto en el contrato de compraventa es la obligación de dar el bien materia de comercio.

2.2.3. Capacidad jurídica de las partes contratantes.

La capacidad como elemento de validez en los actos jurídicos, es de goce y de ejercicio. La capacidad de goce es la aptitud que tiene una persona para ser sujeto de derechos y obligaciones. La regla general es que todos los individuos tienen capacidad de goce desde su nacimiento; la excepción es la incapacidad. Es decir, en el Derecho Mexicano todos los individuos, por el puro hecho de haber sido concebidos y nacidos vivos, adquieren la capacidad de goce sólo para ciertos casos, tal es el caso de las herencias.

Posteriormente el sujeto alcanza en la mayoría de edad la capacidad de ejercicio: esto significa que puede celebrar actos jurídicos; en este caso la

excepción es constituida por las personas que tienen enfermedades mentales sin etapas de lucidez, que no adquieren la capacidad de ejercicio para estos casos. Los menores de 18 años y los enfermos mentales requieren de un representante legal para llevar a cabo actos jurídicos.

En cuanto a la capacidad de goce y de ejercicio para llevar a cabo actos de comercio, de ello participan también las personas morales. Éstas tienen capacidad de ejercicio pero no de goce; el requisito para las personas morales al momento de llevar a cabo un acto jurídico es el siguiente: cuando realizan actos de comercio, necesitan de la representación de su apoderado legal, y éste a su vez debe estar debidamente registrado en escritura pública.

2.2.4. Licitud del objeto materia de la compraventa.

En el apartado anterior, hicimos hincapié en la estructura del acto jurídico; mencionamos que éste comprende elementos de existencia y de validez: dentro de los de existencia existe el objeto material y jurídico, y el objeto material. Se refiere a la cosa que se tiene que dar: las cosas objeto del contrato deben ser física y legalmente posibles; la cosa objeto del contrato debe:

- Existir en la naturaleza.
- Debe ser determinada o determinable en cuanto a su especie.
- Estar en el comercio.

El contrato de compraventa que no contemple los requisitos anteriores, da pie a su ilicitud, y como consecuencia se invalida el acto jurídico y por ende el contrato de compraventa que se fuera a realizar.⁶

2.2.5. Formalidad en el contrato.

La ley prevé ciertos formalismos para llevar a cabo un contrato de compraventa y el artículo 2316 menciona lo siguiente: *“El contrato de compraventa no requiere para su validez formalidad alguna especial, sino cuando recae sobre algún inmueble.”*⁷

De acuerdo con este artículo, la venta de bienes muebles no requiere formalidad expresa, de tal forma que se puede realizar verbalmente o por escrito.

Sin embargo, cuando se trata de la enajenación de un título de crédito, además del contrato debe existir la entrega, pues una característica propia de los títulos de crédito es la incorporación del derecho al título: mientras no se entregue la propiedad, ésta no se considera transmitida. Cuando los títulos son nominativos, además se requiere para transmitir la propiedad, la inscripción en el registro público correspondiente.

⁶ Cfr. PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo, Contratos Civiles, op. cit., pág. 87.

⁷ Código Civil para el Distrito Federal, op.cit., pág.181.

2.2.6. Ausencia de vicios de consentimiento en el momento de la celebración del contrato de compraventa.

Es importante mencionar las causas por las que se puede invalidar un contrato de compraventa. Un contrato puede estar viciado desde el momento en que los contratantes externalizan su voluntad en el acto. Por otra parte, es valioso agregar que para que un acto jurídico nazca sano, la voluntad de las partes que lo celebran debe estar exenta de vicios del consentimiento: la manifestación de la voluntad entre las partes debe ser libre. Lo anterior es congruente con la hipótesis normativa siguiente: *“El consentimiento no es válido si ha sido dado por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo”*.⁸

Los vicios que alteran la voluntad de las partes son los siguientes:

- El error.
- El dolo.
- La violencia.
- La lesión.⁹

El error es una apreciación equivocada de la realidad, y se configura en el momento que celebran un acto de comercio el vendedor y el comprador. Alguna de las partes o las dos partes contratantes perciben una realidad equivocada

⁸ Código Civil para el Distrito Federal, art. 1812, op.cit., pág. 147.

⁹ Cfr. SANCHEZ BEJARANO, Manuel, Obligaciones Civiles, 4° ed., Editorial, Oxford University, Press, México, 1998, págs. 90-104.

con relación al objeto materia de compraventa, y como consecuencia se suscita algún daño patrimonial a cualquiera de ellos.¹⁰

*“El error de derecho o de hecho invalida el contrato cuando recae sobre el motivo determinante de la voluntad de cualquiera de los que contratan, si en el acto de la celebración se declara ese motivo o si se prueba por las circunstancias del mismo contrato que se celebró éste en el falso supuesto que lo motivó y no por otra causa”.*¹¹

El dolo se configura cuando el agente maquina, con diferentes artificios, acciones que provocan el error de la víctima, como sucede por ejemplo, en el caso de un vendedor, en un contrato de compraventa, que a sabiendas que el artículo que ofrece en venta no reúne las características apreciadas por el comprador, aun así realiza la venta. Es importante puntualizar que en materia civil a este tipo de actos se le conoce como dolo, y en materia penal a estas acciones se les denomina fraude. El artículo 1815 del multicitado código afirma:¹²

*“Se entiende por dolo en los contratos, cualquiera sugestión o artificio que se emplee para inducir a error o mantener en él a alguno de los contratantes; y por mala fe, la disimulación del error de uno de los contratantes, una vez conocido”.*¹³

¹⁰ Cfr. SANCHEZ BEJARANO, Manuel, Obligaciones Civiles, op. cit., págs. 90-104.

¹¹ Código Civil, para el Distrito Federal, art. 1813, op.cit., pág. 147.

¹² Cfr. SANCHEZ BEJARANO, Manuel, Obligaciones Civiles, op.cit., págs. 90-104.

¹³ Código Civil, para el Distrito Federal, art. 1815, op.cit., pág. 147.

La mala fe se conoce como el elemento subjetivo por el cual el agente advierte el error de la víctima y lo omite, lo disimula, con la finalidad de aprovecharse y así obtener un lucro.¹⁴

La violencia es un elemento que vicia el contrato de compraventa y que se realiza cuando se fuerza la voluntad de una de las partes contratantes por medio de violencia física o psicológica; la violencia física consiste en maltratar en su persona a la parte contratante y la violencia psicológica consiste en presionar o hostigar con amenazas o agresiones verbales, con el objeto de lograr una negociación comercial ventajosa para una de las partes dentro del acto jurídico.¹⁵

Acorde con el concepto anterior, el artículo 1819 del citado código menciona lo siguiente: *“Hay violencia cuando se emplea fuerza física o amenazas que importen peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud, o una parte considerable de los bienes del contratante, de su cónyuge, de sus ascendientes, de sus descendientes o de sus parientes colaterales dentro del segundo grado”*.¹⁶

Aunado a lo anterior, es necesario explicar la lesión económica prevista en el artículo 17 del Código Civil vigente en México, que se encuentra estructurada por dos elementos: el elemento psicológico y el elemento objetivo. El elemento

¹⁴ Cfr. SANCHEZ BEJARANO, Manuel, Obligaciones Civiles, op. cit., págs. 90-104.

¹⁵ Idem.

¹⁶ Código Civil para el Distrito Federal, art. 1819, op.cit., pág.147.

psicológico se refiere a que una de las partes se encuentra en el supuesto de suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria, y el elemento objetivo es el que hace alusión a la desproporción económica de la cosa que se da y se recibe.

“Cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro; obtiene un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a elegir entre pedir la nulidad del contrato o la reducción equitativa de su obligación, más el pago de los correspondientes daños y perjuicios .El derecho concedido en este artículo dura un año.”¹⁷

La lesión únicamente puede darse en los contratos conmutativos y onerosos, no así en los aleatorios, en donde el carácter de ganancioso está sujeto a una condición. Tampoco puede darse en los gratuitos, en donde existe una liberalidad y todos los provechos son a favor de una de las partes y los gravámenes a cargo de la otra. Por lo que se refiere a los contratos mercantiles, la lesión no se puede invocar, pues hay que recordar que estos tienen como fin la especulación y el lucro.

¹⁷ Código Civil para el Distrito Federal, art. 17, op.cit., pág.147.

2.3. DIFERENCIAS ENTRE EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL Y EL CONTRATO CIVIL.

2.3.1. Partes contratantes en el Derecho Mercantil.

Las partes contratantes en el derecho mercantil, son las personas que tienen capacidad de goce, y además de ejercicio, sólo que en el caso del contrato mercantil, intervienen sujetos que están regulados por las normas del Derecho Mercantil.¹⁸

El artículo 3 del Código de Comercio sustenta lo dicho con anterioridad: *“...I. Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria; II. Las sociedades constituidas con arreglo á las leyes mercantiles; III. Las sociedades extranjeras ó las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio”*.¹⁹

Al hablarse de los sujetos del Derecho Mercantil, debe señalarse que no sólo son los comerciantes, sino también los no comerciantes. En efecto, nuestro Código de Comercio, cuando se refiere a los comerciantes (Título Primero y Libro Primero), menciona en el artículo 4, a las personas que accidentalmente hacen alguna operación de comercio sin ser comerciantes y a ellos le impone la obligación de sujetar sus actos a las disposiciones de las leyes mercantiles, por lo que no cabe duda que los considera sujetos del derecho mercantil.

¹⁸ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op. cit., págs. 63-64.

¹⁹ Código de Comercio, y leyes complementarias, art. 3, 68° ed., Editorial Porrúa, México, 2000, pág.1.

Sin embargo, no son estos sujetos quienes nos interesan, sino los a que se refiere el propio código en el artículo tercero, esto es, los comerciantes individuales y los comerciantes colectivos. Nos ocuparemos por ahora sólo de los primeros; el artículo tercero antes mencionado reputa comerciante individual a las personas físicas que tienen capacidad legal para ejercer el comercio y hacen de él su ocupación ordinaria.

Derivado de lo anterior, se concluye que las partes que intervienen en el contrato de compraventa mercantil, además de tener los atributos que integran la personalidad del sujeto, también deben tener las características del comerciante, ya sea como persona física o como persona moral.

2.3.2. Partes contratantes en el Derecho Civil.

La compraventa en materia civil, difiere de la compraventa mercantil en que los sujetos vendedor y comprador no requieren necesariamente ser comerciantes, además de que este contrato no tiene como objeto esencial la especulación comercial. Y por otra parte, hay situaciones que pueden ocurrir en la contratación civil, por las cuales un contrato, por carecer de la voluntad de las partes, adquiera la calidad de inexistente: *“Consentimiento es el acuerdo de voluntades, entre las partes sobre la creación de obligaciones las cuales consisten, para una de dichas partes, en la transferencia de la propiedad de una cosa o la titularidad de un derecho, y para la otra en el pago de un precio cierto y en dinero.”*²⁰

²⁰ PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo, Contratos Civiles, op. cit., pág. 86.

Queda claro que no hay consentimiento cuando no exista acuerdo de voluntades, en cuanto a la naturaleza del contrato o sobre la identidad en el objeto. Esto sucede, por ejemplo, cuando una de las partes considera que por medio de algún contrato le entregan una cosa en donación y la otra cree que se la transmiten en cumplimiento de una compraventa.

Otro caso se presenta, cuando una persona tiene por cierto que compra un terreno que colinda con la playa, en tanto la otra piensa que le venden precisamente el que no da a la playa. En ambos casos queda manifiesto lo que se llama error obstáculo, que impide que nazcan obligaciones.

2.3.3. Objeto del contrato de compraventa mercantil.

Anteriormente, mencionamos que el acto jurídico se conforma por el objeto material y el objeto jurídico y éste se divide en el objeto directo y el objeto indirecto. El objeto directo del contrato de compraventa, es la creación de derechos y obligaciones entre el vendedor y el comprador. Por su parte, el objeto indirecto son las obligaciones que nacen entre las partes en cuanto al dar, hacer o no hacer. El objeto material en los contratos mercantiles, es la cosa u objeto que se traslada de dominio de un vendedor a un comprador a cambio de un precio cierto y en dinero.

Un elemento muy importante que debe contener el objeto material del contrato de compraventa es la característica del objeto, es decir la cosa, objeto

de la compraventa, que debe ser determinada. Precisamente el artículo 75 del “Codigo de Comercio” nacional hace una descripción específica de todos los actos de comercio que se rigen por esta hipótesis normativa; a su vez, por exclusión, se comprende que los actos en los cuales está inmersa alguna negociación que no esté señalada en ese artículo, recaerían en la figura de la compraventa en materia civil.²¹ A continuación señalamos el artículo antes mencionado del Codigo de Comercio, que describe las actividades comerciales, que son objeto de compraventa en materia mercantil:

Actos que se reputan de comercio.

Artículo 75.- La ley reputa actos de comercio: I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles o mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados o labrados; II. Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial; III. Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles; IV. Los contratos relativos a obligaciones del Estado u otros títulos de crédito corrientes en el comercio; V. Las empresas de abastecimientos y suministros; VI. Las empresas de construcciones y trabajos públicos y privados; VII. Las empresas de fábricas y manufacturas; VIII. Las empresas de transportes de personas o cosas, por tierra o por agua, y las empresas de turismo; IX. Las librerías y las empresas editoriales y tipográficas; X. Las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales y

²¹ Cfr. VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op. cit., pág. 195.

establecimientos de ventas en pública almoneda; XI. Las empresas de espectáculos públicos; XII. Las operaciones de comisión mercantil; XIII. Las operaciones de mediación en negocios mercantiles; XIV. Las operaciones de bancos; XV. Todos los contratos relativos al comercio marítimo y a la navegación interior y exterior; XVI. Los contratos de seguros de toda especie, siempre que sean hechos por empresas; XVII. Los depósitos por causa de comercio; XVIII. Los depósitos en los almacenes generales y todas las operaciones hechas sobre los certificados de depósito y bonos de prenda librados por los mismos; XIX. Los cheques, letras de cambio o remesas de dinero de una plaza a otra, entre toda clase de personas; XX. Los valores u otros títulos a la orden o al portador, y las obligaciones de los comerciantes, a no ser que se pruebe que se derivan de una causa extraña al comercio; XXI. Las obligaciones entre comerciantes y banqueros, si no son de naturaleza esencialmente civil; XXII. Los contratos y obligaciones de los empleados de los comerciantes en lo que concierne al comercio del negociante que los tiene a su servicio; XXIII. La enajenación que el propietario o el cultivador hagan de los productos de su finca o de su cultivo; XXIV. Las operaciones contenidas en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; XXV. Cualesquiera otros actos de naturaleza análoga a los expresados en este código. En caso de duda, la naturaleza comercial del acto será fijada por arbitrio judicial.”²²

²² Código de Comercio, y leyes complementarias, art. 75 op.cit., pág.13.

2.3.4. Objeto del contrato de compraventa civil.

El objeto materia del contrato de compraventa civil, contiene los mismos elementos que el contrato de compraventa mercantil, solamente con la gran diferencia que en los contratos de compraventa mercantil actúa la especulación comercial mientras los contratos de compraventa civil son de consumo. Además, la doctrina especifica que el objeto de compraventa deberá ser posible físicamente.

*“La cosa objeto del contrato de compraventa debe ser posible físicamente, es decir debe existir en la naturaleza o ser susceptible de existir cuando se trate de cosas futuras. Es inexistente por consiguiente, la compraventa que se refiera a cosas que no existan y que no puedan llegar a existir. Pero es inexistente la compraventa que se refiera a cosas futuras, susceptibles de existir.”*²³

2.3.5. Lesión económica en el contrato de compraventa civil.

La figura jurídica denominada lesión económica, que ya habíamos explicado con anterioridad, no es más que el menoscabo que sufre en su patrimonio una de las partes dentro del contrato de compraventa civil, derivado de una negociación ventajosa por parte de la otra parte contratante; como consecuencia, da lugar a que el contrato se anule, o se reduzca la obligación de

²³ ROJINA VILLEGAS, Rafael, Derecho Civil Mexicano Contratos, op. cit., pág. 171.

la parte afectada, con base en el artículo 17 del Código Civil vigente en México, que a la letra dice:

*“Cuando alguno, explotando la suma ignorancia, notoria inexperiencia o extrema miseria de otro; un lucro excesivo que sea evidentemente desproporcionado a lo que él por su parte se obliga, el perjudicado tiene derecho a elegir entre pedir la nulidad del contrato o la reducción equitativa de su obligación, más el pago de los correspondiente daños y perjuicios”.*²⁴

Con referencia a la lesión económica, es oportuno indicar que el estado de ánimo de unas de las partes víctima de la lesión y el estado de ánimo de la otra parte quien explota la suma ignorancia o extrema miseria de otro, le da la característica de carácter subjetivo de la lesión. Pero además, se requiere la desproporción en las prestaciones: si esa desproporción es notoria o evidente, se configura la lesión económica; sin embargo, basta una desproporción mínima en la contratación para que exista la lesión.

Con base en el razonamiento jurídico anterior, es evidente que, de acuerdo a la esencia del contrato de compraventa, éste no es un contrato de especulación comercial; por esta razón, la legislación brinda una protección especial a las partes contratantes, para que en el momento de llevar a cabo una transacción comercial lo hagan en igualdad de condiciones.

²⁴ Código Civil para el Distrito Federal, art. 17, op.cit., págs. 4-5.

Por último, el citado Código, en el artículo 17, menciona que la lesión origina la nulidad relativa. El perjudicado tiene derecho a pedir la anulación por lesión económica no sólo en el contrato de compraventa, sino en forma general. Expresamente en este artículo se emplea el término lesión y se califica la nulidad como relativa.

Esta aparente contradicción se debe al carácter mixto de la lesión, como vicio objetivo y subjetivo; en tal nulidad jurídicamente debe decirse que prevalece el vicio subjetivo, en nuestro sistema, y tan es así que el artículo 17 le reconoce mayor importancia, al exigir un estado ilícito en el animo del que explota; esto nos permite decir que el contrato nace viciado, y por lo tanto debe anularse y no simplemente rescindirse.²⁵

2.3.6. Lesión económica en el contrato de compraventa mercantil.

Con base en lo anterior, se observa a todas luces, que no existe la lesión en la compraventa mercantil. La doctrina menciona que en la compraventa mercantil, no hay rescisión de contrato aun si hay una causa de lesión; sin embargo, si en un acto de comercio una de las partes toma ventaja sobre la otra, a manera que la parte afectada sufra un menoscabo en su patrimonio, tiene ésta la facultad de denunciar en la vía penal el acto delictivo, y en este caso se configura el delito de fraude.

²⁵ Cfr ROJINA VILLEGAS, Rafael, Derecho Civil Mexicano Contratos, op.cit., págs. 210-211.

*“El contrato de compraventa mercantil se rescinde por incumplimiento de alguna de las partes. El contratante que cumple, puede proceder contra el que no ha cumplido, a fin de que éste sea condenado a cumplir el contrato y a resarcir los daños y perjuicios derivados del impuntual cumplimiento o a pedir la rescisión del contrato y así también al pago de daños y perjuicios: este derecho se consagra en el artículo 376 del Código de Comercio que agrega también que debe indemnizarse si no se cumple.”*²⁶

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

*“Las ventas mercantiles no se rescindirán por causa de lesión; pero al perjudicado, además de la acción criminal que le competa, le asistirá la de daños y perjuicios contra el contratante que hubiese procedido con dolo o malicia en el contrato o en su cumplimiento”.*²⁷

²⁶ VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, op. cit., págs. 207-208.

²⁷ Código de Comercio, y leyes complementarias, art. 385, op.cit., pág. 30.

CAPÍTULO 3

LA REGULACIÓN DE LA COMPRAVENTA MERCANTIL EN EL DERECHO COMPARADO.

3.1. URUGUAY

3.1.1. Sujetos en el acto de comercio.

En Uruguay, los sujetos que realizan actos de comercio de acuerdo al Código Civil uruguayo, son los que se desprenden de la lectura de diversos artículos del Código Civil. El artículo 21 establece que las personas son todos los individuos de la especie humana; en ese artículo la ley uruguaya desliga a los seres humanos de los seres vivos en general, dado que sólo los primeros tienen la capacidad de pensamiento y por ende de contratación. Además, el Código en comento enuncia que existen personas morales y físicas.

“Artículo 21-Son personas todos los individuos de la especie humana. Se consideran personas jurídicas, y por consiguiente capaces de derechos y obligaciones civiles, el Estado, el Fisco, el Municipio, la Iglesia y las corporaciones, establecimientos y asociaciones reconocidas por la autoridad pública.”¹

¹Código Civil de la República Oriental de Uruguay, art. 21, en CAFARO B. Eugenio, y CARNELLI Santiago, Código Civil de la República Oriental de Uruguay, comentado y concordado, 4° ed., Editorial Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, Uruguay, 1989, pág. 7.

El artículo 22 del Código Civil uruguayo hace referencia a la jerarquía que tiene la Constitución del Estado, con relación a materia de adquisición y goce de los derechos civiles de todos los habitantes que conforman la República de Uruguay. Es por esa razón que la Ley Oriental no hace distinción entre extranjeros y orientales.

“Artículo 22-Son ciudadanos, los que la Constitución del Estado declara tales. Los demás son extranjeros. La Ley Oriental no reconoce diferencia entre orientales y extranjeros, en cuanto a la adquisición y goce de los derechos civiles que regula este Código.”²

Por otra parte, el Código de Comercio uruguayo establece que el ciudadano tiene capacidad de goce desde que nace, y por tal razón debe considerarse persona; los artículos siguientes mencionan en forma clara quienes tienen la capacidad legal de contratación, es decir, la capacidad de ejercicio para llevar a cabo actos de comercio. En primer lugar la persona, además de tener el requisito de capacidad de ejercicio, cuando celebra actos de comercio, deberá cumplir con los requisitos legales que menciona el artículo 1 del Código en comento.

² Código Civil de la República Oriental de Uruguay, art. 22, op. cit., pág.7.

“Artículo 1- La ley reputa comerciantes a todos los individuos que, teniendo capacidad legal para contratar, se han inscripto en la matrícula de comerciantes y ejercen de cuenta propia actos de comercio, haciendo de ello su profesión habitual”.³

A su vez, los artículos 2 y 3 del mencionado Código definen a cada vendedor, de acuerdo a la actividad comercial que éste desempeña:

“Artículo 2-Se llama en general comerciante, toda persona que hace profesión de la compra o venta de mercaderías. En particular se llama comerciante, el que compra y hace fabricar mercaderías para vender por mayor o menor, en almacén o tienda. Son también comerciantes los libreros, merceros y tenderos de toda clase que venden mercancías que no han fabricado En materia impositiva se define el pequeño productor o artesano.”⁴

“Artículo 3-Son comerciantes por menor los que, en las cosas que se miden venden por varas o metros; en las que se pesan, por menos de una arroba o doce kilogramos; y en las que se cuentan, por bultos sueltos”.⁵

Respecto a los artículos 5 y 6 del Código de Comercio uruguayo, éstos establecen las reglas para que los comerciantes puedan comprobar su actividad

³ Código de Comercio de la República de Uruguay, en Códigos de la República de Uruguay, art.1 S.N.E., Editorial Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, Uruguay, 1989, pág. 537.

⁴ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 2, op.cit., pág. 537.

⁵ Ibidem, art. 3, pág. 537.

comercial; al igual que en el Código mexicano, el chileno y el argentino, éstos quedan sujetos, en las controversias que ocurran sobre operaciones mercantiles, a las leyes y jurisdicción del comercio.

“Artículo 5-Todos los que se dedican al comercio, una vez que tengan la calidad de comerciantes, según la ley, están sujetos a la jurisdicción, reglamentos y legislación comercial. Los actos de los comerciantes se presumen siempre actos de comercio, salvo la prueba contraria”.⁶

“Artículo 6-Los que verifican accidentalmente algún acto de comercio, no son considerados comerciantes. Sin embargo, quedan sujetos, en cuanto a las controversias que ocurran sobre dichas operaciones, a las leyes y jurisdicción del comercio”.⁷

Por último, los artículos 8 y 9 del Código de Comercio uruguayo puntualizan los requisitos de los sujetos que forman parte del contrato de compraventa, es decir quienes llevan a cabo distintos contratos mercantiles y sobre todo la disposición de los bienes de quienes actúan en actos mercantiles; el artículo 9 señala de manera clara a las personas que al cumplir 18 años y adquieren la mayoría de edad. Éstos, al cumplir con este requisito, pueden llevar a cabo actos de comercio.

⁶ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 5, op. cit., pág. 537.

⁷ Ibidem, art. 6, pág. 538.

“Artículo 8-Es hábil para ejercer el comercio toda persona que, según las leyes comunes, tiene la libre administración de sus bienes. Los que, según esas mismas leyes, no se obligan por sus pactos o contratos, son igualmente incapaces para celebrar actos de comercio, salvo las modificaciones de los artículos siguientes”.⁸

“Artículo 9-Toda persona mayor de dieciocho años, puede ejercer el comercio, siempre que acredite las circunstancias siguientes: Haber sido legalmente emancipado. Tener capital propio. en caso de no tener padre, haber sido habilitado para la administración de sus bienes, en la forma prescrita por las leyes comunes”.⁹

3.1.2. Objeto del contrato de compraventa mercantil.

En el Código de Comercio uruguayo, el objeto del contrato de compraventa mercantil, es el objeto directo e indirecto. El primero está conformado por la creación de derechos y obligaciones, que nacen entre el comprador y el vendedor; el segundo consiste en que es un contrato de compraventa, es decir, es un contrato de traslado de dominio; por lo tanto, en este caso su objeto indirecto es el dar.

⁸ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 8, op. cit., pág. 538.

⁹ Ibidem, art. 9, pág. 538.

El contrato de compraventa en Uruguay conceptúa el objeto indirecto con el dar, sólo que en este caso el vendedor se obliga a entregar la cosa teniendo o no la calidad de propietario y poseedor; no obstante, el comprador tiene la posibilidad de pagar por la mercancía un precio que convenga con la otra parte.

Así, el objeto del contrato difiere bastante del concepto típico de la compraventa en México: en el Código de Comercio nacional el propietario de la cosa debidamente acreditada es el que puede trasladar el uso de la cosa objeto de compraventa al comprador, en virtud de que el contrato de compraventa nacional requiere de la posesión y la propiedad del titular de la cosa, para poderse llevar a cabo el acto de comercio. Por el contrario, el Código uruguayo afirma lo siguiente:

*“Artículo 513-La venta comercial es un contrato, por el cual una persona, sea o no propietaria o poseedora de la cosa objeto de la convención, se obliga a entregarla, o a hacerla adquirir en propiedad a otra persona que se obliga por su parte a pagar un precio convenido, y la compra para revenderla o alquilar su uso”.*¹⁰

3.1.3. Características del contrato de compraventa mercantil.

De acuerdo al análisis anterior, consideramos que el contrato de compraventa mercantil en Uruguay contiene características que se refieren

¹⁰ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 513, op. cit., pág. 604.

propiamente a ventajas y desventajas del comprador y vendedor, así como a posibles sanciones de que pueden hacerse acreedoras, para cualquiera de las partes que participan en el contrato de compraventa de mercaderías, y que incumplen con alguna de las cláusulas del contrato. Tradicionalmente la doctrina clasifica, en el derecho mexicano, las garantías del vendedor y del comprador de la siguiente manera:

El vendedor goza de las siguientes garantías para el caso de incumplimiento por parte del comprador.

- 1. Un derecho de preferencia en cuanto al precio.*
- 2. Un derecho de retención respecto de la cosa.*
- 3. Una acción de cumplimiento, y*
- 4. Una acción de rescisión con pago de daños y perjuicios.*

A su vez, el comprador está protegido frente al vendedor, para el caso de incumplimiento imputable a éste, con los siguientes derechos y acciones:

- 1. Derecho de retención del precio, en ciertos casos.*
- 2. Acción de cumplimiento, y*
- 3. Acción de rescisión con pago de daños y perjuicios”.¹¹*

Los derechos de preferencia, se refieren a las ventas que realiza el vendedor al contado o en abonos, y si el comprador no cumple con el pago del

¹¹ ROJINA VILLEGAS, Rafael, Derecho Civil Mexicano-Contratos, op.cit., pág. 341.

valor de las mercancías, el vendedor adquiere un derecho sobre los bienes embargables del comprador.

Por lo que concierne al derecho de retención de la cosa, la doctrina se refiere a los casos en que el vendedor goce del derecho de retención de la cosa, en primer lugar, cuando el comprador no haya liquidado en su totalidad el precio de la venta, y en segundo lugar, en el caso de las ventas en abonos, cuando se detecte que el comprador se encuentre en insolvencia económica.

En cuanto a la acción de cumplimiento para exigir el pago del precio, ésta no es más que la facultad del vendedor de demandar por la vía extrajudicial y judicial a que el comprador cumpla con lo estipulado en el contrato de compraventa.

Como consecuencia lógica y jurídica, se prevé la acción de pagos de daños y perjuicios, en el caso de incumplimiento de alguna o todas las cláusulas del contrato de compraventa, que dan como resultado la rescisión de éste.

Por su parte, el comprador tiene el derecho de retención del precio cuando sea perturbado legalmente de la pacífica posesión de la cosa; en este caso tiene la facultad de no entregar el precio pactado.¹²

¹² Cfr. ROJINA VILLEGAS, Rafael, Derecho Civil Mexicano-Contratos, op.cit., págs. 342-358.

Asimismo, el comprador tiene la facultad de la acción del cumplimiento del contrato, en el caso de que haya pagado el valor de la cosa y el vendedor sin causa debidamente justificada le retarde la mercancía o no se la entregue.

Finalmente y como consecuencia lógica, el comprador tiene la acción rescisoria contra el vendedor en las hipótesis siguientes: que el vendedor haya incurrido en mora, con relación a la entrega del objeto materia de compraventa; haya faltado a alguna de sus obligaciones pactadas en el clausulado del contrato, o en el caso de que exista impedimento físico o legal para entregar la cosa.¹³

Una de las garantías para el comprador se encuentra señalada en el artículo siguiente del Código de Comercio uruguayo: *“artículo 517-Si alguno vendiere cosa ajena, ignorando el comprador que sea ajena, el vendedor está obligado a devolverle el precio, más los daños y perjuicios.”*¹⁴

Sin embargo, el artículo 518 del mismo Código también contempla una garantía para el vendedor: cuando el comprador sabe que la cosa materia de la compraventa es ajena, el artículo mencionado prevé lo siguiente: *“Artículo 518-Si el comprador al celebrar el contrato, sabe que es ajena pierde el precio entregado, a no ser que se hubiera expresamente pactado que tendría derecho a la devolución del precio, en caso de reclamación por parte del verdadero dueño (artículo 551)”*.¹⁵

¹³ Cfr. ROJINA VILLEGAS, Rafael, Derecho Civil Mexicano-Contratos, op.cit., págs. 342-358.

¹⁴ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 517, op. cit., pág. 604.

¹⁵ Ibidem, art. 518, pág. 605.

Otra garantía para el comprador, que trae como consecuencia la acción de rescisión con pago de daños y perjuicios, se presenta cuando el comprador, al momento de celebrar un acto de comercio, no conoce la mercancía.

“Artículo 520-En todas las compras que se hacen de efectos que no se tienen a la vista, ni pueden clasificarse por una calidad determinada y conocida en el comercio, se presume en el comprador la reserva de examinarlos y de rescindir libremente el contrato, si los géneros no le convinieren La misma facultad tendrá, si por cláusula expresa se hubiere reservado probar el género contratado. Así en uno como en otro caso, retardándose por el comprador el acto del examen o la prueba, más de tres días después de la interpelación hecha por el vendedor, se considerará el contrato sin efecto. ”¹⁶

Una ventaja para el vendedor, que le da un derecho de retención respecto de la cosa, se encuentra en la hipótesis normativa siguiente:

“Artículo 531-Desde que el vendedor pone la cosa a disposición del comprador, y éste se da por satisfecho de su calidad, existe la obligación de pagar el precio al contado o al término estipulado; y el vendedor se constituye depositario de los efectos vendidos y queda obligado a su conservación bajo las leyes del depósito artículo 726 y siguientes”.¹⁷

¹⁶ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 520, op. cit., pág. 605.

¹⁷ Ibidem, art. 531, pág. 607.

El artículo 534 del citado Código le concede una garantía al comprador en el momento de llevar a cabo un contrato de compraventa de mercaderías, y si ésta se pacta a plazos; en este caso, si el vendedor no cumple con lo estipulado puede el comprador rescindir el contrato, así como exigir el pago de daños y perjuicios que se le hayan ocasionado.

“Artículo 534-Cuando el vendedor no entregare los efectos vendidos, al plazo estipulado, o al prescrito en el artículo 530, podrá el comprador solicitar la rescisión del contrato, o exigir su cumplimiento con los daños y perjuicios procedentes de la demora”.¹⁸

“Artículo 535-Si el comprador, sin justa causa, se niega a recibir los efectos comprados, tendrá el vendedor la facultad de pedir la rescisión del contrato o de reclamar el precio con el interés corriente por la demora, poniendo los efectos a disposición de la autoridad judicial para que ordene su depósito por cuenta y riesgo del comprador. El mismo depósito podrá solicitar el vendedor, siempre que haya por parte del comprador demora en recibirse de los efectos contratados; y los gastos de la traslación al depósito y su conservación serán de cuenta del comprador”¹⁹

En el artículo anterior, si el comprador rehusa a recibir los efectos comprados, puede el vendedor pedir la rescisión del contrato de compraventa.

¹⁸ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 534, op. cit., pág. 607.

¹⁹ Ibidem, art. 535, pág. 607.

Sin embargo, en caso que el comprador sin justa causa se niegue a recibir los efectos de la compra, tendrá el vendedor la facultad de pedir la rescisión del contrato.

El artículo 526 del multicitado Código, expresa que el vendedor será sancionado si no cumple con lo pactado en la compraventa, cuando ésta ha quedado perfeccionada de acuerdo a la siguiente hipótesis normativa:

*Artículo 526-Perfeccionada la venta artículo 514, queda obligado el vendedor a entregar al comprador la cosa vendida en el plazo y del modo estipulado en el contrato; so pena de responder por las pérdidas y daños que de su falta resultasen Sin embargo, no hay obligación de entregar la cosa antes de pagado el precio, si entre el acto de la venta y el de la entrega, mudase notoriamente de estado el comprador y no diese fianza bastante de pagar a los plazos convenidos.”*²⁰

*“Artículo 532-Por el hecho de no pagar el precio según los términos del contrato o la disposición del artículo 530, queda el comprador obligado a abonar el interés corriente de la cantidad que adeude al vendedor”.*²¹

El artículo 540 menciona que, cuando el comprador devuelva la cosa y el vendedor la acepte, se presume que el vendedor provoca la rescisión del

²⁰ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 526, op. cit., pág. 606.

²¹ Ibidem, art. 532, pág. 607.

contrato a favor del comprador; entonces el vendedor se hace acreedor a la sanción del pago de daños y perjuicios ocasionados al comprador.

*“Artículo 540-Si el comprador devuelve la cosa comprada, y el vendedor la acepta (artículo 154), o siéndole entregada contra su voluntad, no la hace depositar judicialmente por cuenta de quien perteneciere, con notificación del depósito al comprador, se presume que ha consentido en la rescisión del contrato”.*²²

El artículo 544 obliga al vendedor a responder por la mercancía después de perfeccionada la venta; en caso de no responder a lo estipulado, se someterá a entregar otra mercancía, que sea equivalente en especie, cantidad y calidad a la que originalmente dio nacimiento al contrato.

*“Artículo 544-El vendedor que después de perfeccionada la venta, alterase la cosa vendida o la enajenase y entregase a otro sin haberse antes rescindido el contrato, entregará al comprador en el acto de reclamarla otra equivalente en especie, calidad y cantidad, o en su defecto, el valor que a juicio de árbitros se atribuyese al objeto vendido, con relación al uso que el comprador pretendía hacer de él, y al lucro que le podía proporcionar, rebajando el precio de la venta, si el comprador no lo hubiese pagado todavía”.*²³

Para finalizar con las características del contrato de compraventa, señalamos lo siguiente:

²² Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 540, op. cit., pág. 607.

²³ Ibidem, art. 544, pág. 608.

- El contrato de compraventa uruguayo es preponderantemente romanista, en virtud de que tiene las bases jurídicas del Derecho Privado que se aplicaba en el Derecho Romano, y como consecuencia lógico-jurídica, está conformado sobre las bases del Código Civil uruguayo.
- El contrato de compraventa es esencialmente mercantilista, en virtud de que el lucro es el factor detonante en las relaciones comerciales; además no contempla con especificidad la lesión económica en el Código de Comercio; lo anterior se comprueba con la lectura del artículo 196 del Código de Comercio uruguayo, que a la letra dice:

“Artículo 196-En los contratos de comercio, no hay lugar a la rescisión por causa de lesión, aunque se diga enorme o enormísima, a no ser que se probare error, fraude o simulación Tampoco ha lugar al beneficio de restitución concedido a los menores por las leyes generales, siempre que tengan la calidad de comerciantes los individuos que se digan damnificados.”²⁴

- En los actos de comercio que se celebran entre las partes se guarda cierto espíritu tradicional, así como valores morales; lo anterior se desprende del artículo 198 del mencionado Código, que a la letra dice:

²⁴ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 196, op. cit., pág. 563.

*“Artículo 198-Los contratos ilícitos aunque recaigan sobre operaciones de comercio, no producen obligación ni acción, entre los que han tenido ciencia de fraude. Son ilícitos los contratos que recaen sobre objetos prohibidos por la ley, o cuyo fin fuese manifiestamente ofensivo de la sana moral o de las buenas costumbres”.*²⁵

El Código de Comercio uruguayo da la opción para que la contratación en materia mercantil, sea verbal o escrita, según el artículo siguiente; *“Artículo 200-Toda propuesta verbal debe ser inmediatamente aceptada.”*²⁶

No obstante, el artículo anterior afirma que sólo la propuesta verbal entre las partes del contrato de compraventa deba ser aceptada en forma inmediata; es oportuno recalcar que cuando las partes contratantes deciden plasmar su voluntad de contratación en un contrato de compraventa por escrito, por analogía la propuesta que realice una de las partes en la contratación mercantil debe ser considerada igualmente aceptada en forma inmediata.

²⁵ Código de Comercio de la República de Uruguay, art. 198, op. cit., pág. 563.

²⁶ Ibidem, art. 200, pág. 564.

3.2. ARGENTINA

3.2.1. Sujetos en el acto de comercio.

Es menester recalcar que el Derecho Argentino, se deriva de la familia romanista. En materia específica de compraventa, el Código Civil argentino, en su artículo 1323, menciona:

“Artículo 1323- Habrá compra venta cuando una de las partes se obligue a transferir a la otra, la propiedad de una cosa, y ésta se obligue a recibirla y a pagar por ella un precio cierto y en dinero”.²⁷

Los sujetos que intervienen en el contrato de compraventa civil deben tener como requisito la capacidad de goce y de ejercicio, para que de esta forma se de el consentimiento, por medio de la expresión de la voluntad, y a su vez uno de los elementos de existencia en el acto jurídico.

Por otra parte, el Código de Comercio argentino, en el libro primero, “De las Personas del Comercio”, le da una connotación objetiva a los sujetos que llevan a cabo actos de comercio. Es por la razón anterior que haremos una descripción breve de los principales artículos del Código de Comercio en comento, el cual enuncia las actividades comerciales más comunes en Argentina. De acuerdo con los artículos pertinentes, se señala la capacidad de

²⁷Código Civil de la República de Argentina, art. 1323, en REBORA JUAN, Carlos, Código Civil de la República de Argentina, S.N.E. Editorial Tipográfica Editora Argentina, Buenos Aires, Argentina, 1965, págs. 382-383.

ejercicio por parte de los comerciantes en los contratos de compraventa mercantil; además se especifica que el comerciante, para considerarse como tal, debe desempeñar su actividad de comercio en forma habitual, es decir, que los actos de comercio sean para él la forma de satisfacer sus necesidades laborales y económicas.

“Artículo 1-La ley declara comerciantes a todos los individuos que, teniendo capacidad legal para contratar, ejercen de cuenta propia actos de comercio, haciendo de ello su profesión habitual”.²⁸

“Artículo 2-Se llama en general comerciante, toda persona que hace profesión de la compra o venta de mercaderías. En particular se llama comerciante, el que compra y hace fabricar mercaderías para vender por mayor o menor. Son también comerciantes los libreros, merceros y tenderos de toda clase que venden mercancías que no han fabricado”.²⁹

El artículo 3 del Código de Comercio argentino, da una definición de “comerciante por menor”, que se califica de acuerdo a la cantidad en peso de la mercancía que se vende y se compra.

²⁸ Código de Comercio de la República de Argentina, art. 1, en A. LEGON, Fernando, Código de Comercio de la República de Argentina, S.N.E., Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1976, pág.15.

²⁹ Ibidem, art. 2, pág.15.

“Artículo 3-Son comerciantes por menor los que habitualmente, en las cosas que se miden, venden por metros o litros; en las que se pesan, por menos de 10 kilogramos, y en las que se cuentan por bultos sueltos”.³⁰

“Artículo 4-Son comerciantes así los negociantes que se emplean en especulaciones en el extranjero, como los que limitan su tráfico al interior del Estado, ya se empleen en un solo o en diversos ramos del comercio al mismo tiempo”.³¹

“Artículo 5-Todos los que tienen la calidad de comerciantes, según la ley están sujetos a la jurisdicción, reglamentos, y legislación comercial. Los actos de los comerciantes se presumen siempre actos de comercio, salvo la prueba en contrario”.³²

El Código de Comercio argentino dice, en su artículo 6, que si alguna persona en forma accidental realiza un acto de comercio, queda ésta sujeta, en las controversias que ocurran sobre dichas operaciones, a las leyes que rigen el comercio.

“Artículo 6-Los que verifican accidentalmente algún acto de comercio no son considerados comerciantes. Sin embargo, quedan sujetos en cuanto a las controversias que ocurran sobre dichas operaciones, a las leyes y jurisdicción del comercio”.³³

³⁰ Código de Comercio, de la República Argentina, art. 3, op.cit., pág.15.

³¹ Ibidem, art. 4, pág.15.

³² Ibidem, art. 5, pág.15.

³³ Ibidem, art. 6, pág.16.

*“Artículo 7-Si un acto es comercial para una sola de las partes, todos los contrayentes quedan por razón de él, sujetos a la ley mercantil excepto a las disposiciones relativas a las personas de los comerciantes, y salvo que de la disposición de dicha ley resulte que no se refiere sino al contratante para quien tiene el acto carácter comercial”.*³⁴

El Código Mercantil argentino expresa, en forma específica, el requisito de la capacidad de ejercicio de las partes contratantes en el acto jurídico. Por otra parte, los artículos del 9 al 14, hacen referencia a las diferentes hipótesis normativas, que especifican las limitaciones que tiene algunos sujetos, por ejemplo la mujer, cuando esta bajo régimen matrimonial, y los menores de edad.

*“Artículo 9-Es hábil para ejercer el comercio toda persona que, según las leyes comunes, tiene la libre administración de sus bienes. Los que según estas mismas leyes no se obligan por sus pactos o contratos, son igualmente incapaces para celebrar actos de comercio, salvas las modificaciones de los artículos siguientes”.*³⁵

*“Artículo 10-Toda persona mayor de 18 años puede ejercer al comercio con tal que acredite estar emancipado o autorizado legalmente”.*³⁶

³⁴ Código de Comercio de la República Argentina, art. 7, op.cit., pág.16.

³⁵ Ibidem, art. 9, pág.17.

³⁶ Ibidem, art.10, pág.17.

“Artículo 11-Es legítima la emancipación: 1° Conteniendo autorización expresa del padre o de la madre, en su caso; 2° Siendo Inscripta y hecha pública en el Tribunal de Comercio respectivo. Llenados estos requisitos, el menor será reputado mayor para todos los actos y obligaciones comerciales”.³⁷

“Artículo 12-El hijo mayor de dieciocho años, que fuese asociado al comercio del padre, será reputado autorizado y mayor para todos los efectos legales en las negociaciones mercantiles de la sociedad”.³⁸

“Artículo 13-El matrimonio de la mujer comerciante no altera sus derechos y obligaciones relativamente al comercio. Se presume autorizada por el marido, mientras éste no manifestare lo contrario por circular dirigida a las personas con quienes ella tuviere relaciones comerciales, inscripta en el Registro de Comercio respectivo y publicado en los periódicos del lugar”.³⁹

“Artículo 14-La mujer casada, mayor de edad, puede ejercer el comercio, teniendo autorización de su marido, mayor de edad, dada en escritura pública debidamente registrada o estando legítimamente separada de bienes. En el primer caso, están obligados a las resultas del tráfico todos los bienes de la sociedad conyugal, y en el segundo, lo estarán solamente los bienes propios de la mujer, los gananciales que le correspondan y los que adquiere posteriormente”.⁴⁰

³⁷ Código de Comercio de la República Argentina, art. 11, op.cit., pág.17.

³⁸ Ibidem, art. 12, pág.17.

³⁹ Ibidem, art. 13, pág.18.

⁴⁰ Ibidem, art. 14, pág.18.

3.2.2. Objeto del contrato de compraventa mercantil.

El objeto del contrato de Compraventa Mercantil argentino, se divide en el objeto directo e indirecto. El primero está conformado por la creación de derechos y obligaciones entre el comprador y vendedor; el segundo, en virtud de que es un contrato de traslado de dominio, se compone del dar. En el Código de Comercio argentino el objeto indirecto del contrato de compraventa, es el dar, con la diferencia de que el vendedor se obliga a entregar la cosa teniendo o no la calidad de propietario y poseedor.

Por otra parte, es necesario puntualizar que la forma de transacción en Argentina difiere de la compraventa en México, en lo siguiente: en el derecho nacional el propietario de la cosa debidamente acreditada es el que puede trasladar el uso de la cosa objeto de compraventa; para distinguir con mayor claridad dicha diferencia, el Código de Comercio argentino, en su artículo 450, dice lo siguiente:

*“Artículo 450-La compraventa mercantil es un contrato por el cual una persona, sea o no propietaria o poseedora de la cosa objeto de la convención, se obliga a entregarla o a hacerla adquirir en propiedad a otra persona, que se obliga por su parte, a pagar un precio convenido, y la compra para revenderla o alquilar su uso”.*⁴¹

⁴¹ Código de Comercio de la República Argentina, art. 450, op.cit., pág. 215.

Los artículos 451 y 452, del Código de Comercio argentino, puntualizan los tipos de contratos, civiles o mercantiles, que se realizan en ese país; es preciso para este efecto establecer el objeto materia de la compraventa en los contratos de compraventa, sobre la base de lo siguiente: las cosas materia del objeto de compraventa deberán ser cosas lícitas, además que las cosas que se compran y venden deberán estar en el comercio.

“Artículo 451-Sólo se considera mercantil la compraventa de cosas muebles, para revenderlas por mayor o menor, bien sea en la misma forma que se compraron o en otra diferente, o para alquilar su uso, comprendiéndose la moneda metálica, títulos de fondos públicos, acciones de compañías y papeles de crédito comerciales.”⁴²

El artículo 452 hace una enunciación muy vasta, de las actividades comerciales que están reconocidas dentro del derecho mercantil. Por otra parte, el mismo artículo señala una serie de hipótesis normativas, especificando las ventas que no adquieren el carácter de mercantiles; asimismo estudia las actividades mercantiles que son propias del consumidor: es decir, aquellas que sirven en forma exclusiva a la persona que las compra, por ejemplo las que se perciben por razón de renta, donación, salario, emolumento u otro cualquier título con remuneración o en calidad de gratuito.

⁴² Código de Comercio de la República Argentina, art. 452, op.cit., pág. 215.

*“Artículo 452-No se consideran mercantiles: 1° Las compras de bienes raíces y muebles accesorios. Sin embargo, serán comerciales las compras de cosas accesorias al comercio, para prepararlo o facilitarlo, aunque sean accesorias a un bien raíz; 2° Las de objetos destinados al consumo del comprador, o de la persona por cuyo encargo se haga la adquisición: 3° Las ventas que hacen los labradores y hacendados de los frutos de sus cosechas y ganados; 4° Las que hacen los propietarios y cualquier clase de persona, de los frutos y efectos que perciban por razón de renta, dotación, salario, emolumento u otro cualquier título remuneratorio o gratuito; 5° La reventa que hace cualquiera persona del resto de los acopios que hizo para su consumo particular. Sin embargo, si fuere mayor cantidad la que vende que la que hubiese consumido, se presume que obró en la compra con ánimo de vender y se reputan mercantiles la compra y la venta”.*⁴³

3.2.3. Características del contrato de compraventa mercantil.

De acuerdo al análisis anterior, consideramos que el contrato de compraventa mercantil en Argentina contiene características propias y éstas se refieren esencialmente a garantías del comprador y vendedor en razón de la compraventa, así como a posibles sanciones que pueden aplicarse a las partes, en caso de incumplir con alguna de las cláusulas del contrato.

⁴³ Código de Comercio de la República Argentina, art. 452, op.cit., pág. 216.

Según el artículo 453, el comprador obtiene la protección legal al adquirir una cosa ajena, si la adquisición es de buena fe; si hubiera algún perjuicio, el vendedor responderá por los daños y perjuicios hechos al comprador. La sanción para el vendedor es la siguiente: abonará los daños y perjuicios que se le ocasionen al comprador.

*“Artículo 453-La compra-venta de cosa ajena es válida. El vendedor está obligado a su entrega o, en su defecto, a abonar daños y perjuicios, siempre que el comprador ignorase que la cosa es ajena. Si el comprador, al celebrar el contrato, sabe que la cosa es ajena la compra-venta será nula. La promesa de venta de cosa ajena será válida. El vendedor estará obligado a adquirirla y entregarla al comprador so pena de daños y perjuicios”.*⁴⁴

El artículo 454 expresa que el vendedor tiene la prerrogativa de anunciar una oferta y mostrarla indeterminadamente, aunque no esté obligado a respetar lo ofrecido en venta.

*“Artículo 454-Las ofertas indeterminadas, contenidas en un prospecto o en una circular, no obligan al que las ha hecho”.*⁴⁵

El artículo 455 muestra en forma clara, como el comprador que realiza una compra y éste a simple vista no pueda percatarse de la calidad del objeto, tiene la posibilidad de rescindir el contrato de compraventa.

⁴⁴ Código de Comercio de la República Argentina, art 453, op.cit., pág.216.

⁴⁵ Ibidem, art. 454, pág. 216.

*“Artículo 455-En todas las compras que se hacen de efectos que no se tienen a la vista, ni pueden clasificarse por una calidad determinada y conocida en el comercio, se presume en el comprador la reserva de examinarlos y de rescindir libremente el contrato, si los géneros no le convinieren. La misma facultad tendrá, si por cláusula expresa, se hubiese reservado probar el género contratado. Así en uno como en otro caso, retardándose por el comprador el acto del examen o la prueba, más de tres días después de la interpelación hecha por el vendedor, se considerará el acto sin efecto”.*⁴⁶

Los artículos del 456 al 462 del Código de Comercio argentino, estipulan las modalidades de compraventa: si son al contado o a plazos y sobre todo el tipo de mercancía objeto de la compraventa, además de ciertas condiciones que se imponen tanto al vendedor como al comprador.

En el artículo 456 se menciona la sanción para el comprador, cuando la venta se hubiese hecho sobre muestras, o determinando una calidad conocida en los usos del comercio, pero siempre y cuando el acto de comercio se haya celebrado al pie de lo estipulado en el contrato: en estos casos, el comprador no podrá rehusar el recibo de los géneros contratados, si son conformes a las mismas muestras o calidad prefijada en el contrato.

⁴⁶ Código de Comercio de la República Argentina, art. 455, op.cit., pág. 216.

*“Artículo 456-Cuando la venta se hubiese hecho sobre muestras, o determinando una calidad conocida en los usos del comercio, no puede el comprador rehusar el recibo de los géneros contratados, siempre que sean conformes a las mismas muestras o a la calidad prefijada en el contrato. En caso de resistirse a recibirlos por falta de esta conformidad se reconocerán los géneros por peritos, quienes, atendidos los términos del contrato y confrontando aquéllos con las muestras, si se hubieren tenido a la vista para su celebración, declararán si los géneros son o no de recibo. En el primer caso se tendrá por consumada la venta, quedando los efectos por cuenta del comprador; y en el segundo, se rescindirá el contrato, sin perjuicio de las indemnizaciones a que tenga derecho el comprador por los pactos especiales que hubiere hecho con el vendedor”.*⁴⁷

El artículo 457 expresa que cuando se trate de venta de mercancías que no están a la vista, la mercancía deberá ser de la calidad convenida.

*“Artículo 457-En la venta de cosas que no están a la vista, y que deben ser remitidas al comprador por el vendedor, se entiende siempre estipulada la condición resolutoria para el caso de que la cosa no sea de la calidad convenida”.*⁴⁸

⁴⁷ Código de Comercio de la República Argentina, art. 456, op.cit., págs. 216- 217.

⁴⁸ Ibidem, art. 457, pág. 216.

El artículo 458 se refiere a la falta de acuerdos entre las partes, en materia de precio; el artículo 459 menciona los casos en que las partes tengan un conflicto de comercio, y la forma de resolver el litigio por medio de un árbitro experto en el comercio.

*“Artículo 458-Cuando se entrega la cosa vendida sin que por el instrumento del contrato conste el precio, se entiende que las partes se sujetaron al corriente, en el día y lugar de la entrega. En defecto de acuerdo, por haber habido diversidad de precio en el mismo día y lugar, prevalecerá el término medio”.*⁴⁹

*“Artículo 459-El precio de la venta puede ser dejado al arbitrio de un tercero. Si éste no pudiere o no quisiere hacer la determinación, quedará sin efecto el contrato, salvo pacto en contrario”.*⁵⁰

Los artículos 460 a 462, se refieren a los casos en que el transporte corre por cuenta del comprador, y asimismo la entrega de la cosa, la cual debe estar en el lugar donde se hallaba en el momento de llevar a cabo la venta.

*“Artículo 460-No mediando estipulación contraria, son de cargo del vendedor los gastos de la entrega de la cosa vendida hasta ponerla, pesada y medida, a disposición del comprador. Los de su recibo, así como los de conducción o transporte, son de cuenta del comprador”.*⁵¹

⁴⁹ Código de Comercio de la República Argentina, art. 458, op.cit., pág. 216.

⁵⁰ Ibidem, art. 459, pág. 216.

⁵¹ Ibidem, art. 460, pág. 216.

“Artículo 461-La entrega de la cosa vendida, en defecto de estipulación expresa, debe hacerse en el lugar donde se hallaba la cosa al tiempo de la venta, y puede verificarse por el hecho de la entrega material o simbólica, o por la del título, o por la que estuviese en uso comercial en el lugar donde deba verificarse”.⁵²

“Artículo 462-En todos los casos en que el comprador, a quien los efectos deben ser remitidos, no estipula un lugar determinado o una persona cierta que deba recibirlos a su nombre, la remesa que se haga a su domicilio importa entrega efectiva de los efectos vendidos. Exceptuase el caso en que el vendedor no pagado del precio, remite los efectos a un consignatario suyo, no para entregarlos llanamente, sino recibiendo el precio, o tomando garantías”.⁵³

“Artículo 463-Se considera tradición simbólica, salvo la prueba contraria en los casos de error, fraude o dolo: 1° La entrega de las llaves del almacén, tienda o caja en que se hallare la mercancía u objeto vendido; 2° El hecho de poner el comprador su marca en los efectos comprados en presencia del vendedor o con su consentimiento; 3° La entrega o recibo de la factura sin oposición inmediata del comprador; 4° La cláusula: por cuenta, puesta en el conocimiento o carta de porte, no siendo reclamada por el comprador dentro de veinticuatro horas, o por el segundo correo; 5° La declaración o asiento en el libro o despacho de las oficinas públicas a favor del comprador, de acuerdo de ambas partes”.⁵⁴

⁵² Código de Comercio de la República Argentina, art. 461, op.cit., pág. 216.

⁵³ Ibidem, art. 462, pág. 217.

⁵⁴ Ibidem, art. 463, pág. 218.

*“Artículo 464-Cuando los contratantes no hubieren estipulado plazo para la entrega de los efectos vendidos y el pago de su precio, estará obligado el vendedor a tener a disposición del comprador la cosa vendida, dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato. El comprador gozará del término de diez días para pagar el precio de los efectos; pero no podrá exigir la entrega sin dar al vendedor el precio en el acto de verificarse aquélla”.*⁵⁵

*“Artículo 465-Desde que el vendedor pone la cosa a disposición del comprador, y éste se da por satisfecho de su calidad, existe la obligación de pagar el precio al contado o al término estipulado, y el vendedor se constituye depositario de los efectos vendidos y queda obligado a su conservación, bajo las leyes del depósito”.*⁵⁶

*“Artículo 466-Mientras los efectos vendidos estén en poder del vendedor, aunque sea por vía de depósito, tiene éste preferencia sobre ellos a cualquier otro acreedor del comprador, en la forma establecida en el Art. 1500, número 2, por el importe del precio e intereses de la demora”.*⁵⁷

El artículo 467 se refiere a aquellos casos en que el vendedor no entregue lo convenido en el contrato; en este caso, el comprador ante esa omisión tiene la facultad de comprar los artículos en otro lugar por cuenta del vendedor.

⁵⁵ Código de Comercio de la República Argentina, art. 464, op.cit., pág. 218.

⁵⁶ Ibidem, art. 465, pág. 218.

⁵⁷ Ibidem, art. 466, págs. 218-219.

“Artículo 467-Cuando el vendedor no entregase los efectos vendidos en el plazo estipulado o en el establecido por el Art. 464, se aplicará lo dispuesto en el Art. 216, sin perjuicio de la facultad del comprador de pedir autorización para comprar en la plaza por cuenta del vendedor, una cantidad igual de los mismos objetos. Sin embargo, cuando la falta de la entrega de los efectos vendidos proceda que hubiesen perecido, o se hubiesen deteriorado por accidentes imprevistos, sin culpa del vendedor, cesa toda responsabilidad por parte de éste y el contrato queda rescindido de derecho devolviéndose el precio al comprador”.⁵⁸

“Artículo 468-El comprador que haya contratado por conjunto una cantidad determinada de efectos, aunque sea por distintos precios, pero sin designación de partes o lotes que deban entregarse en épocas distintas, no puede ser obligado a recibir una porción bajo promesa de entregarle posteriormente lo restante. Sin embargo, si espontáneamente conviniere en recibir una parte, queda irrevocable y consumada la venta, en cuanto a los efectos que recibió, aun cuando el vendedor falte a la entrega de los demás, salvo, por lo que toca a éstos, la opción que le acuerda el artículo precedente”.⁵⁹

⁵⁸ Código de Comercio de la República Argentina, art. 467, op.cit., pág.219.

⁵⁹ Ibidem, art. 468, pág. 219.

“Artículo 469-Cuando por un solo precio se venden dos o más cosas, de las cuales una no puede venderse, sabiéndolo el comprador, quedará sin efecto la venta en su totalidad; pero si lo ignorase, puede pedir la rescisión del contrato, con daños y perjuicios, o la subsistencia en la parte vendible, deduciéndose del precio el valor que se fije por tasación a la que no ha podido venderse”.⁶⁰

“Artículo 470-Si el comprador devuelve la cosa comprada, y el vendedor la acepta, o siéndole entregada contra su voluntad, no la hace depositar judicialmente por cuenta de quien perteneciere, con notificación del depósito al comprador, se presume que ha consentido en la rescisión del contrato”.⁶¹

En el artículo 471, la legislación argentina protege en forma amplia al comprador, cuando éste realice un contrato de compraventa mercantil, y como efecto, el vendedor le traslada el dominio del bien a cambio de un precio cierto y en dinero, y no obstante el vendedor enajene el bien materia de la compraventa. En este caso, el comprador tiene la protección legal, dado que si el vendedor, posterior a la perfección de la venta, la hubiera enajenado, consumido o destruido, el vendedor estará obligado a restituir al comprador otra mercancía de la misma cantidad y calidad.

⁶⁰ Código de Comercio de la República Argentina, art. 469, op.cit., pág.219.

⁶¹ Ibidem, art. 470, pág. 219.

*“Artículo 471-El vendedor que, después de perfeccionada la venta, enajenase, consumiese o deteriorase la cosa vendida, será obligado a dar al comprador otra equivalente en especie, calidad y cantidad, o, en su defecto, el valor que a juicio de árbitros se atribuyese al objeto vendido, con relación al uso que el comprador pretendía hacer de él, y al lucro que le podía proporcionar, rebajando el precio de la venta, si el comprador no lo hubiese pagado todavía”.*⁶²

Después del análisis de algunas características del contrato de compraventa en Argentina, en cuanto a las garantías tanto del comprador como del vendedor, y las sanciones a éstos en caso de incumplimiento del clausulado dentro del contrato de mercaderías, resumimos a continuación las características típicas del contrato de compraventa en el país analizado:

- El contrato de compraventa argentino es esencialmente romanista, dado que tiene las bases del Derecho Privado que se llevaban en el Imperio Romano, y como consecuencia está regulado básicamente por el Código Civil argentino; la base legal de lo anterior se encuentra plasmada en el título preliminar, número 1, del Código de Comercio argentino, que establece lo siguiente:

⁶² Código de Comercio de la República Argentina, art. 471, op.cit., pág.219.

*“I En los casos que no estén especialmente regidos por este código, se aplicarán las disposiciones del Código Civil”.*⁶³

- El Contrato de Compraventa argentino respeta las costumbres mercantiles locales, el título preliminar, numeral número 5, del mencionado código nos ilustra al respecto:

*“V Las costumbres mercantiles pueden servir de regla para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio, y para interpretar los actos o convenciones mercantiles”.*⁶⁴

- El contrato de compraventa argentino es tradicionalista; por esa razón, la mujer no puede realizar actos comerciales sin la autorización del hombre. Los artículos siguientes nos ilustran al respecto:

*Artículo 13-El matrimonio de la mujer comerciante no altera sus derechos y obligaciones relativamente al comercio. Se presume autorizada por el marido, mientras éste no manifestare lo contrario por circular dirigida a las personas con quienes ella tuviere relaciones comerciales, inscrita en el registro de comercio respectivo y publicado en los periódicos del lugar”.*⁶⁵

⁶³ Código de Comercio de la República Argentina, op.cit., pág. 14.

⁶⁴ Idem

⁶⁵ Ibidem, art. 13, pág.18.

*“Artículo 14-La mujer casada, mayor de edad, puede ejercer el comercio, teniendo autorización de su marido, mayor de edad, dada en escritura pública debidamente registrada o estando legítimamente separada de bienes. En el primer caso, están obligados a las resultas del tráfico todos los bienes de la sociedad conyugal, y en el segundo, lo estarán solamente los bienes propios de la mujer, los gananciales que le correspondan y los que adquiere posteriormente”.*⁶⁶

*“Artículo 15-La autorización puede ser tácita, cuando la mujer ejerce el comercio a vista y paciencia del marido, sin que éste se oponga por declaración debidamente registrada y publicada”.*⁶⁷

*“Artículo 16-La mujer no puede ser autorizada por los jueces para ejecutar actos de comercio contra la voluntad de su marido”.*⁶⁸

*“Artículo 17-Concedida la autorización para comerciar, puede la mujer obligarse por todos los actos relativos a su giro, sin que le sea necesaria autorización especial”.*⁶⁹

⁶⁶ Código de Comercio de la República Argentina, art. 14, op.cit., pág.18.

⁶⁷ Ibidem, art. 15, pág.18.

⁶⁸ Ibidem, art. 16, pág.18.

⁶⁹ Ibidem, art. 17, pág.18.

3.3 ESPAÑA

3.3.1 Sujetos en el Acto de Comercio.

En el presente caso, y al igual que en las legislaciones internacionales anteriores, es el turno de analizar la legislación española; también ésta tiene fundamento en los principios doctrinales del Derecho Privado que se aplicaba en el Imperio Romano; por lo tanto su integración del acto jurídico está conformada por elementos de existencia y validez, propios de la teoría del acto jurídico.

En cuanto a los elementos de existencia, se menciona a la voluntad de las partes, en el momento de llevar a cabo un acto jurídico; por supuesto, quienes intervienen en los actos de comercio que se llevan a cabo en el país de España son personas; es por la razón anterior que la legislación española separa a los sujetos que intervienen en actos mercantiles en personas naturales y personas jurídicas.

Los artículos 17 18 y 19 del Código Civil español señalan de una manera clara todos los supuestos normativos en la legislación española, en torno a la nacionalidad; por ejemplo:

“Artículo-17 1. Son españoles de origen: a) Los nacidos de padre o madre españoles. b) Los nacidos en España de padres extranjeros si, al menos, uno de ellos hubiera nacido también en España. Se exceptúan los hijos de

*funcionario diplomático o consular acreditado en España. c) Los nacidos en España de padres extranjeros, si ambos carecieren de nacionalidad o si la legislación de ninguno de ellos atribuye al hijo una nacionalidad. d) Los nacidos en España cuya filiación no resulte determinada. A estos efectos se presumen nacidos en territorio español los menores de edad cuyo primer lugar conocido de estancia sea territorio español.2. La filiación o el nacimiento en España, cuya determinación se produzca después de los dieciocho años de edad, no son por sí solos causa de adquisición de la nacionalidad española. El interesado tiene entonces derecho a optar por la nacionalidad española de origen en el plazo de dos años a contar desde aquella determinación. ”.*⁷⁰

“Artículo-18 La posesión y utilización continuada de la nacionalidad española durante diez años, con buena fe y basada en un título inscrito en el Registro Civil, es causa de consolidación de la nacionalidad, aunque se anule el título que la originó”.⁷¹

“Artículo 19 1.El extranjero menor de dieciocho años adoptado por un español adquiere, desde la adopción, la nacionalidad española de origen. 2. Si el adoptado es mayor de dieciocho años, podrá optar por la nacionalidad española de origen en el plazo de dos años a partir de la constitución de la adopción”.⁷²

⁷⁰ Código Civil de España, art. 17, en MALUQUER de Motes, I BERNET Carles, Colección de Textos Jurídicos-Código Civil, 2ª ed., Editorial Bosch, Barcelona, España, 1989, pág. 64.

⁷¹ Ibidem, art. 18, págs. 64-65.

⁷² Ibidem, art. 19, págs. 64-65.

En los artículos siguientes, el Código Civil español establece la capacidad de goce que adquiere una persona desde el momento de nacer.

*“Artículo 29-El nacimiento determina la personalidad; pero el concebido se tiene por nacido para todos los efectos que le sean favorables, siempre que nazca con las condiciones que expresa el artículo siguiente”.*⁷³

*“Artículo 30-Para los efectos civiles, sólo se reputará nacido el feto que tuviere figura humana y viviere veinticuatro horas enteramente desprendido del seno materno”.*⁷⁴

El capítulo segundo de la mencionada legislación, que se intitula “De las Personas Jurídicas”, señala en forma específica a las personas morales, que son reconocidas para efecto de llevar a cabo actos jurídicos; el mencionado artículo también señala a las personas jurídicas, que pueden llevar a cabo actos jurídicos.

*“Artículo 35-Son Personas Jurídicas: 1ª Las corporaciones, asociaciones y fundaciones de interés público reconocidas por la ley. Su personalidad empieza desde el instante mismo en que con apego a derecho, hubiesen quedado validadamente constituidas.2ª Las asociaciones de Interés Particular, sean civiles, mercantiles, o industriales, a las que la ley conceda personalidad propia, independiente de la de cada uno de los asociados”.*⁷⁵

⁷³ Código Civil de España, art. 29, op.cit., pág. 68.

⁷⁴ *Ibidem*, art. 30, pág.68.

⁷⁵ *Ibidem*, art. 35, pág.69.

Adicionado a lo anterior, el Código Civil español en el libro 1, título XI, artículo 314, hipotéticamente relaciona los casos cuando la persona tiene la emancipación y de esta forma celebra actos jurídicos.

“Artículo 314-La emancipación tiene lugar: 1ª Por la mayoría de edad 2ª Por el matrimonio del menor.3ª Por concesión de los que ejerzan patria potestad.4ª Por concesión judicial”.⁷⁶

Respecto a los sujetos que intervienen en los actos de comercio, el Código de Comercio español, además de especificar que las partes que llevan el acto jurídico, deben tener tanto capacidad de goce, como de ejercicio, es concreto al enunciar que además de los requisitos antes descritos, las partes deben poseer la capacidad jurídica, en el momento de llevar a cabo un acto de comercio; es oportuno mencionar que el comentado Código comprende tanto a las personas físicas como a las personas morales.

“Artículo 1-Son comerciantes para los efectos de este Código: 1ª Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente. 2ª Las Compañías Mercantiles o Industriales que se constituyeren con arreglo a este Código”.⁷⁷

⁷⁶Código Civil de España, art. 314, op.cit. pág.130.

⁷⁷Código de Comercio, de España, art. 1, en CASTRO, MEIJE, Francisco José, et al, Legislación Básica sobre el Código de Comercio y Leyes Complementarias de España, 2ª ed., Editorial Colex, Barcelona España, 1990, pág. 21.

En el artículo 2, al igual que en la legislación mexicana mercantil, el Código Mercantil español también generaliza que en casos de controversia entre las partes en actos mercantiles, éstos se regirán por el código de comercio.

“Artículo 2-Los actos de comercio, sean o no comerciantes los que los ejecuten, y estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio observados generalmente en cada plaza; y a falta de ambas reglas, por las del Derecho Común. Será reputado acto de comercio los comprendidos en este código y cualesquiera otros de naturaleza análoga”.⁷⁸

En los artículos 3, 4, 5 y 6 del Código de Comercio español, contempla los sujetos que llevan a cabo actos de comercio, en diferentes casos; el artículo tercero sobre todo enuncia que cuando alguna persona lleve a cabo una declaración unilateral de la voluntad, obliga al anunciante de la oferta a cumplir con ella.

El artículo 4 es reiterativo en mencionar que los mayores de edad pueden llevar a cabo actos de comercio; la teoría del acto jurídico menciona que un sujeto que cuente con la mayoría de edad tiene la capacidad de ejercicio para llevar a cabo actos jurídicos.

⁷⁸ Código de Comercio de España, art. 2, op.cit., pág. 21.

El artículo 5 menciona en que en ciertos casos los menores de edad pueden llevar a cabo actos de comercio y por último el artículo 6 explica las actividades mercantiles de las mujeres casadas. Los artículos siguientes hacen referencia a lo anteriormente expuesto.

“Artículo 3-Existirá la presunción legal del ejercicio habitual del comercio, desde que la persona que se proponga ejercerlo anunciare por circulares, periódicos, carteles, rótulos expuestos al público, o de otro modo cualquiera, un establecimiento que tenga por objeto alguna operación mercantil.”⁷⁹

“Artículo 4-Tendrá capacidad legal para el ejercicio habitual del comercio las personas mayores de edad y que tengan la libre disposición de sus bienes.”⁸⁰

“Artículo 5-Los menores de dieciocho años y los incapacitados podrán continuar, por medio de sus guardadores, el comercio que hubieren ejercido sus padres o sus causantes. Si los guardadores carecieran de capacidad legal para comerciar, o tuvieren alguna incompatibilidad, estará obligado a nombrar uno o más factores que reúnan las condiciones legales, quienes les suplirán en el ejercicio del comercio”.⁸¹

⁷⁹ Código de Comercio de España, art. 3, op.cit., pág. 22.

⁸⁰ Ibidem, art. 4, pág.23.

⁸¹ Ibidem, art. 5, pág.23.

*“Artículo 6-En caso de ejercicio del comercio por persona casada, quedarán obligados a las resultas del mismo los bienes propios del cónyuge que lo ejerza y los adquiridos por esas resultas, pudiendo enajenar e hipotecar los unos y los otros. Para que los demás bienes comunes queden obligados será necesario el consentimiento de ambos cónyuges”.*⁸²

Los artículos 14 y 15, enuncian a las personas que desempeñen alguna función pública, y por esa razón tengan restricciones en actos de comercio.

*“Artículo 14-No podrá ejercer la profesión de mercantil por sí ni por otro, ni obtener cargo ni intervención directa administrativa o económica en sociedades mercantiles o industriales, dentro de los límites de los distritos provincias o pueblos en que desempeñan sus funciones: 1ª Los Magistrados, Jueces y Funcionarios del Ministerio Fiscal en servicio activo. Esta disposición no será aplicable a los Alcaldes, Jueces y Fiscales Municipales, ni a los que accidentalmente desempeñen funciones judiciales o fiscales. 2ª Los Jefes Gubernativos, Económicos o Militares de Distritos, Provincias o plazas. 3ª Los Empleados en la Recaudación y Administración de Fondos del Estado, nombrados por el Gobierno. Exceptúense los que administren y recauden por asiento, y sus representantes. 4ª Los Agentes de Cambio y Corredores de Comercio, de cualquier clase que sean. 5ª Los que por leyes o disposiciones especiales no puedan comerciar en determinado territorio”.*⁸³

⁸²Código de Comercio de España, art. 6, op.cit., pág. 23.

⁸³Ibidem, art.14, pág. 26.

*“Artículo 15-Los Extranjeros y las Compañías constituidas en el extranjero podrán ejercer el comercio en España con sujeción a las leyes de su país, en lo que se refiera a su capacidad para contratar, y a las disposiciones de este código, en todo cuanto concierna a la creación de sus establecimientos dentro del territorio español, a sus operaciones mercantiles y a la jurisdicción de los tribunales de la nación. Lo prescrito en este artículo se entenderá sin perjuicio de lo que en casos particulares pueda establecerse por los Tratados y Convenios con las demás potencias”.*⁸⁴

3.3.2 Objeto del contrato de compraventa mercantil.

Antes de entrar en la materia específica de la compraventa mercantil, respecto al objeto en el acto de comercio, queremos establecer lo siguiente: para que la compraventa sea reputada mercantil es necesario que concurren los elementos intencional y objetivo.⁸⁵

En el elemento intencional, es necesario que exista un propósito de reventas, es decir, que los bienes no se destinen al propio uso o consumo de una de las partes que celebran el contrato de compraventa. Además, es preciso que los bienes sean lucrativos; finalmente es oportuno indicar que únicamente es mercantil la compraventa que se realiza con el ánimo de obtener lucro al revender.

⁸⁴Código de Comercio de España, art.15, op.cit., pág. 26.

⁸⁵Cfr. MARTÍNEZ CERREZO, Antonio, La Compraventa en el comercio internacional, principios legales y prácticos, op. cit., págs. 54-55.

El elemento objetivo se refiere al objeto de la compraventa, que puede ser compuesto por bienes muebles o bienes inmuebles, aunque lo normal es que la compra se refiera a bienes muebles.

El concepto jurídico de la compraventa mercantil española, se deduce del Código de Comercio, en su artículo 325, que al tenor de la siguiente cláusula expresa lo siguiente:

*“Artículo 325-Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”.*⁸⁶

Por otra parte, hablar de objeto, en termino coloquial, significa “cualquier cosa que se encuentre en el universo”, objetos concretos o abstractos, pero también se puede distinguir de acuerdo al contexto en el que nos encontremos.

Cuando nos referimos a un objeto en el mundo jurídico queremos entender al objeto directo e indirecto. El primero está conformado por la creación de derechos y obligaciones entre el comprador y vendedor; el segundo, en la obligación de dar, hacer o no hacer. En virtud de que la compraventa es un contrato de traslado de dominio, su objeto indirecto se conforma con el dar. También objeto es lo tangible que es materia de compraventa, es decir la cosa

⁸⁶ Código de Comercio de España, art. 325, op.cit., pág. 111.

que habrá de trasladarse hacia el comprador, a cambio de un precio cierto y en dinero por parte del vendedor.

3.3.3. Características del contrato de compraventa mercantil.

El contrato de compraventa mercantil en España contiene características propias y éstas se refieren esencialmente a garantías tanto para el comprador como el vendedor, así como a posibles sanciones en que pueden incurrir las partes; asimismo en el contrato de compraventa de mercaderías, tanto el vendedor como el comprador pueden tener alguna garantía. Al respecto, el artículo 327 del Código de Comercio español señala lo siguiente:

*“Artículo 327-Si la venta se hiciere sobre muestras o determinando calidad conocida en el comercio el comprador no podrá rehusar el recibo de los géneros contratados si fueren conformes a las muestras o a la calidad prefijada en el contrato. En el caso de que el comprador se negare a recibirlos, se nombrará peritos por ambas partes, que decidirá si los géneros son o no de recibo. Si los peritos declarasen ser de recibo, se estimará consumada la venta, y en caso contrario se rescindirá el contrato sin perjuicio de la indemnización a que tenga derecho el comprador”.*⁸⁷

El artículo 332, también otorga una garantía para el vendedor, en virtud de que si el comprador se rehúsa de manera injustificada al cumplimiento del

⁸⁷ Código de Comercio de España, art. 327, op.cit., pág.112.

contrato de compraventa, la ley le da cierta protección al vendedor, de acuerdo a la hipótesis normativa siguiente:

“Artículo 332-Si el comprador rehusare sin justa causa el recibo de los efectos comprados, podrá el vendedor pedir el cumplimiento o rescisión del contrato, depositando judicialmente en el primer caso las mercaderías. El depósito judicial se constituye por el vendedor, en la hipótesis de que el comprador demore hacerse cargo de las mercaderías. Los gastos que origine el depósito serán de cuenta de quien hubiere dado motivo para constituirlo”⁸⁸

Según nuestro particular punto de vista, el comprador en diferentes puntos de la contratación mercantil se encuentra, por decirlo así, en una situación cómoda, al momento de llevar a cabo actos de comercio, de acuerdo a los artículos 328, 330, 331,334 y 335 del Código de Comercio español.

En el artículo 328, el Código de Comercio español protege al comprador, en el caso de que el vendedor no entregue las mercancías, aunque la falta de entrega se deba a un imprevisto o un contratiempo. No obstante, este hecho no lo libera de responderle al comprador y todo esto ocasiona como consecuencia lógica que se sancione al vendedor al pago de daños y perjuicios que ocasiona la rescisión del contrato.

⁸⁸ Código de Comercio de España, art. 332, op.cit., pág.114.

*“Artículo 328-En las compras de géneros que no se tengan a la vista ni puedan clasificarse por una calidad determinada y conocida en el comercio, se entenderá que el comprador se reserva la facultad de examinarlos y de rescindir libremente el contrato si los géneros no le convinieren. También tendrá el comprador el derecho de rescisión si por pacto expreso se hubiere reservado ensayar el género contratado”.*⁸⁹

En el siguiente artículo el comprador tiene cierta ventaja, en virtud de que si el vendedor no cumple con los plazos establecidos en el contrato, el comprador no se obliga a recibir la mercancía.

*“Artículo 330-En los contratos en que se pacte la entrega de una cantidad determinada de mercaderías en un plazo fijo no estará obligado el comprador a recibir una parte ni aun bajo promesa de entregar el resto; pero si aceptare la entrega parcial, quedará consumada la venta en cuanto a los géneros recibidos, salvo el derecho del comprador a pedir por el resto el cumplimiento del contrato o su rescisión con arreglo el artículo anterior”.*⁹⁰

En los artículos 331 y 334 del Código Civil español, se protege al comprador en caso de que las mercancías sufran algún desperfecto.

“Artículo 331-La pérdida o deterioro de los efectos antes de su entrega por accidente imprevisto o sin culpa del vendedor, dará derecho al comprador para

⁸⁹ Código de Comercio de España, art. 328, op.cit., pág.113.

⁹⁰ Ibidem, art. 330, pág.113.

*rescindir el contrato, a no ser que el vendedor se hubiese constituido en depositario de las mercaderías con arreglo al artículo 339, en cuyo caso se limitará su obligación a la que nazca del depósito”.*⁹¹

*“Artículo 334-Los daños y menoscabos que sufran las mercaderías, aun por caso fortuito, será de cuenta del vendedor en los casos siguientes: 1ª Si la venta se hubiere hecho por número, peso o medida, o la cosa vendida no fuera cierta y determinada con marcas y señales que la identifiquen. 2ª Si por pacto expreso o por uso del comercio, atendida la naturaleza de la cosa vendida tuviere el comprador la facultad de reconocerla y examinarla previamente. 3ª Si el contrato tuviere la condición de no hacer la entrega hasta que la cosa vendida adquiriera las condiciones estipuladas”.*⁹²

En el artículo 335 del citado Código, el comprador tiene la ventaja de que si la mercancía, estando a cargo del vendedor, sufriera algún percance, el vendedor se obliga a restituir el dinero que haya dado el comprador.

*“Artículo 335-Si los efectos vendidos perecieren o se deterioraren a cargo del vendedor, devolverá al comprador la parte del precio que hubiere recibido”.*⁹³

⁹¹Código de Comercio de España, art. 331, op.cit., pág.114.

⁹²Ibidem, art. 334, pág. 115.

⁹³Ibidem, art. 335, pág. 115.

Por otra parte y con relación a las sanciones a las que pueden hacerse acreedores tanto el vendedor como el comprador, es oportuno decir que todo contrato tiene tres tipos de cláusulas, y son las siguientes: cláusulas esenciales, naturales y accidentales.⁹⁴ Las cláusulas esenciales son aquellas que forzosamente deben estar expresas en el contrato, porque de otra forma el negocio no puede existir; por ejemplo, el objeto del contrato de compraventa es el traslado de dominio a cambio de precio cierto y en dinero, y si alguno de los dos supuestos no estuvieran presentes, simplemente el contrato no sería de compraventa.

Las cláusulas naturales son las que tienen un valor prefijado por la ley, mientras las partes contratantes no las modifiquen. Por último, las cláusulas accidentales son las que las partes establecen en el mismo, en el entendido que una vez pactadas, adquieren carácter de obligatorias; por lo tanto, el incumplimiento de alguna de ellas, da paso a la imposición de alguna sanción para el que la haya omitido.

El artículo 332 prevé el caso en el que el comprador, sin causa justificada, se niegue a recibir los efectos de la venta; al presentarse esa hipótesis, el vendedor tiene la facultad de exigir el cumplimiento de parte del comprador y, como consecuencia en caso de incumplimiento, tiene derecho a pedir la rescisión del contrato y a su vez el reclamo del pago de daños y perjuicios.

⁹⁴ Cfr. MARGADANT S. GUILLERMO, Floris, Derecho Romano, op. cit., pág. 317.

*“Artículo 332-Si el comprador rehusare sin justa causa el recibo de los efectos comprados, podrá el vendedor pedir el cumplimiento o rescisión del contrato, depositando judicialmente en el primer caso las mercaderías. El mismo depósito judicial podrá constituir el vendedor siempre que el comprador demore hacerse cargo de las mercaderías. Los gastos que origine el depósito serán de cuenta de quien hubiere dado motivo para constituirlo”.*⁹⁵

El artículo 336 le otorga una garantía al vendedor, por lo siguiente: el comprador tiene un tiempo suficiente para revisar la mercancía que va a comprar; en el tiempo señalado se presume que éste tiene los tiempos necesarios para que pueda percatarse si existe algún vicio oculto. Si, pasado ese momento, no se da cuenta, el vendedor se exime de la responsabilidad de responder de la mercancía. El artículo siguiente nos da una sustanciosa argumentación al respecto.

“Artículo 336-El comprador que al tiempo de recibir las mercaderías las examinare a su contento, no tendrá acción para repetir contra el vendedor alegando vicio o defecto de cantidad o calidad en las mercaderías. El comprador tendrá el derecho de repetir contra el vendedor por defecto en la cantidad o calidad de las mercaderías recibidas enfardadas o embaladas, siempre que ejercite su acción dentro de los cuatro días siguientes al de su recibo y no proceda la avería de caso fortuito, vicio propio de la cosa o fraude.

⁹⁵ Código de Comercio de España, art. 332, op.cit., pág.114.

*En estos casos, podrá el comprador optar por la rescisión del contrato o por su cumplimiento con arreglo a lo convenido, pero siempre con la indemnización de los perjuicios que se le hubieren causado por los defectos o faltas. El vendedor podrá evitar esta reclamación exigiendo en el acto de la entrega que se haga el reconocimiento, en cuanto a cantidad y calidad, a contento del comprador”.*⁹⁶

*“Artículo 341-La demora en el pago del precio de la cosa comprada constituirá al comprador en la obligación de pagar el interés legal de la cantidad que adeude el vendedor”.*⁹⁷

*“Artículo 342-El comprador que no haya hecho reclamación alguna fundada en los vicios internos de la cosa vendida, dentro de los treinta días siguientes a su entrega, perderá toda acción y derecho a repetir por esta causa contra el vendedor”.*⁹⁸

Las características típicas del contrato de compraventa son las siguientes:

- El Contrato de Compraventa español es preponderantemente romanista, en virtud de que tiene como base jurídica al Derecho Privado y está conformado básicamente por las reglas contenidas en el Código Civil español.

⁹⁶ Código de Comercio de España, art. 336, op.cit., pág.115.

⁹⁷ Ibidem, art. 341, pág.117.

⁹⁸ Ibidem, art. 342, pág.118.

- El Contrato de Comercio es esencialmente mercantilista, en virtud de que el lucro es el factor detonante en las relaciones comerciales; sin embargo su espíritu es civilista, de acuerdo con los artículos 50 y 61 del Código de Comercio español, que al tenor dicen:

“Artículo 50-Los Contratos Mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contratantes, se regirá en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en leyes especiales por las reglas generales del Derecho Común”.⁹⁹

“Artículo 61-No se reconocerá términos de gracia, cortesía u otros, que, bajo cualquiera denominación, difieran el cumplimiento de las obligaciones mercantiles, sino los que las partes hubieren prefijado en el contrato, o se apoyaren en una disposición terminante de derecho”.¹⁰⁰

En el Código de Comercio español no existe la lesión en los contratos de compraventa de mercancías, de acuerdo al artículo 344, así como el artículo 1293 del Código Civil español que establecen lo siguiente:

⁹⁹ Código de Comercio de España, art.50, op.cit., pág. 42.

¹⁰⁰ Ibidem, art. 61, pág.47.

“Artículo 344-No se rescindirán las ventas mercantiles por causa de lesión; pero indemnizará daños y perjuicios el contratante que hubiere procedido con malicia o fraude en el contrato o en su cumplimiento, sin perjuicio de la acción criminal”.¹⁰¹

“Artículo 1293-Ningún contrato se rescindiré por lesión, fuera de los casos mencionados en los números 1 y 2 del artículo 291”¹⁰²

“Artículo 1291-Son rescindibles: 1° los contratos que pudiera celebrar los tutores sin autorización del consejo de familia, siempre que las personas quienes representa hayan sufrido lesión en más de la cuarta parte de su valor en los casos que hubieren sido objetos de aquellos.2° los celebrados en representación de los ausentes, siendo que estos hayan sufrido la lesión a que se refiere el número anterior”.¹⁰³

3.4. CHILE

3.4.1. Sujetos en el acto de comercio.

En el mismo tenor de la presente investigación, proseguimos con el estudio de diversas legislaciones de otros países, respecto a la compraventa de mercaderías. Es el turno de analizar el Código Civil chileno, así como el Código Mercantil chileno, dado que al igual que los códigos anteriores se derivan de la

¹⁰¹ Código de Comercio de España, art.344, op.cit., pág.118.

¹⁰² Código Civil de España, art. 1293, op.cit., pág. 292.

¹⁰³ Ibidem, art. 1291, pág. 292.

familia romanista; por tal razón presentaremos un concepto objetivo del contrato de compraventa en Chile. El Código Civil chileno, en su artículo 1793, menciona:

*“Artículo 1793-La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquélla se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida, se llama precio”.*¹⁰⁴

El Código Civil chileno define a las personas según la reglamentación normativa contenida en los artículos 54, 55, 56, 57 y 58. Dentro de los señalamientos normativos, establece que los sujetos que celebran el contrato de compraventa, deben tener como requisito la capacidad de goce y de ejercicio, para que de esta forma se de el consentimiento por medio de la expresión de la voluntad de las partes contratantes, y a su vez uno de los elementos de existencia en el acto jurídico.

*“Artículo 54-Las personas son naturales o jurídicas. De la personalidad jurídica y de las reglas especiales relativas a ella se trata en el título final de este libro”.*¹⁰⁵

¹⁰⁴ Código Civil de Chile, art. 1793, en Códigos de la República de Chile, S.N.E., Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1949, pág. 402.

¹⁰⁵ Ibidem, art. 54, pág. 43.

*“Artículo 55-Son personas todos los individuos de la especie humana cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición. Divídense en chilenos y extranjeros”.*¹⁰⁶

*“Artículo 56-Son chilenos los que la Constitución del Estado declara tales. Los demás son extranjeros”.*¹⁰⁷

*“Artículo 57-La ley no reconoce diferencia entre el chileno y el extranjero en cuanto a la adquisición y goce de los derechos civiles que regula esta Código”.*¹⁰⁸

*“Artículo 58-Las personas se dividen, además, en domiciliadas y transeúntes”.*¹⁰⁹

Con relación a los sujetos que participan en el contrato de compraventa civil en Chile, los artículos 1795, 1796, 1797, 1798, 1799 y 1800 nos ilustran de la siguiente manera:

El artículo 1795 hace referencia a que el sujeto, desde el mismo momento de su nacimiento, adquiere la capacidad de goce, y cuando obtiene la mayoría

¹⁰⁶ Código Civil de Chile, art. 55, op.cit., pág. 43.

¹⁰⁷ *Ibidem*, art. 56, pág. 43.

¹⁰⁸ *Ibidem*, art. 57, pág. 43.

¹⁰⁹ *Ibidem*, art. 58, pág. 43.

de edad, la capacidad de ejercicio; por esta razón no cualquier individuo puede llevar a cabo todo tipo de contratos.

*“Artículo 1795-Son hábiles para el contrato de venta todas las personas que la ley no declara inhábiles para celebrarlo o para celebrar todo contrato”.*¹¹⁰

En el artículo siguiente, el Código Civil chileno expresa en forma tajante la nulidad del contrato por parte de las partes contratantes que llevan a cabo actos jurídicos cuando pertenecen a la misma familia.

*“Artículo 1796-Es nulo el contrato de compraventa entre cónyuges no divorciados perpetuamente, y entre el padre o madre y el hijo de familia”.*¹¹¹

Los artículos 1797, 1798, 1799 y 1800 del Código Civil chileno enumeran en sus hipótesis normativas, de forma clara a todos los sujetos que en el momento de llevar a cabo un acto de comercio tienen a su cargo diferentes puestos públicos, cargos de administración pública, contratos de mandato, cargos por tutoría; las personas que se encuentran en los supuestos anteriores, tienen restricciones para la realización de actos mercantiles.

*“Artículo 1797-Se prohíbe a los administradores de establecimientos públicos vender parte alguna de los bienes que administran, y cuya enajenación no está comprendida en sus facultades administrativas ordinarias; salvo el caso de expresa autorización de la autoridad competente”.*¹¹²

¹¹⁰ Código Civil de Chile, art. 1795, op.cit., pág. 402.

¹¹¹ Ibidem, art.1796, pág. 402.

¹¹² Ibidem, art.1797, pág. 402.

“Artículo 1798-AI Empleado Público se prohíbe comprar los bienes públicos o particulares que se vendan por su ministerio; y a los jueces, abogados, procuradores o escribanos los bienes en cuyo litigio han intervenido, y que se vendan a consecuencia del litigio; aunque la venta se haga en pública subasta”¹¹³

“Artículo 1799-No es lícito a los tutores y curadores comprar parte alguna de los bienes de sus pupilos, sino con arreglo a lo prevenido en el título de la administración de los tutores y curadores”.¹¹⁴

“Artículo 1800-Los Mandatarios, los Síndicos de los concursos, y los Albaceas, están sujetos en cuanto a la compra o venta de las cosas que hayan de pasar por sus manos en virtud de estos encargos, a lo dispuesto en el artículo 2144”.¹¹⁵

Por otra parte, el Código de Comercio, en sus artículos principales, señala los requisitos de los sujetos que participan en los contratos de compraventa mercantil.

El artículo 7, hace referencia a los casos en que el comerciante al subsistir laboral y económicamente dentro del comercio, por ende adquiere la capacidad de contratación; en otra hipótesis normativa, el artículo 8 hace alusión a que el comerciante, aunque ejecute actos de comercio en forma casual, por ese hecho

¹¹³ Código Civil de Chile, art. 1798, pág. 403.

¹¹⁴ Ibidem, art. 1799, pág. 403.

¹¹⁵ Ibidem, art. 1800, pág. 403.

queda sujeto a las leyes del comercio; finalmente, el artículo 18 señala que el menor de edad, aunque no tiene la capacidad de ejercicio en el comercio, puede comparecer en caso de litigios que surjan dentro del comercio.

*“Artículo 7-Son comerciantes los que, teniendo capacidad para contratar, hacen del comercio su profesión habitual”.*¹¹⁶

*“Artículo 8-No es comerciante el que ejecuta accidentalmente un acto de comercio; pero queda sujeto a las leyes de comercio en cuanto a los efectos del acto”.*¹¹⁷

*“Artículo 18-El menor comerciante puede comparecer en juicio por sí solo en todas las cuestiones relativas a su comercio”.*¹¹⁸

3.4.2 Objeto del contrato de compraventa mercantil.

En el Código de Comercio chileno, el objeto del contrato de compraventa mercantil se divide en el objeto directo e indirecto. El primero está conformado por la creación de derechos y obligaciones entre el comprador y vendedor; el segundo, se conforma con el dar, en virtud de que es un contrato de traslado de dominio. El Código de Comercio chileno, en el artículo 130, se refiere a la venta

¹¹⁶ Código de Comercio de Chile, art.7, en Códigos de la República de Chile, S.N.E., Editorial Jurídica de Chile, Santiago de Chile, 1949, pág. 41.

¹¹⁷ Ibidem, art. 8, pág. 42.

¹¹⁸ Ibidem, art.18, pág. 42.

hecha por el vendedor cuando concede una cosa que se tiene a la vista y es designado sólo por su especie.

“Artículo 130-En la venta de una cosa que se tiene a la vista y es designada al tiempo del contrato sólo por su especie, no se entiende que el comprador se reserva la facultad de probarla. Esta disposición no es extensiva a las cosas que se acostumbra comprar al gusto”.¹¹⁹

“Artículo 131-Cuando el comprador de una cosa a la vista se reserva expresamente la prueba sin fijar plazo para hacerla, la compra se reputa verificada bajo condición suspensiva potestativa durante el término de tres días. Este término se contará desde el día en que el vendedor requiera al comprador para que verifique la prueba, y si el comprador no la hiciera dentro de él, se tendrá por desistido del contrato”.¹²⁰

El artículo 133 del mencionado código, manifiesta que, cuando el contrato determina simultáneamente la especie y la calidad de la cosa que se vende a la vista, se entiende que la compra ha sido hecha bajo la condición suspensiva de la especie y calidad convenidas.

¹¹⁹ Código de Comercio de Chile, art. 130, op.cit., pág. 64.

¹²⁰ Ibidem, art.131, pág. 65.

*“Artículo 133-Si el contrato determina simultáneamente la especie y la calidad de la cosa que se vende a la vista, se entiende que la compra ha sido hecha bajo la condición suspensiva casual de que la cosa sea de la especie y calidad convenidas. Si al tiempo de entregarse la cosa que ha sido materia del contrato, el comprador pretendiere que su especie y calidad no son conformes con la especie y calidad estipuladas, la cosa en conflicto será reconocida por peritos”.*¹²¹

*“Artículo 139-No hay compraventa si los contratantes no convienen en el precio o en la manera de determinarlo; pero si la cosa vendida fuere entregada, se presumirá que las partes han aceptado el precio corriente que tenga en el día y lugar en que se hubiere celebrado el contrato”. Habiendo diversidad de precios el mismo día y lugar, el comprador deberá pagar el precio medio. Esta regla es también aplicable en caso que las partes se refieran al precio que tenga la cosa en un tiempo y lugar diversos del tiempo y lugar del contrato”.*¹²²

*“Artículo 140-Si el tercero a quien se ha confiado el señalamiento del precio no lo señalare, sea por el motivo que fuere, y el objeto vendido hubiere sido entregado, el contrato se llevará a efecto por el que tuviere la cosa el día de su celebración, y en caso de variedad de precios, por el precio medio”.*¹²³

¹²¹ Código de Comercio de Chile, art. 133, op.cit., pág. 65.

¹²² Ibidem, art. 139, pág.66.

¹²³ Ibidem, art. 140, pág.66.

*“Artículo 141- En el caso de compra de mercaderías por el precio que otro ofrezca, el comprador, en el acto de ser requerido por el vendedor, podrá o llevarla a efecto o desistir de ella. Pasados tres días sin que el vendedor requiera al comprador, el contrato quedará sin efecto. Pero si el vendedor hubiere entregado las mercaderías, el comprador deberá pagar el precio que aquéllas tuvieren el día de la entrega.”*¹²⁴

Estos son algunos de los artículos que nos ilustran, a efecto de conocer un poco del objeto jurídico en la compraventa dentro del Código de Comercio chileno.

3.4.3 Características del contrato de compraventa mercantil.

A continuación se describen las características del contrato de compraventa de mercaderías; de acuerdo a nuestro particular punto de vista, las ventajas que pueden suscitarse, tanto para el comprador como para el vendedor, en el momento de celebrar un contrato de compraventa mercantil, son las siguientes.

En primer lugar, según el artículo 105, en el momento de la oferta, el vendedor tiene una ventaja; aunque sea una declaración unilateral de la voluntad, en la legislación de otros países, el vendedor adquiere la obligación de respetar la promoción de lo que anuncia en la oferta; sin embargo, en el

¹²⁴ Código de Comercio de Chile, art. 141, op. cit., pág.66.

Código chileno no se obliga al que lanza la oferta, por lo tanto consideramos que el vendedor adquiere una ventaja.

*“Artículo 105-Las ofertas indeterminadas contenidas en circulares, catálogos, notas de precios corrientes, prospectos o en cualquiera otra especie de anuncios impresos, no son obligatorias para el que las hace Dirigidos los anuncios a personas determinadas, llevan siempre la condición implícita de que al tiempo de la demanda no hayan sido enajenados los efectos ofrecidos, de que no hayan sufrido alteración en su precio, y de que existan en el domicilio del oferente.”*¹²⁵

En el artículo subsiguiente, en nuestra opinión, el comprador que realiza una compra de mercaderías, tiene cierta ventaja, dado que en caso de no realizar un pago porque se atraviesa un día festivo, tiene la posibilidad de pagarlo al día siguiente.

*“Artículo 111-La obligación que vence en día domingo o en otro día festivo, es pagadera al siguiente”. La misma regla se aplicará a las obligaciones que vencen los días sábado de cada semana y 31 de diciembre de cada año”.*¹²⁶

El artículo 126 del mencionado Código, respecto a la lesión económica, hace referencia que no existe dicha lesión, salvo causas particularmente muy

¹²⁵ Código de Comercio de Chile, art.105, op.cit., pág. 59.

¹²⁶ Ibidem, art.111, pág. 61.

ventajosas para el vendedor; además el comprador no obtiene protección, por lo tanto es una ventaja para el vendedor, que ofrece en venta mercancía que lesiona intereses económicos del comprador, y como consecuencia hay lesión; en este caso el comprador no puede interponer la invalidez del acto jurídico

*“Artículo 126-No hay rescisión por causa de lesión “enorme” en los contratos mercantiles”.*¹²⁷

Por último, el artículo 142 del mencionado Código de Comercio chileno, da una ventaja al vendedor, en cuanto al deterioro o mejora de la cosa motivo de la compraventa, que en este caso son por parte del comprador. El artículo mencionado nos dice al respecto:

*“Artículo 142-La pérdida, deterioro o mejora de la cosa, después de perfeccionado el contrato, son de cuenta del comprador, salvo el caso de estipulación en contrario, o de que la pérdida o deterioro hayan ocurrido por fraude o culpa del vendedor o por vicio interno de la cosa vendida”.*¹²⁸

Cabe mencionar que en este caso, si el vendedor perfecciona el contrato al cumplir con las cláusulas esenciales, si ocurre algún desperfecto, la sanción corresponde al comprador; sin embargo, este mismo artículo expresa que si el vendedor actúa con dolo o fraude, el vendedor será sancionado con el pago de

¹²⁷ Código de Comercio de Chile, art.126, op.cit., pág. 64.

¹²⁸ Ibidem, art.142, pág. 67.

daños y perjuicios que se ocasionen a la cosa materia del contrato de compraventa mercantil.

El artículo 145 hace referencia a la individualización de las mercancías, las cuales el vendedor se obliga a entregar sanas al comprador.

*“Artículo 145-Si las mercaderías vendidas no hubieren sido individualizadas, el vendedor cumplirá su obligación entregándolas sanas y de regular calidad”.*¹²⁹

El artículo 146 sujeta al comprador a que haga un reconocimiento expreso de la compra que realiza; en caso contrario, se entiende que renuncia a dicho reconocimiento, es decir, al renunciar se hace acreedor de una sanción, al no poder reclamar posteriormente algún efecto de la venta.

*“Artículo 146-En el acto de la entrega puede el vendedor exigir del comprador el reconocimiento íntegro de la calidad y cantidad de las mercaderías. Si el comprador no hiciere el reconocimiento, se entenderá que renuncia a todo ulterior reclamo por falta de cantidad o defecto de calidad”.*¹³⁰

El artículo 154 abunda con respecto a las sanciones para el vendedor en caso de incumplimiento.

¹²⁹ Código de Comercio de Chile, art. 145, op.cit., pág. 68.

¹³⁰ Ibidem, art.146, pág. 68.

“Artículo 154-El vendedor está obligado a sanear las mercaderías vendidas y a responder de los vicios ocultos que contengan, conforme a las reglas establecidas en el título de la compraventa del Código Civil”. Las acciones redhibitorias prescribirán por el lapso de seis meses contados desde el día de la entrega real de la cosa”.¹³¹

El artículo 156 señala la sanción para el vendedor en caso de incumplimiento de contrato, lo cual lo hace acreedor a la rescisión del contrato y a la reparación de los daños y perjuicios que le ocasione al comprador.

“Artículo 156-No entregando el vendedor dentro del plazo estipulado las mercaderías vendidas, el comprador podrá solicitar el cumplimiento o la rescisión del contrato, y en uno u otro caso la reparación de los perjuicios que hubiere sufrido”.¹³²

Finalmente consideramos que las características más notables del contrato de compraventa chilenos son las siguientes:

- El Contrato de Compraventa chileno es preponderantemente romanista, en virtud de que tiene las bases jurídicas del Derecho Privado y como consecuencia está conformado básicamente del

¹³¹ Código de Comercio de Chile, art.154, op.cit., pág. 70.

¹³² Ibidem, art.156, pág. 70.

Código de Comercio chileno, de acuerdo al artículo 2, que establece lo siguiente:

*“Artículo 2-En los casos que no estén especialmente resueltos por este Código, se aplicarán las disposiciones del Código Civil”.*¹³³

Las costumbres mercantiles están muy arraigadas en el Código de Comercio chileno, en virtud de que los usos que se aplican en los actos comerciales tienen fuerza de ley; los artículos 4 y 6 nos dicen al respecto:

*“Artículo 4-Las Costumbres Mercantiles suplen el silencio de la ley, cuando los hechos que las constituyen son uniformes, públicos, generalmente ejecutados en la República o en una determinada localidad, y reiterados por un largo espacio de tiempo, que se apreciará prudencialmente por los juzgados de comercio”.*¹³⁴

*“Artículo 6-Las Costumbres Mercantiles servirán de regla para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos o Convenciones Mercantiles”.*¹³⁵

¹³³ Código de Comercio de Chile, art. 2, op.cit., pág. 37.

¹³⁴ Ibidem, art. 4, pág. 39.

¹³⁵ Ibidem, art. 6, pág. 39.

El Código de Comercio Chileno conserva cierto machismo en los actos de comercio, dado que la mujer está supeditada a la voluntad del hombre, respecto al comercio. Los artículos 14 y 16 del mencionado Código nos expresan al respecto:

*“Artículo 14-La mujer casada no será considerada como comerciante si no hace un comercio separado del de su marido”.*¹³⁶

*“Artículo 16-La mujer divorciada y la separada de bienes pueden comerciar, previo al registro y publicación de la sentencia de divorcio y separación o de las capitulaciones matrimoniales, en su caso, y sujetándose, además, si fueren menores de dieciocho años, a las reglas concernientes a los menores bajo guarda”.*¹³⁷

3.5. ESTADOS UNIDOS.

3.5.1. Concepto del Contrato de Compraventa en Estados Unidos de América.

El contrato de compraventa en Estados Unidos de América es el método comercial usual de transferir la propiedad personal o mueble de una persona a otra.

¹³⁶ Códigos de la República de Chile, art.14, op. cit., pág. 42.

¹³⁷ Ibidem, art. 16, pág. 42.

En cuanto a la compraventa de bienes inmuebles, la sección 6.02 del Código de Comercio de Estados Unidos de América, se refiere a la transacción comercial ordinaria que conlleva el traspaso de una unidad de propiedad inmueble, y ésta empieza con el contrato de venta; este contrato entre las partes determina sus respectivos derechos y obligaciones ¹³⁸

3.5.2 Sujetos en el acto de comercio.

Los sujetos en los actos de comercio de Estados Unidos de América, son cualquier individuo que tenga la capacidad de contratación, es decir que tenga la mayoría de edad, y no tenga problemas de capacidad mental. La Constitución de los Estados Unidos de América refiere lo siguiente:

“Sección 1-Todas las personas nacidas o naturalizadas en los Estados Unidos y sujetas a su jurisdicción, son ciudadanos de los Estados Unidos y del Estado en que residan. Ningún Estado dictará o aplicará leyes que restrinjan los privilegios o inmunidades de los ciudadanos de los Estados Unidos; ni ningún Estado privará a persona alguna de la vida, libertad, o bienes, sin debido procedimiento legal ni denegará a persona alguna, dentro de su jurisdicción, la igual protección de las leyes”. ¹³⁹

¹³⁸ Cfr. CHOMMIE John, et al. (compiladores), El Derecho de los Estados Unidos, S.N.E., Editorial University of Miami Press, Miami, Florida, Estados Unidos, 1963, pág. 260.

¹³⁹ Constitución de los Estados Unidos: U.S. Constitution, S.N.E., Editorial Talleres Gráficos de Guillermo Kroft, Miami Florida, Estados Unidos, 1949, págs. 49-50.

El artículo 8.03 del Código de Comercio de Estados Unidos de América se refiere a los sujetos que carecen de capacidad jurídica, es decir capacidad de ejercicio: en consecuencia ante esta circunstancia el contrato se anula. Por otra parte, la legislación estadounidense enuncia a los sujetos que tienen restricciones para llevar a cabo un acto de comercio; con respecto a lo anterior, ésta hace un señalamiento concreto de los sujetos que están limitados en el comercio; en principio hace referencia a los menores de edad, quienes tienen limitación en actos comerciales mientras cumplen su mayoría de edad.

Asimismo, menciona a los enfermos mentales, en el entendido de que éstos tienen que tener total incapacidad mental, es decir sin etapas de lucidez en el momento del acto mercantil; hace alusión de la misma manera a los ebrios, pero éstos tienen que ser ebrios consuetudinarios, para que verdaderamente se invalide un contrato de compraventa. En el caso de los extranjeros y convictos, también la ley mercantil estadounidense impone restricciones. El artículo en comento nos ilustra al respecto:

“Sec. 8.03-Partes del Contrato Si una o más de las partes no tienen la capacidad legal necesaria para contratar, el acuerdo resultante es bien el llamado “contrato anulable o un “contrato nulo”. Si el contrato es anulable, una de las partes puede rehusar su ejecución y no estar sujeta a responsabilidad por su incumplimiento; no obstante, puede ratificar el acuerdo y crear así un contrato obligatorio. Un contrato nulo es inexigible desde el principio. Una persona puede carecer de capacidad legal por cierto número de razones. Como

*ejemplo podemos enumerar las siguientes: 1. Menores un acuerdo de una persona menor de veintiún años de edad es anulable y por tanto no exigible al menor mismo, pero éste puede ratificarlo al arribar a la mayoría de edad.2. Sociedades Anónimas. Los artículos de los estatutos sociales y las leyes estatales limitan las facultades de las Sociedades Anónimas para celebrar contratos, los acuerdos que excedan tales límites son nulos.3. Locos. Los acuerdos hechos por locos son anulables, pero sujetos a ratificación durante los intervalos lúcidos. Algunas leyes estatales disponen que si la persona ha sido declarada judicialmente loca sus convenios son nulos, 4. Ebrios. Los acuerdos hechos por personas ebrias son anulables.5. Extranjero y convictos. Las leyes estatales frecuentemente regulan el status legal de los convenios hechos por extranjeros, convictos y otros".*¹⁴⁰

3.5.3 Objeto del contrato de compraventa mercantil.

En el Código de Comercio estadounidense el objeto del contrato de compraventa mercantil, es el objeto directo e indirecto. El primero está conformado por la creación de derechos y obligaciones, que nacen entre el comprador y el vendedor; el segundo consiste en que es un contrato de compraventa, es decir es un contrato de traslado de dominio; por lo tanto en este caso su objeto indirecto es el dar.

¹⁴⁰Código de Comercio de Estados Unidos, en CHOMMIE John, et al (compiladores), El Derecho de los Estados Unidos, op. cit., pág. 2.

En los actos de comercio de Estados Unidos de América, cuando se lleva a cabo una compra o una venta, el objeto en este contrato es el traslado de un bien; la venta es el método comercial usual de transferir la propiedad personal o mueble de una persona a otra a cabo de un precio fijado por las partes.

Para dar una especificación más precisa respecto al objeto del contrato de compraventa en Estados Unidos, expresamos lo siguiente: el contrato de compraventa de mercaderías requiere, por lo menos, dos partes y éstas deben tener la capacidad legal para contratar. Las partes deben llegar a un acuerdo caracterizado por el consentimiento mutuo y objetivo, manifestado por medio de una oferta y de una aceptación.¹⁴¹

3.5.4 Características del contrato de compraventa mercantil.

De acuerdo al análisis anterior, consideramos que el contrato de compraventa mercantil en Estados Unidos contiene características que se refieren propiamente a ventajas y desventajas del comprador y vendedor, así como a posibles sanciones de que las partes pueden hacerse acreedoras. Por tal razón, si el vendedor o el comprador incumplen con alguna de las cláusulas, se hacen acreedores a alguna sanción prevista en el contrato.

¹⁴¹ Cfr. CHOMMIE John, et al (compiladores), El Derecho de los Estados Unidos, op. cit., pág.1.

La sanción, para este caso, es una culpa que deriva en castigo o pena: si hay algún incumplimiento tanto en el vendedor como en el comprador, éstos se hacen acreedores a alguna sanción. Una ventaja para el comprador puede ser la siguiente: según el Common Law y la Ley Uniforme de Ventas, los compradores forzaban a los vendedores a violar el contrato rechazando por sorpresa las mercancías, debido a pequeñas disconformidades con el contrato, en un momento en que el vendedor por diferentes razones o impedimentos no podía subsanar la deficiencia dentro del tiempo señalado para el cumplimiento; de esta manera el vendedor se encontraba presionado para celebrar el contrato de mercaderías.

La sección 2-508 del Código de Comercio en Estados Unidos impide al comprador “forzar” al vendedor a una violación del contrato, al rechazar por sorpresa la mercancía debido a alguna pequeña deficiencia o disconformidad con el contrato, en el momento en que el vendedor no puede subsanar la deficiencia dentro del tiempo señalado para el cumplimiento.¹⁴²

Otra ventaja para el comprador, de acuerdo a la sección 2-601, es que se permite al comprador, a quien se le entregan mercancías no conformes al contrato, la alternativa de rechazarlas en su totalidad.¹⁴³

¹⁴² Cfr. CHOMMIE John, et al (compiladores), El Derecho de los Estados Unidos, op. cit., pág. 113.

¹⁴³ Cfr Ibidem, pág.114.

La subseccion 2-714 dispone que el comprador puede cobrar judicialmente los daños por cualquier disconformidad de las mercancías ofrecidas en el contrato, y la pérdida que resulte.¹⁴⁴

La subseccion 2-711(1) establece en términos generales el derecho del comprador a la indemnización de los daños por violación del contrato de venta por el vendedor, cuando el vendedor falle en hacer la entrega o repudie el contrato, o cuando el comprador legítimamente rechace los bienes o justificadamente revoque la aceptación.¹⁴⁵

La sección 2-713 hace referencia al caso en que el vendedor haya entregado mercancías no conformes al contrato o no haya hecho entrega alguna; el comprador puede cubrirse mediante la compra de otras que sustituyan las que el vendedor adeuda, y cobrar judicialmente del vendedor, como daños, la diferencia entre el costo de la cobertura y el precio del contrato, juntamente con los daños consecuenciales, pero deduciendo cualquier gasto que se haya ahorrado como resultado de la violación cometida por el vendedor.¹⁴⁶

Consideramos que el contrato de compraventa en Estados Unidos contiene los siguientes rasgos:

¹⁴⁴ Cfr. CHOMMIE John, et al (compiladores), El Derecho de los Estados Unidos, op. cit., pág.120.

¹⁴⁵ Ibidem, pág.123.

¹⁴⁶ Ibidem, pág.121.

- El Contrato de Compraventa en Estados Unidos pertenece a la familia del Derecho Común.
- El contrato de comercio es esencialmente mercantilista, en virtud de que el lucro es el factor detonante en las relaciones comerciales.
- Una característica del contrato de compraventa de mercancías americano, es que cada Estado de la Unión Americana, regula en forma independiente la forma de contratación en materia mercantil.
- Otra característica notable en el contrato de compraventa de mercaderías en Estados Unidos es la amplia protección que le da a los consumidores o compradores.

CAPÍTULO 4

LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

4.1. LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL DERECHO MERCANTIL.

Tal y como lo mencionamos en el capítulo primero de la presente obra de investigación, la internacionalización del Derecho Mercantil trae aparejada la evolución del contrato de compraventa de mercaderías internacional.

La actividad necesaria de intercambiar mercancías inició con la aparición del hombre, en virtud de que a lo largo de su existencia, éste se fue estableciendo en grupos sociales, hasta que se convirtió en sedentario; esta evolución en el hombre trajo como consecuencia el intercambio de mercancías, y de esta forma nació el trueque en el comercio.

Con el paso del tiempo, el hombre, con la finalidad de abrirse paso en el comercio, empezó a buscar nuevos horizontes; si bien el Derecho Mercantil no tenía la connotación que ahora conocemos de él, ya regulaba las relaciones jurídicas en el intercambio de mercancías entre un sujeto y otro: es aquí donde se inicia de alguna forma la internacionalización del Derecho Mercantil.

En el momento en que se fueron conformando los Estados, es cuando creció el intercambio de mercancías entre sujetos de diferentes Estados, y el comercio se convirtió en una actividad habitual. Los datos históricos antes mencionados dieron paso a los primeros indicios en la internacionalización del

Derecho Mercantil.¹ Los sujetos que participaban en el comercio se agruparon en corporaciones y gremios de comerciantes y posteriormente se extendieron en las célebres ferias y mercados de centros y ciudades europeas. El Derecho Mercantil entonces se convirtió en un Derecho Nacional; de esta forma, las reglas y soluciones establecidas por los códigos y leyes comerciales se fueron alejando de la uniformidad y plantearon, por el contrario, sistemas nacionales distintos, ajenos unos a otros.

Con la conformación de los Estados nacionales en Europa, durante los siglos XVI y XVII, nació en las ciudades y dentro de los gremios de mercaderes, el Derecho Mercantil, que se extendió en todos los países europeos: lo mismo en Italia, que en Francia, España, Alemania e Inglaterra, así como los países Escandinavos y Rusia, para comenzar a regular instituciones comerciales que eran comunes a todos esos países.

Las reglas normativas que se crearon, se extendieron y se difundieron por todos los lugares del continente e inclusive al archipiélago británico; de esta forma el Derecho Comercial fue absorbido por el Common Law inglés. Originalmente en el siglo XVI, surgieron las Asociaciones Profesionales de Comerciantes, que se desarrollaron en la aplicación de prácticas y usos comerciales. Semejante evolución se planteó, igualmente, en los países de este

¹ Cfr. BARRERA GRAF, Jorge, El Derecho Mercantil de América Latina, S.N.E. Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1963, págs. 21-22.

continente; en los de tradición hispánica, se crearon los consulados (México, Lima, Guatemala, Caracas, Buenos Aires, Guadalajara, Veracruz, Santiago De Chile) o sea Organizaciones de Comerciantes (Universidades de Mercaderes se les denominaba) para las que se dictaban reglas y ordenanzas que merecían la aprobación real; lo mismo aconteció en Brasil, donde se aplicaron la ordenanzas Alfonsinas de 1446, las Manuelinas de 1521 y las Filipinas de 1643.

De esta forma, la primera escisión del Derecho Mercantil Internacional se planteó entre los países de tradición romanista y de derecho escrito, o sea, los del tipo continental europeo, y los del Common Law, es decir la Commonwealth Británica y los Estados Unidos de América.

Mientras éstos, como decíamos, incorporaron a las instituciones y negocios comerciales a su sistema peculiar judicial y consuetudinario, los países de tradición romanista se agruparon en torno al derecho francés y con escasas variantes adoptaron posteriormente el Código de Comercio galo de 1807; después se agruparon en torno al Código de Comercio alemán de 1900 y al sistema jurídico franco-italiano.

Una vez comentado el fenómeno de la Internacionalización del Derecho Mercantil, es oportuno mencionar la importancia del contrato de compraventa internacional. La “Ley Uniforme Sobre la Venta Internacional de Mercaderías”, en su capítulo primero y artículo primero, analiza los siguientes casos, para efecto de compraventa entre diferentes Estados:

“Artículo 1 La presente Convención se aplicará a los contratos de venta de mercaderías celebrados entre partes que tienen 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”.²

4.2. DISPERSIÓN DEL DERECHO MERCANTIL HACIA UN DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

La dispersión del Derecho Mercantil Internacional e Uniforme, y su estructuración como un derecho nacional, es consecuencia del sistema continental, y de la proliferación legislativa en materia comercial, que es un fenómeno universal y que influye también en la elaboración y vigencia de leyes

² ADAME GODDARD, Jorge, Estudios Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, 1ª ed, edit. Universidad Nacional Autónoma de México, México 1991, págs.185-220.

que regulan situaciones e instituciones nuevas, no comprendidas en las materias que integran los viejos y tradicionales códigos de comercio. Pueden encontrarse ejemplos en el ámbito del derecho bancario, los negocios bursátiles, los nuevos títulos de crédito de naturaleza financiera, y disciplinas íntegras de naturaleza mercantil y administrativa, como el derecho industrial y recientemente en materia comercio internacional.

Un ulterior efecto de la paulatina dispersión del Derecho Mercantil se evidencia en la abrogación parcial de los códigos mencionados y la elaboración de leyes especiales en aquellas materias más urgidas de una regulación moderna y uniforme nacional e internacional, como son los casos, en casi todos los países, de leyes sobre sociedades, sobre títulos de crédito (bajo el modelo y la perdurable influencia de la doctrina cambiaria alemana), sobre el contrato de seguro, sobre quiebras, concordatos y suspensión de pagos.

Así, ese fenómeno localista de diferenciación entre los sistemas comerciales de las diversas naciones (aun entre aquellas de tradición semejante como Alemania, Austria, España y Portugal), e inclusive la diferenciación interna entre las dos ramas principales del Derecho Privado, o sea, el derecho civil y el comercial, que subsistió hasta los comienzos de la presente centuria, empieza a superarse, tanto con el movimiento legislativo de unificación (código de las obligaciones suizo; código civile italiano de 1942), como con el de codificación internacional, que significa un retorno al carácter cosmopolita y universal del Derecho Mercantil.

Todo lo anterior es producto de las exigencias y requerimientos del comercio internacional, que no respetan fronteras, ni se detienen en reglamentaciones municipales o nacionales, además que imponen reglas y soluciones iguales o semejantes para negocios e instituciones afines; asimismo, la constitución de asociaciones y agrupaciones económicas y políticas regionales entre diferentes naciones, ha cobrado gran fuerza y notable importancia en los últimos años, sobre todo en Europa.

El Consejo para la Ayuda Económica Mutua, entre los países de economía socialista (Varsovia 1957), la Asociación Europea de Libre Comercio (Convención de Estocolmo de 1959) y la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (Montevideo 1960), se han manifestado en multitud de convenciones, tratados, proyectos internacionales sobre diferentes materias del derecho comercial. Lo anterior no sólo ha llevado a una reglamentación uniforme internacional, sino también a vislumbrar ya con toda claridad un derecho del comercio internacional, cuyas bases y principios generales son admitidos en todo el mundo, independientemente de costumbres diferentes, de antagonismos políticos, y de oposición de sistemas económicos en boga.

Esta nueva rama del derecho se funda en la autonomía de la voluntad, principio que con mayores o menores limitaciones es aceptado por todas las naciones del mundo; por último, los modernos usos y costumbres comerciales internacionales se expresan en textos y catálogos por organismos internacionales, tales como:

- El “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT-General Agreement on Tariffs and Trade) y su transformación en Organización Mundial de Comercio (OMC).

El “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio”, fue creado en 1947-48, y surgió con el objetivo de buscar mediante negociaciones la reducción de aranceles (derechos aduaneros), los cuales se aplicaban a las mercancías importadas, el Acuerdo tenía un carácter provisional y un campo de acción que excluía a los países del bloque soviético, pero su éxito en el fomento del comercio mundial es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles estimularon durante los decenios de 1950 y 1960 el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas. El ritmo de crecimiento del comercio mundial fue siempre superior al aumento de la producción durante la era del “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio”.

Pero aunque el Acuerdo contribuyó en gran medida a las reducciones arancelarias a favor de los países importadores, era necesario crear un organismo con mayor efectividad; de esta manera nació la Organización Mundial de Comercio, con sede en Ginebra, Suiza. Fue establecida el 1º de enero de 1995, y su objetivo es mantener las políticas comerciales entre los países que llevan a cabo actos comerciales dentro de límites convenidos. Su misión es ayudar a los

productores de bienes y de servicios, así como a los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades comerciales.

Los acuerdos que se celebran dentro de este organismo son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes; una de las funciones más importantes de la Organización Mundial de Comercio es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

Otro aspecto importante de la labor de la Organización Mundial de Comercio es la solución de diferencias, en virtud de que las relaciones comerciales a menudo llevan aparejados intereses contrapuestos, y que a menudo necesitan ser interpretados. La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido. Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la Organización Mundial de Comercio.

- La Comunidad Económica Europea (CEE) fue una organización internacional creada por uno de los dos Tratados de Roma del 1957 (en vigor desde 1958), con la finalidad de crear un mercado común europeo. Los Estados signatarios fueron Francia, Italia, Alemania (por ese entonces, sólo la República Federal Alemana, no la República Democrática Alemana) y los tres países del Benelux (Bélgica, Países

Bajos y Luxemburgo). El tratado establecía un mercado y aranceles externos comunes, una política conjunta para la agricultura, políticas comunes para el movimiento de la mano de obra y los transportes, y fundaba instituciones comunes para el desarrollo económico. Estas instituciones, posteriormente, en el año 1965, se fusionaron con las instituciones de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), gracias al Tratado de fusión (o Tratado de Bruselas).

La Comunidad Económica Europea fue la más famosa de las tres Comunidades Europeas, y después del Tratado de Maastricht (o TUE) se le cambió el nombre a Comunidad Europea (CE). Finalmente, con el Tratado de Maastricht en 1992 se creó oficialmente la Unión Europea. Tras la creación de la Unión Europea, la CE (antigua CEE) pasó a formar parte del primero de los tres Pilares de la Unión Europea.

- El tratado constitutivo del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) fue celebrado por la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, el 26 de marzo de 1991. Los cuatro Estados Partes que conforman el Mercado Común del Sur comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así

como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social en equidad.

El objetivo primordial del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados Partes, a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración. Todo lo anterior con el fin de lograr un mayor crecimiento de sus economías.

El Mercado Común del Sur se constituyó como una unión aduanera, hecho que marcó cambios fundamentales para las economías de la región. La captación de las inversiones es uno de sus objetivos centrales, en un escenario internacional tan competitivo, pues otorga un marco muy propicio para atraer a los capitales, el Mercado Común del Sur ha sido uno de los principales receptores mundiales de inversión extranjera directa.³

³ BARRERA GRAF, Jorge, El Derecho Mercantil de América Latina, op. cit., págs. 21-22.

CAPITULO 5

DERECHO CONVENCIONAL INTERNACIONAL

5.1. ANTECEDENTES DE LAS CONVENCIONES DE 1964 Y DE 1980.

La evolución hacia un derecho común sobre la compraventa internacional empieza a desarrollarse a partir del año de 1929, cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado (UNIDROIT), a propuesta del insigne jurista y romanista Ernst Rabel, estableció un comité, para la preparación de un proyecto de ley uniforme sobre la materia. El comité presentó un proyecto en el mismo año, revisado y discutido por los Estados miembros de la Sociedad de Naciones. Ésta, atendiendo las observaciones hechas por los gobiernos de los Estados, presentó un proyecto de ley uniforme sobre la materia hasta el año de 1939; sin embargo, sus avances se vieron interrumpidos por la segunda guerra mundial.

Una vez terminada la guerra mundial, el gobierno holandés convocó a una conferencia, a la cual asistieron representantes de veinte gobiernos, que después de examinar el proyecto, decidió establecer una comisión especial encargada de reelaborarlo; dicha comisión produjo dos versiones, una en 1956 y la otra en 1963, que fue bien recibida.

Con un amplio consenso en cuanto a los propósitos y contenidos de ambos proyectos, el gobierno holandés nuevamente convocó a una

conferencia, que se reunió en 1964, con objeto de aprobarlos como leyes uniformes.

El resultado de la conferencia fue la aprobación de dos convenciones; por una se establecía una “Ley Uniforme Sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías”, y por otra una “Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías”, firmadas ambas el primero de julio de 1964, entre los nueve Estados que las ratificaron; estas convenciones siguen en vigor entre los países que no las han denunciado, pero sirven además como antecedente para interpretar la Convención de 1980.

Años más tarde, un grupo de trabajo elaboró dos nuevos documentos, surgidos de la revisión de los textos aprobados en La Haya, y luego decidió fundirlos en un solo proyecto, que fue presentado a la Asamblea de Naciones Unidas el 16 de diciembre de 1978. La Asamblea de Naciones Unidas decidió convocar a una conferencia diplomática para que discutiera el proyecto. Ésta tuvo lugar en Viena, del 10 de marzo al 11 de abril de 1980. Concurrieron representantes de 62 Estados y de 8 Organismos Internacionales. El proyecto, revisado por dos comisiones, fue discutido artículo por artículo y finalmente aprobado por unanimidad, el 11 de abril de 1980, con versiones oficiales en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso. La “Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, fue aprobada en una Conferencia Diplomática Internacional en la ciudad de Viena, del 10 de marzo al 11 de abril de 1980. En México, dicha Convención fue

aprobada por la Cámara de Senadores en un decreto expedido el 14 de octubre de 1987, y publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 12 de noviembre del mismo año, e inició su vigencia el día 1º de enero de 1989.¹

5.2. CONVENCIÓN RELATIVA A LA LEY UNIFORME SOBRE LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS. (1964)

La “Convención Relativa a la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías”, fue el resultado del acta final de la conferencia diplomática sobre la unificación del derecho que regulaba la venta internacional de mercaderías.

El punto uno de la Acta Final de la conferencia diplomática, esencialmente puntualiza el lugar en el que se llevó a cabo la convención que dio nacimiento al instrumento jurídico en materia de venta internacional de mercaderías.

“1.-“La Conferencia Diplomática sobre Unificación del Derecho que regula la Venta Internacional de Mercaderías se reunió en La Haya del 2 al 25 de abril de 1964, a invitación del Gobierno de los Países Bajos”.²

¹ Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, Estudios Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, op.cit., págs. 9 y 10.

² Convención Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y Formación de los Contratos Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, La Haya, Países Bajos, 2-25 de abril de 1964, S.R. en BARRERA GRAF, Jorge, La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías, S.N.E., Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1965, pág. 95.

En el punto décimo primero del Acta Final de la citada conferencia, se menciona la forma en que surgieron las convenciones relativas a una ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías.

“11.- Como resultado de sus liberaciones registradas en las actas de la Sesión Plenaria y en las actas de los Comités, la Conferencia formulo las siguientes convenciones: a) Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías con anexo. b) Convención relativa a una Ley Uniforme sobre la formación de los Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías, con dos anexos. Las anteriores convenciones estarán abiertas a firma y ratificación a partir del 1° de julio de 1964, de acuerdo con sus estipulaciones, en el ministerio de negocios extranjeros de los países bajos”.³

En el punto siguiente la Acta estableció la adopción de las recomendaciones respecto a las leyes uniformes, que se anexaron al Acta, firmada por los representantes suscritos.

“12.- Además la Conferencia adoptó la resolución y las recomendaciones que se anexan a esta Acta Final. En testimonio de lo anterior, los suscritos representantes firman esta acta final. Celebrada de La Haya el día veinticinco de abril de 1964 en los idiomas francés e inglés, siendo auténticos cada uno de

³ Convención Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y Formación de los Contratos Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 95.

*los dos textos. El original de esta acta final se depositará con el gobierno de los Países Bajos”.*⁴

Algunos de los aspectos relevantes de la Convención relativa a la ley uniforme son los siguientes: cada país suscrito tendrá la obligación de incorporar la Convención a su propia ley, ya sean las legislaciones textos originales o traducciones del mismo idioma.

*“Artículo I Cada País Contratante asume la obligación de incorporar a su propia legislación, de acuerdo con sus procedimientos constitucionales, no después de la fecha de entrada en vigor de la presente Convención en relación con el Estado que se trate, la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías (que en adelante se denomina la “Ley Uniforme”), que forma el anexo de la presente Convención.2. Cada País puede incorporar la Ley Uniforme a su propia legislación, ya sea en alguno de los textos auténticos o en una traducción a su propia lengua o lenguas.3. Cada País Contratante comunicará al gobierno de los Países Bajos los textos que haya incorporado a su legislación para cumplir con la presente Convención”.*⁵

“Artículo IV Cualquier País que haya ratificado o se haya adherido previamente a una o más Convenciones sobre conflicto de leyes respecto a la venta internacional de mercaderías , puede al tiempo del depósito de su

⁴ Convención Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y Formación de los Contratos Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 95.

⁵ Ibidem, pág. 102.

instrumento de ratificación o adhesión a la presente Convención declarar por medio de una notificación que dirija al Gobierno de los Países Bajos, que aplicará una Ley Uniforme en aquellos casos regulados por una de esas convenciones previas, solamente si esa Convención requiere la aplicación de la Ley Uniforme”.⁶

“Artículo VII Cuando un acuerdo con las estipulaciones de la Ley Uniforme una parte de un contrato de venta tenga derecho a exigir, el cumplimiento de cualquier obligación de la otra parte, un tribunal no estará obligado a emitir o ejecutar una decisión sobre el cumplimiento específico, salvo en los caso en que tuviera que hacerlo de acuerdo a su propia Ley y respecto a contratos semejantes de venta que no estuvieran regulados por la Ley Uniforme”.⁷

“Artículo VIII 1. La presente convención quedará abierta hasta el 31 de diciembre de 1965 para la firma de los Países, representados en la Conferencia de La Haya de 1964 sobre la Unificación del Derecho que regula la Venta Internacional de Mercaderías.2. La presente convención será ratificada.3. Los instrumentos de ratificación se depositaran con el Gobierno de los Países Bajos”.⁸

⁶ Convención Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y Formación de los Contratos Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 103.

⁷ Ibidem, pág.104.

⁸ Idem.

“Artículo XI Cada País Contratante aplicará las disposiciones de su legislación en adición a los de la presente Convención respecto a contratos de venta a los que la Ley Uniforme se aplique y que se celebren en la fecha o con posterioridad a la entrada en vigor de la Convención, respecto al País que se trate”.⁹

5.2.1. Estados Partes.

Los gobiernos de los siguientes 28 Países estuvieron representados en la Conferencia, que posteriormente dio nacimiento a la “Convención Relativa a la Ley Uniforme Sobre la Venta Internacional de Mercaderías.” Los países suscritos fueron los siguientes:

“Austria, Bélgica, Bulgaria, Ciudad del Vaticano, Colombia, Dinamarca. España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Árabe Unida, República Federal de Alemania, San Marino, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia. Los gobiernos de los siguientes cuatro países estuvieron representados en la Conferencia por observadores. Argentina, México, Unión Sudafricana y Venezuela”.¹⁰

⁹ Convención Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y Formación de los Contratos Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 104.

¹⁰ BARRERA GRAF, Jorge, La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías, op.cit., pág. 95.

5.3. CONVENCION RELATIVA A UNA LEY UNIFORME SOBRE LA FORMACION DE CONTRATOS PARA LA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS. (1964)

Como resultado de la Convención que se suscribió en La Haya en 1964, a través de su anexo número 2, se dio nacimiento a la “Convención Relativa a una Ley Uniforme Sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías”. Entre sus artículos más importantes, el artículo 1, al tenor del siguiente texto, expresa:

Artículo 1-Cada País Contratante sume la obligación de incorporar a su propia legislación, de acuerdo con su procedimientos constitucionales, no después de la fecha de entrada en vigor de la presente Convención en relación con el País de que se trate, la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos para la Venta Internacional de Mercaderías (que en adelante se denomina la “Ley Uniforme”), que forma el Anexo 1 de la presente Convención.

2. Cada País Contratante puede incorporar la Ley Uniforme a su propia legislación, ya sea en uno de los textos auténticos o en una traducción a su propia lengua o lenguas.

3. Cada País Contratante, que también lo sea de la Convención fechada en 1ª de junio de 1964, relativa a una Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías, deberá incorporar a su legislación los Artículos que se indican en el Anexo II de la presente Convención en lugar de los artículos 1 a 4 que se establecen en el Anexo I de la presente Convención.

*4. Cada país contratante comunicará al Gobierno de los Países Bajos los textos que haya incorporado a su legislación para cumplir con la presente Convención”.*¹¹

5.4. CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS. (1980)

La Convención de Viena de 1980 establece un conjunto de normas sustantivas reguladoras del contrato de compraventa. Principalmente regula la formación del contrato, los derechos y obligaciones de compradores y vendedores, así como las acciones que pueden interponerse en los casos de incumplimiento de alguna de las partes, de todas o parte de sus obligaciones contractuales o legales.

La Convención comprende en total 101 artículos; se inicia con un preámbulo, en el que se expresan sus objetivos y motivos de aprobación, y termina con la cláusula de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y precede las firmas de los representantes, Está dividida en cuatro partes: la primera parte, “Ámbito de aplicación y disposiciones generales”, comprende los trece primeros artículos.

En ellos se establece que la Convención se aplicará exclusivamente a los contratos de compraventa internacional; se excluyen cierto tipo de

¹¹Convención Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y Formación de los Contratos Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 133.

compraventas, por razón de su forma o su objeto, y además se establecen las reglas para interpretar e integrar la Convención y para interpretar los contratos de compraventa.

La segunda parte, “Formación del contrato”, abarca los artículos del 14 al 24. Contiene todas las reglas relativas a los requisitos para hacer la oferta, la posibilidad de revocarla o retirarla, la forma de realizar la aceptación y el momento de perfeccionamiento del contrato. Como principio general establece que la oferta, lo mismo que la aceptación, surten efecto cuando lleguen al destinatario (teoría de la recepción).

La tercera parte, que es la mas amplia, comprende del artículo 25 al 88, y se titula “Compraventa de mercaderías”. Se subdivide en cuatro capítulos, y éstos en secciones. El primer capítulo (25-29) establece reglas generales sobre el contrato de compraventa: define lo que se entiende por “incumplimiento esencial” (concepto novedoso del cual penden importantes consecuencias); establece que la declaración de resolución del contrato surte efecto sólo si se comunica a la otra parte, que el contrato se modifica por mero acuerdo entre las partes, y los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato.

El segundo capítulo, “Obligaciones del vendedor”, precisa el contenido de la obligación de entregar las mercancías, y el lugar, momento, y forma en que debe hacerse; define la responsabilidad del vendedor por la calidad de las

mercancías y por los derechos o pretensiones de terceros sobre ellas, especialmente los derivados de la propiedad intelectual, y establece los recursos que tiene el comprador en caso de incumplimiento del vendedor. El sucesivo capítulo se refiere a las obligaciones del comprador: precisa el contenido de sus obligaciones de pagar el precio y recibir las mercancías, así como los recursos que tiene el vendedor en caso de incumplimiento.

El capítulo cuarto se dedica exclusivamente a los problemas de transmisión de riesgo, con el criterio de que ésta se opera, en general, cuando el vendedor especifica y entrega las mercancías, o al menos las pone a disposición del comprador.

El capítulo quinto da reglas comunes para las obligaciones del comprador y el vendedor; asimismo define los recursos que tienen en caso de incumplimiento previsible de la otra parte o de incumplimiento de una entrega en un contrato de entregas sucesivas; presenta los criterios para evaluar los daños y perjuicios y para cobrar intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento y los efectos de la resolución del contrato.

La cuarta parte, "Disposiciones Finales", comprende los artículos de 89 a 101. Ahí se establece que el Secretario General de la Naciones Unidas es el depositario de la Convención; se precisan las reservas que pueden hacer los

Estados, la forma en que deberán ratificarla, aprobarla o adherirse a ella, y el momento en que iniciará su vigencia.

5.4.1. Estados partes.

Actualmente forman parte de la Convención los siguientes Estados:

Alemania, Argentina, Australia, Austria, Belarús, Bélgica, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Burundi, Canadá, Chile, China, Chipre, Colombia, Croacia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Gabón, Georgia, Ghana, Grecia, Guinea, Honduras, Hungría, Irak, Islandia, Israel, Italia, Kyrgyzstan, Lesotho, Letonia, Liberia, Lituania, Luxemburgo, Mauritania, México, Moldova, Mongolia, Montenegro, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Paraguay, Perú, Polonia, Republica Árabe Siria, Republica Checa, República de Corea, Rumania, San Vicente y Las Granaditas, Serbia, Singapur, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Venezuela y República Bolivariana de Zambia.

5.4.2. Situación jurídica de los Estados partes.

Más que de situación jurídica de los países suscritos en la “Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, puede hablarse más bien de los requisitos necesarios de todos los Estados Partes. Éstos deben ser países libres y soberanos, que tengan la

voluntad jurídica de suscribirse, y que realicen la suscripción ante el organismo correspondiente, que en este caso es la Organización de las Naciones Unidas.¹²

5.4.3. Objeto de los contratos.

El Contrato de Compraventa Internacional debe contener tanto elementos de existencia como de validez; entre los elementos de existencia, se comprende a la voluntad de las partes, es decir, la voluntad de los sujetos de diferentes Estados en el momento de llevar a cabo un acto de comercio. El objeto se divide en objeto directo e indirecto. El directo consiste en la creación y transmisión de derechos y obligaciones, mientras el indirecto es la obligación de dar, hacer o no hacer. El objeto material es en el que recae la cosa objeto materia del contrato.

En cuanto al contrato de compraventa, que esencialmente es un traslado de dominio, el objeto directo compromete a los sujetos de diferentes Estados a transferir el dominio de la cosa, y a dar un precio cierto y en dinero:

- Es Consensual.- Porque se perfecciona por el simple acuerdo entre el comprador y vendedor.

¹²Cfr. ADAME GODDARD, Jorge, Estudios Sobre la Compraventa Internacional de Autónoma Mercaderías, 1° ed., Editorial Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional de México, México, 1991, pág. 9.

- Real.- Porque se traslada el dominio de una cosa, que en el derecho romano se consideraba un objeto.
- Bilateral.- Se crean derechos y obligaciones para ambas partes.
- Oneroso.- Existen gravámenes y derechos recíprocos entre las prestaciones del comprador y vendedor.
- Conmutativo.- Al momento de celebrar el contrato se fijan las prestaciones para ambas partes.
- Traslativo de dominio.- Porque se traslada el dominio del vendedor al comprador.
- Típico.- Se encuentra regulado por la “Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos Internacionales de Compraventa de Mercaderías” (Convención de Viena de 1980), la “Convención Sobre Prescripción en la Compraventa Internacional de Mercaderías” (Convención de Nueva York de 1980), las “Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales” (Incoterms), entre otros.

5.4.4. Objeto de la presente Convención.

El objeto de la presente Convención reside esencialmente en tres puntos importantes: el primero de ellos es reflejado por la obligación de cada País Contratante, para incorporar a su propia legislación el texto convencional; cada País Contratante puede incorporar la ley uniforme ya sea en traducción, o en la

lengua original, y además cada País tendrá la obligación de informar de los nuevos textos que incorporará a su propia legislación.

El artículo 1 de la Convención en comento se refiere a las partes que intervienen en el contrato, su ámbito de aplicación, y sobre todo los derechos y obligaciones a que se sujetan las partes contratantes. Expresamente, el artículo primero señala los diferentes tipos de actividades comerciales que realicen las partes en el contrato de compraventa, para que de esta forma la Convención regule específicamente cada acto de comercio.

“Artículo 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 prevén 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 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”.¹³

¹³“Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, Viena, Austria, 10 de marzo a 11 de abril de 1980, D.O.F. 17 de marzo de 1980 en ADAME GODDARD, Jorge, Estudios Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, op.cit., págs. 185-220.

Por otra parte, el artículo 2 hace referencia a los tipos de venta que no se podrán regular, y que son todas esas ventas que se presumen que son de uso personal o familiar, además de las que se encuentran en subastas por razón de algún litigio sobre la cosa materia del contrato de compraventa de mercaderías.

*“Artículo 2- La presente Convención no se aplicara a las compraventas: a) de mercancías compradas para uso personal, familiar, o domestico, 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 mercancías se compraban para ese uso; b) subastas; c) judiciales; d) de valores, mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; f) de electricidad”.*¹⁴

El artículo 7 especifica claramente la calidad de los contratantes en cuanto a su situación internacional; adicionado a lo anterior, un aspecto importante de este artículo es que la Convención debe interpretarse procurando la uniformidad de su aplicación: esto hace necesario que los jueces que conocen de dicha aplicación tengan la posibilidad de conocer las sentencias que otros jueces hayan dictado en casos regulados por la Convención.

¹⁴Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 186.

*“Artículo 7- 1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad de 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”.*¹⁵

El artículo 10 enuncia las hipótesis normativas con relación al establecimiento, en el momento de celebrar un contrato las partes contratantes, y el criterio que definirá la Convención en caso de controversia; es oportuno indicar el concepto de residencia habitual, dado que puede dar lugar a diferentes interpretaciones, en virtud de que algunos sistemas jurídicos entienden este concepto simplemente como el lugar donde se encuentra la persona, y en otros sistemas jurídicos se requiere además de la presencia física de la persona dentro de su domicilio, el ánimo o la intención de habitar el establecimiento.

“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

¹⁵ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 187.

*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”.*¹⁶

El artículo 23 de la presente Convención enuncia los elementos típicos del contrato de compraventa, que son la oferta y la aceptación entre las partes contratantes, en virtud de que finalmente lo que concluye el contrato es la expresa manifestación de la voluntad, tanto del comprador como del vendedor.

*“Artículo 23-El contrato se perfeccionara en el momento de surtir efecto la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención. La parte segunda de la ley uniforme, expone claramente los casos en los cuales se forme el contrato, con los elementos esenciales, que son la oferta y la aceptación”.*¹⁷

El artículo 25 expresa las sanciones a las que se hace acreedor cualquiera de las partes en el contrato de compraventa, en el caso de incumplimiento de contrato, siempre y cuando alguno de los contratantes cause un daño o perjuicio, de tal modo que prive a la otra parte del contrato de alguna prestación prevista en el momento de la contratación.

¹⁶ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág.188.

¹⁷ Ibidem, pág.192.

*“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 el contrato, salvo que la parte que ha incumplido no haya previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”.*¹⁸

El artículo 29 también hace referencia a la libre manifestación de la voluntad que expresan el vendedor y el comprador, para efecto de convenir en modificar el contrato. Asimismo indica que dicha modificación al contrato tendrá que hacerse por escrito.

*“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, cualquier 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”.*¹⁹

El artículo 74 deja en manifiesto, en caso de penalizaciones por incumplimiento del contrato por alguna de las partes, las prerrogativas que tendrá la parte afectada, para efectos de indemnización, es decir el valor de la

¹⁸Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 192.

¹⁹Ibidem, pág.193.

perdida sufrida, así como la ganancia que dejó de obtener como consecuencia del incumplimiento, o sea el daño emergente y el lucro cesante; la indemnización no podrá exceder de la cantidad equivalente a la pérdida que el vendedor hubiera previsto en el momento de la celebración del contrato.

*“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 que tuvo o debió haber tenido tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato”.*²⁰

El artículo 81 expresa que, si el contrato de compraventa se celebra en forma cabal entre las partes contratantes, a su terminación se libera a las partes contratantes de las obligaciones mutuas; en el mismo sentido, si ambas partes hubieran incumplido con alguna de las cláusulas del contrato, entonces deberán restituirse lo incumplido también en forma mutua.

²⁰ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 209.

Artículo 81-1. “La resolución del contrato liberará a las dos partes de sus obligaciones, salvo la indemnización de daños y perjuicios que pueda ser debida. La resolución no afectará a las estipulaciones del contrato relativas a la solución de controversias ni a ninguna otra estipulación del contrato que regule derechos y obligaciones de las partes en caso de resolución.2. La parte que haya cumplido total o parcialmente el contrato podrá reclamar de la otra parte la restitución de lo que haya suministrado o pagado conforme al contrato. Si las dos partes están obligadas a restituir, la restitución deberá realizarse simultáneamente.”²¹

5.4.5. Partes Contratantes.

Las partes que intervienen en el contrato de compraventa, son las que están bajo el amparo de la “Convención de las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”: todos aquellos que tengan la personalidad jurídica para llevar a cabo un contrato, es decir, aquellos Estados que estén suscritos en la presente convención y a su vez todo individuo que lleve a cabo actos mercantiles, cuando éstos pertenezcan a Estados diferentes.

5.5. CARACTERÍSTICAS DE LAS PARTES CONTRATANTES EN EL MOMENTO DE LA CONTRATACIÓN MERCANTIL.

Las características que deben poseer las partes contratantes, al momento de llevar a cabo un acto mercantil, son las siguientes:

²¹ Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, op. cit., pág. 211.

- Que el vendedor o el comprador, al momento de llevar a cabo un acto mercantil, sean de un país que esté suscrito a la Convención Internacional.
- Que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes.
- que esos Estados sean Estados contratantes; o
- Cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de uno de los sujetos de cada Estado contratante.
- A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se toma en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

5.6. DIFERENCIAS ENTRE LA CONVENCION DE LA HAYA DE 1964 Y LA CONVENCION DE VIENA DE 1980.

Una de las diferencias entre dichas Convenciones es la siguiente: la Convención de La Haya separa en dos anexos la Ley Uniforme y la Ley Uniforme Sobre Formación de Contratos, mientras que la Convención de 1980 en el mismo documento junta la ley uniforme y la ley uniforme sobre formación de contratos.

La Convención de 1980 hace mayor énfasis al apartado sobre la formación de contratos, debido a la necesidad de las partes contratantes que día a día

crecen, ya que el comercio internacional cada vez más lo exige. En la Convención de La Haya sólo se suscribieron 28 países y en la Convención de Viena de 1980 aumentó considerablemente la cantidad de países suscritos.

5.7. EFECTOS DE LA CONVENCIÓN.

“La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías” ha tenido un éxito considerable en sus casi veinte años de vida. Dado que incorpora normas de derecho uniforme en materia mercantil, una de las razones del éxito de su aplicación es el resultado de un largo proceso de redacción en el que participaron una gran variedad de países; aunado a lo anterior, ha desplazado a los dos textos producto de la Conferencia de La Haya de 1964: la “Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Objetos Mobiliarios Corporales,” conocida como "LUVI", y la llamada “Ley Uniforme sobre la Formación de los Contratos de Venta Internacional de Objetos Muebles Corporales,” conocida como "LUF".

La Convención ha sido aceptada por países de todas las tradiciones jurídicas, desde las legislaciones codificadoras de corte civil romanista y el *common law*, pasando por aquellos con fuerte influencia del derecho islámico. Ha sido adoptada por países de economía planificada y centralizada, como así también por los que propugnan un acentrado capitalismo liberal sin intervención estatal; por países cuya economía depende fundamentalmente de la exportación de materias primas, como por aquellos cuya fuente de recursos

más importante es la exportación de bienes manufacturados con un alto componente tecnológico. La Convención fue más lejos que un proyecto reunificador de aproximaciones diversas a la compraventa de bienes muebles corporales. En primer lugar, adoptó una modalidad vinculante distinta a la utilizada por los textos aprobados en las Conferencias de La Haya. El éxito de esta Convención se debe también a aquellos que han contribuido a promocionarla desde diferentes foros internacionales.

La Convención de Viena de 1980 sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, fue ratificada por un gran número de Estados, y su aplicación está muy extendida en el comercio mundial de mercaderías.

No obstante, consideramos que uno de sus aspectos negativos reside en que la formación del contrato no contempla la fase precontractual, y los Estados que la ratifican pueden excluir la aplicación de algunas partes (formación del contrato, efectos del mismo). El núcleo de la Convención está formado por las obligaciones recíprocas de las partes.

5.8. REFLEXIONES Y PROPUESTAS PARA UNA MEJOR ADECUACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

La creación de la Convención de 1980, es el resultado de un mundo globalizado en el que actualmente estamos inmersos; ya desde los indicios de

las primeras civilizaciones, el hombre se vio obligado a intercambiar sus mercancías en tiempo de la formación de los primeros Estados, y en la actualidad, el fenómeno se ha ampliado claramente, sobre todo después que los países capitalistas han abierto sus mercados a integrantes de otros países.

Lo anterior como consecuencia de que el hombre, con el afán de buscar nuevos horizontes mercantiles, se ha abierto nuevos espacios para efecto de llevar a cabo contratos de compraventa. El problema en sí radica en que la infraestructura de los países desarrollados es mucho más poderosa que la de los países en vía de desarrollo; esto propicia que los países poderosos obtengan marcadas ventajas sobre los países mas débiles y de esta forma, monopolicen gran parte de las mercaderías internacionales.

La “Convención Sobre la Formación de Los Contratos Para la Venta Internacional de Mercaderías”, ajena a visualizar los problemas antes descritos, marca, en forma específica, aspectos normativos, en cuanto a los derechos y obligaciones de las partes que participan en la formación de contratos de compraventa de mercaderías, así como su ámbito de competencia, y transmisión del riesgo de las mercancías, entre otros.

Las propuestas que aportamos, por medio de nuestro tema de investigación, se basan en un análisis reflexivo respecto a la lesión económica, que menciona el Código Civil Federal en su artículo 17; dicha propuesta no apunta a reformar la Convención, dado que ésta, de acuerdo a su artículo

primero, aunque no reconoce la lesión económica, respeta cada legislación, a efecto de que se aplique la ley de acuerdo a cada caso específico.

Sin embargo, las legislaciones que analizamos como la de Argentina, Chile, Uruguay y España, no consideran la lesión económica, o la consideran, pero con ciertas restricciones.

El Código Civil Federal en su artículo 17, da un concepto de lesión económica. El espíritu conceptual de la lesión económica, marca con dos hipótesis su contenido: “suma pobreza” y “extrema ignorancia”. En cuanto a los contratos de compraventa que celebran vendedor y comprador, cuando hay dos personas físicas con una diferencia tan marcada, tanto en el ámbito cultural como económico, al materializarse cualquiera de las dos hipótesis antes referidas, sí procede la nulidad de un contrato de compraventa celebrado por éstos.

Un ejemplo puede ser representado cuando celebran un contrato de compraventa dos personas morales, por ejemplo “la Coca Cola”, con un micro empresario; sabemos que no es lo mismo la infraestructura económica de una empresa transnacional como la Coca Cola con todo su poderío económico y la marcada ventaja que existe, al lado de un microempresario. No obstante, el macro mercado que existe en el mundo propicia la contratación mercantil entre estas dos empresas y de antemano se sabe, que si bien no se dan las hipótesis que marca el Código Civil, de extrema pobreza y suma ignorancia, sí existe una

marcada ventaja económica entre estas dos empresas en el momento de llevar un acto mercantil.

Por consiguiente hay ventaja, y como consecuencia, sería aplicable la nulidad de un contrato de compraventa por lesión económica. La lesión económica es el menoscabo que sufre una persona física o moral en su patrimonio, cuando se celebra un contrato entre dos sujetos con diferentes características económicas. En el momento de la contratación mercantil, cuando se lleva a cabo un contrato de compraventa entre una persona moral con marcado poderío y otra empresa con poca solvencia económica, es obvio que también existe un menoscabo en el patrimonio de la parte más débil en la contratación, y por lo tanto, una afectación en su economía, y como consecuencia lógico-jurídica, una lesión económica.

Con base en el razonamiento antes expuesto, nuestra propuesta es que se legisle la lesión económica en los países que están actualmente suscritos en la Convención de mercaderías, para que la Ley Uniforme de Mercaderías, en virtud de los principios que le rigen, pueda considerar la multicitada lesión económica.

CONCLUSIONES

1.- Las necesidades de los comerciantes desde el inicio de las primeras civilizaciones por obtener intercambio de mercancías, constituyeron el primer impulso para el nacimiento de las primeras instituciones de crédito en el mundo.

2.- No obstante, en la primera evolución del comercio se presentaron varios obstáculos como el oscurantismo, fenómeno que se vislumbró en la Edad Media, que no permitió la expansión del comercio, en virtud de que instituciones como la Iglesia conservaban un gran poderío internacional.

3.- Finalmente, el Derecho Mercantil, se expande y desarrolla en el seno de corporaciones y gremios de comerciantes y se extiende en las célebres ferias y mercados de centros y ciudades europeas; así, acentúa su independencia del derecho civil cuando inicia su codificación en estatutos gremiales.

4.- Con el Código Civil Napoleónico, surgen los primeros códigos civiles del mundo que son los que regulan la relación entre comprador y vendedor en los contratos de compraventa de mercaderías.

5.- En un principio, se estipula en la mayoría de los códigos civiles de la familia romanista la lesión económica, en el contrato de compraventa, que se distingue del contrato de compraventa en materia mercantil.

6.- De esta forma, la regulación de la lesión económica en algunas legislaciones mundiales conserva una diferencia en su aplicación, según se trate de la materia civil o la materia mercantil.

7.- En el estudio analítico de legislaciones, como en el caso de Uruguay, también se sigue esta distinción y se marca con claridad que la lesión económica no se considera entre comerciantes, salvo en el caso que se compruebe alguna hipótesis normativa en materia penal, como en el caso del fraude.

8.- La legislación chilena, al igual que la argentina, solamente plantea la aplicación de la lesión económica en el caso en que la relación mercantil, entre comprador y vendedor, sea extremadamente ventajosa entre las partes.

9.- La legislación española menciona que se aplicaría, más que lesión económica, alguna sanción, en el caso de que las partes en el contrato de compraventa, tengan una diferente y marcada ventaja.

10.- La legislación estadounidense, en virtud que tiene una marcada influencia del derecho común, que rige en forma sustancial la ley uniforme de mercaderías, simplemente no considera la lesión económica en su legislación interna.

11.- Posteriormente, la creación de la Convención de 1980 apunta a principios fundamentales:

- Que los sujetos que participan en la elaboración de un contrato de compraventa de mercaderías, tengan, como requisito, sus establecimientos en territorios diferentes, además que los países a que correspondan se encuentren suscritos en la “Convención de las Naciones Unidas Sobre Los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”.
- Cuando las normas del Derecho Internacional Privado prevén la aplicación de la ley de un Estado contratante, no se tendrá en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

12.- Derivado de los puntos anteriores, la evolución misma que ha surgido de las necesidades de los primeros comerciantes de encontrar herramientas jurídicas, ha favorecido un mejor funcionamiento del comercio.

13.- De tal manera se ha cristalizado esta evolución con la creación de códigos civiles y mercantiles, para una mejor aplicación en una sana contratación entre comerciantes, primero en las legislaciones internas, que finalmente son el motor de su economía.

14.- No obstante, el macro mercado mundial demanda cada día la expansión y la extensión de productos de importación y exportación; de esta forma se ha dado paso a la creación de convenciones internacionales para el comercio.

15.- Así, surge la “Convención de las Naciones Unidas Sobre Los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías”, que ha sido legislada con el propósito fundamental de regular las relaciones comerciales entre sujetos, quienes por circunstancias y necesidades diversas tienen su lugar habitual de comercio en diferentes países.

16.- Sin embargo, aunque la Convención citada con anterioridad contiene grandes ventajas en el comercio, conlleva también ciertas restricciones; una de ellas está contemplada en el artículo 92 de la Convención, que hace referencia a las reservas que cada parte suscrita tiene derecho a hacer.

17.- Aunque existen limitantes en la aplicación de la Convención, es evidente como ésta constituye un instrumento de fundamental importancia para el logro de cierta uniformidad normativa. Solamente con la adopción de reglas claras por parte de todos los países, se logrará la agilidad y funcionalidad en los preceptos en materia de contratación.

BIBLIOGRAFIA

1.-ACOSTA ROMERO, Miguel y LARA LUNA, Julieta A., Nuevo Derecho Mercantil, S.N.E., Editorial Porrúa, México, 2003.

2.-ADAME GODDARD, Jorge, Estudios Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, 1ª ed., Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991.

3.-AGUILAR CARBAJAL, Leopoldo, Segundo Curso de Derecho Civil, 3ª ed., Editorial Porrúa, México, 1975.

4.-AKEHURST Michael, Introducción al Derecho Internacional, S.N.E., Editorial Alianza, Madrid, España, 1979.

5.-ARELLANO GARCÍA, Carlos, Derecho Internacional Público, 1ª ed., Editorial Porrúa, México, 2001.

6.-BARRERA GRAF, Jorge, La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías, 1ª ed., Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1965.

7.-BARRERA GRAF, Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, S.N.E., Editorial Porrúa, México, 2000.

8.-CASANOVAS Y LA ROSA, Oriol, casos y textos de Derecho Internacional Público, 4ª ed., Editorial Tecnos, Madrid, España, 1990.

9.-CASTRILLON Y LUNA, Víctor M, Contratos Mercantiles, S.N.E., Editorial Porrúa, México, 2003.

10.-CHOMMIE Jhon, et, al, (compiladores), El Derecho de los Estados Unidos, S.N.E., Editorial University of Miami press, Estados Unidos, 1963.

11.-DE SOLÁ CAÑIZARES, Felipe, Iniciación al Derecho Comparado, 2ª ed., Editorial Instituto del Derecho Comparado, Barcelona, España, 1973.

12.-DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, Jorge Alfredo, Derecho Civil; parte general, personas, cosas, negocio jurídico e invalidez, 5ª ed., Editorial Porrúa, México, 2000.

13.-FIGUEROA LUIS, Mauricio, Derecho Internacional, S.N.E., Editorial Nueva Colección de Estudios Jurídicos, México, 1991.

14.-FRIEDMANN WOLFGANG BARCENA, AGUSTIN, La Nueva Estructura del Derecho Internacional, S.N.E., Editorial Trillas, México, 1967.

15.-FRIEDMAN LAWRENCE, M., Una Introducción al Derecho Norteamericano, S.N.E., Editorial Bosch, Barcelona, España, 1988.

16.-HERNÁNDEZ OCTAVIO, A., La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, S.N.E., Editorial Cultura, México, 1946.

17.-LÓPEZ-BASSOLS, Hermilo, Derecho Internacional Público contemporáneo e instrumentos básicos, S.N.E., Editorial Porrúa, México, 2001.

18.-LLANES TORRES, Oscar B., Derecho Internacional Público instrumento de las relaciones Internacionales, S.N.E., Editorial Orlando Cárdenas, México, 1984.

19.-MARGADANT S. GUILLERMO, Floris, Derecho Romano, 20ª ed., Editorial Esfinge, México, 1997.

20.-MARTÍNEZ CERESO, Antonio, La compraventa en el comercio internacional, principios legales y prácticos, S.N.E., Editorial Anaya, España, 1973.

21.-MORENO Daniel A., La Ciudad Antigua: estudio sobre el culto, derecho y las Instituciones de Grecia y Roma, S.N.E., Editorial Porrúa, México, 1971.

22.-NIBOYET JEAN, Paulin, Principios del Derecho Internacional Privado, S.N.E., Editorial Reus, Madrid, España, 1928.

23.-NUSSBAUM Arthur, Historia del Derecho Internacional, S.N.E., Editorial Revista del Derecho Privado, Madrid, España, 1947.

24.-ORTIZ URQUIDI, Raúl, Derecho Civil, 3ª ed., Editorial Porrúa, México, 1986.

25.-PÉREZ BRAVO, Alfredo y SIERRA, Iván, Cooperación técnica internacional y la dinámica internacional y la experiencia mexicana, S.N.E., Editorial Porrúa, México, 1998.

- 26.-PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, Bernardo, Contratos Civiles, 3ª Ed., Editorial Porrúa, México, 1995.
- 27.-REMIRO BROTONS, Antonio, Derecho Internacional Público, S.N.E., Editorial Mc.Graw-Hill, México, 1997.
- 28.-ROJINA VILLEGAS, Rafael, Derecho Civil Mexicano, 14ª Ed., Editorial Porrúa, México, 1981.
- 29.-SANCHEZ BEJARANO, Manuel, Obligaciones Civiles, 4ª ed., Editorial, Oxford University Press, México, 1998.
- 30.-SEARA VÁZQUEZ, Modesto, Derecho Internacional Público, S.N.E., Editorial Porrúa, México, 1991.
- 31.-TEXEIRO VALLADAO, Haroldo, Derecho Internacional Privado: Introducción y parte general, S.N.E., Editorial Trillas, México, 1987.
- 32.-VÁSQUEZ DEL MERCADO, Óscar, Contratos Mercantiles, 11ª ed., Editorial Porrúa, México, 2001.
- 33.-ZAMORA y VALENCIA, Miguel Ángel, Contratos Civiles, 3ª Ed., Editorial Porrúa, México, 1989.
- 34.-ZWEIGERT KONRAD, Kots Hein, Introducción al Derecho Comparado, S.N.E., Editorial Oxford, México, 1998.

LEGISLACIONES NACIONALES

México

- Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos, 3ª Ed., Editorial Alco, México, 2001.
- Código Civil para el Distrito Federal, S.N.E., Editorial Sista, México, 2000.
- Código de Comercio, y leyes complementarias, 68° ed., Editorial Porrúa, México, 2000.

Argentina

- Código Civil, en REBORA JUAN, Carlos, Código Civil, de la República de Argentina, S.N.E., Editorial Tipográfica Editora Argentina, Buenos Aires, Argentina, 1965.
- Código de Comercio, en A. LEGON, Fernando, Código de Comercio, de la República de Argentina, S.N.E., Editorial Abeledo-Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1976.

Chile

- Código Civil, Códigos de la República de Chile, S.N.E., Editorial Jurídica de Chile, en el país de Chile, 1949.
- Códigos de la República de Chile, S.N.E., Editorial Jurídica de Chile, en el país de Chile, 1949.

España

- Código Civil, en MALUQUER de Motes, I BERNET Carles, Colección de Textos Jurídicos, Código Civil, 2ª ed., Editorial Bosch, Barcelona España, 1989.
- Código de Comercio, en CASTRO, MEIJE, Francisco José, Legislación Básica sobre el Código de Comercio y Leyes Complementarias de España, 2ª ed., Editorial Colex, Barcelona, España, 1990.

Estados Unidos de América

- La Constitución de los Estados Unidos, *U.S. Constitution*, S.N.E., Editorial Talleres Gráficos de Guillermo Kroft, ciudad de Florida Estados Unidos, 1949.

Uruguay

- Código Civil, en CAFARO B. Eugenio, y CARNELLI Santiago, Código Civil de la República Oriental de Uruguay, comentado y concordado, 4º ed., Editorial Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, Uruguay, 1989.
- Código de Comercio, en Códigos, de la República Uruguay, S.N.E., Editorial Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, Uruguay, 1989.

LEGISLACIONES INTERNACIONALES

1964

- Convención Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías y Formación de los Contratos Sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, La Haya Países Bajos, 2-25 de abril de 1964, S.R. en BARRERA GRAF, Jorge, La Reglamentación Uniforme de las Compraventas Internacionales de Mercaderías, S.N.E., Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1965.

1980

- Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Viena, Austria 10 de marzo a 11 de abril de 1980, D.O.F. 17 de marzo de 1980 en ADAME GODDARD, Jorge, Estudios Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías,

DICCIONARIOS JURÍDICOS

Diccionario Jurídico Mexicano, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 14ª ed., Editorial Porrúa, México, tomo A-H, 2000.