



308909  
3  
24.  
UNIVERSIDAD PANAMERICANA

FACULTAD DE DERECHO

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

'ANALISIS, ESTRUCTURA Y ELEMENTOS DEL  
CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA'

## TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :  
LICENCIADO EN DERECHO  
P R E S E N T A :  
GUSTAVO AVIÑA ZAVALA

DIRECTOR DE TESIS: LIC. FRANCISCO J. CONTRERAS VACA

MEXICO, D.F.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1997



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## ÍNDICE.

<u>INTRODUCCIÓN.</u>	P. 1
<u>CAPÍTULO PRIMERO:</u>	
“ANTECEDENTES DE LA POLÍTICA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR”.	P. 1
1. PERIODO DEL VIRREINATO.	
1.1 CASA DE CONTRATACIÓN DE SEVILLA.	
1.2 MARCO REGULADOR.	
1.3 EL COMERCIO EXTERIOR DE LA NUEVA ESPAÑA.	
1.3.1 COMERCIO CON LA METRÓPOLI.	
1.3.2 COMERCIO CON LAS INDIAS AMERICANAS.	
1.3.3 COMERCIO CON LAS FILIPINAS.	
2. MÉXICO INDEPENDIENTE.	
2.1 1822 A 1852.	
2.2 LA REFORMA.	
2.2.1 LA INTERVENCIÓN FRANCESA Y EL SEGUNDO IMPERIO.	
2.2.2 RESTABLECIMIENTO DE LA REPÚBLICA (1869-1876).	
2.3 EL PORFIRIATO (1876-1911).	
3. ÉPOCA ACTUAL.	
3.1 ETAPA REVOLUCIONARIA (1911-1934).	
3.2 ETAPA DEL DESARROLLO ESTABILIZADOR (1934-1970).	
3.3 ETAPA ACTUAL (1970-1994).	
<u>CAPÍTULO SEGUNDO:</u>	
“EVOLUCIÓN HACIA UN RÉGIMEN DE DERECHO COMÚN EN MATERIA MERCANTIL INTERNACIONAL”.	P. 34
1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.	
1.1. ORIGEN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.	
2. RESURGIMIENTO DEL DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL A PARTIR DEL SIGLO XX.	
2.1. COMISIONES ECONÓMICAS REGIONALES.	
2.2. ORGANISMOS INTERNACIONALES.	
2.3. TRATADOS Y CONVENIOS MULTILATERALES.	
2.3.1. TRATADOS Y CONVENIOS MULTILATERALES DE LOS QUE MÉXICO ES PARTE Ó PARTICIPÓ EN SU ELABORACIÓN.	
2.3.1.1. OTROS ORDENAMIENTOS INTERNACIONALES.	
2.3.1.2. CONVENCIONES INTERAMERICANAS SOBRE DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL.	
2.4. TRATADOS BILATERALES O MULTILATERALES CELEBRADOS ENTRE MÉXICO Y OTROS ESTADOS.	
2.4.1. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CON CHILE.	

- 2.4.2. TRATADO G-3 DE LIBRE COMERCIO.  
MÉXICO-COLOMBIA-VENEZUELA.
- 2.4.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
MÉXICO-BOLIVIA.
- 2.4.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
MÉXICO-COSTA RICA.
- 2.4.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE  
AMÉRICA DEL NORTE.  
MÉXICO-ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA-CANADÁ.

**CAPÍTULO TERCERO:**

**"ANÁLISIS DE LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS  
CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS"**

P. 51

- 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA CONVENCIÓN DE  
LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA  
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.
  - 1.1. RESEÑA HISTÓRICA.
  - 1.2. CONVENCIONES COMPLEMENTARIAS.
- 2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA CONVENCIÓN
  - 2.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES.
  - 2.2. FORMACIÓN DEL CONTRATO.
  - 2.3. COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS
  - 2.4. DISPOSICIONES FINALES
- 3. PARTES, RESERVAS Y DENUNCIA DE LA CONVENCIÓN
  - 3.1. PAÍSES PARTES DE LA CONVENCIÓN.
  - 3.2. RESERVAS A LA CONVENCIÓN.
    - 3.2.1 RESERVA DE NO APLICACIÓN DE LA PARTE II Y  
LA PARTE III DE LA CONVENCIÓN (ART. 92).
    - 3.2.2. RESERVA DE ESTADO FEDERAL (ART. 93).
    - 3.2.3. RESERVA DE NO APLICACIÓN RESPECTO DE  
CIERTOS PAÍSES (ART. 94).
    - 3.2.4. RESERVA DE NO APLICACIÓN POR EFECTO  
DE LAS NORMAS DE DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO  
(ART. 95).
    - 3.2.5. RESERVA DE FORMALIDAD POR ESCRITO (ART. 96)
  - 3.3. DENUNCIA DE LA CONVENCIÓN.
- 4. INICIACIÓN DE LA VIGENCIA DE LA CONVENCIÓN.
  - 4.1. INICIACIÓN GENERAL DE VIGENCIA.
  - 4.2. INICIACIÓN PARTICULAR DE VIGENCIA.
  - 4.3. EFECTOS DEROGATORIOS
  - 4.4. INICIACIÓN DE VIGENCIA EN MÉXICO.
    - 4.4.1. FECHA DE INICIACIÓN DE LA VIGENCIA
    - 4.4.2. RELACIÓN DE LA CONVENCIÓN CON LA LEGISLACIÓN  
NACIONAL
- 5. RELACIÓN ENTRE LA CONVENCIÓN Y LOS DERECHOS NACIONALES.
  - 5.1. LA CONVENCIÓN COMO DERECHO AUTÓNOMO
  - 5.2. EL DERECHO NACIONAL COMO NORMA SUPLETORIA DE  
LA CONVENCIÓN.

- 5.2.1. LA VALIDEZ DEL CONTRATO.
  - 5.2.2. LA ADQUISICIÓN DE LA PROPIEDAD DE LAS MERCANCIAS.
  - 5.2.3. LA RESPONSABILIDAD EXTRA CONTRACTUAL DERIVADA DE LAS MERCANCIAS.
  - 5.2.4. EL INTERÉS A PAGAR POR CANTIDADES DEBIDAS.
  - 5.2.5. LAS LAGUNAS DE LA CONVENCION.
6. RELACION DE LA CONVENCION CON OTROS PRINCIPIOS INTERNACIONALES EN MATERIA DE CONTRATACION INTERNACIONAL.
- 6.1. RELACION CON LOS PRINCIPIOS GENERALES SOBRE LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES.
    - 6.1.1. FORMACION DEL CONTRATO.
    - 6.1.2. VALIDEZ.
    - 6.1.3. INTERPRETACION.
    - 6.1.4. CONTENIDO.
    - 6.1.5. CUMPLIMIENTO.
      - 6.1.5.1. CUMPLIMIENTO EN GENERAL.
      - 6.1.5.2. EXCESIVA ONEROSIDAD "HARDSHIP".
    - 6.1.6. INCUMPLIMIENTO.
  - 6.2. ANALISIS DE LA CONVENCION INTERAMERICANA SOBRE DERECHO APLICABLE A LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.
    - 6.2.1. AMBITO DE APLICACION.
    - 6.2.2. DETERMINACION DEL DERECHO APLICABLE.
    - 6.2.3. EXISTENCIA Y VALIDEZ DEL CONTRATO.
    - 6.2.4. AMBITO DEL DERECHO APLICABLE.
    - 6.2.5. DISPOSICIONES GENERALES.
    - 6.2.6. CLAUSULAS FINALES.

**CAPITULO CUARTO:**

**"ESTRUCTURA Y ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERIAS".**

P. 95

- 1. CONCEPTO Y DEFINICION DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
  - 1.1. CONCEPTO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.
  - 1.2. MERCANTILIDAD E INTERNACIONALIDAD DEL CONTRATO.
- 2. CLASIFICACION Y ELEMENTOS DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
  - 2.1. CLASIFICACION DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
    - 2.1.1. BILATERALIDAD DEL CONTRATO.
    - 2.1.2. ONEROSIDAD DEL CONTRATO.
    - 2.1.3. CONMUTATIVIDAD DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.
    - 2.1.4. CONSENSUALIDAD DEL CONTRATO.
    - 2.1.5. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL COMO CONTRATO PRINCIPAL Y DEFINITIVO.
    - 2.1.6. COMPRAVENTAS INSTANTANEAS Y COMPRAVENTAS DE TRACTO SUCESIVO.
  - 2.2. ELEMENTOS DE EXISTENCIA DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.

- 2.2.1. EL CONSENTIMIENTO.
  - 2.2.1.1. LAS OFERTAS DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO.
  - 2.2.1.2. RETIRO, REVOCACIÓN Y EXTINCIÓN DE LA OFERTA.
  - 2.2.1.3. MODALIDADES DE LA ACEPTACIÓN.
  - 2.2.1.4. RETIRO DE LA ACEPTACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO; LLEGADA DE LAS COMUNICACIONES.
- 2.2.2. EL OBJETO EN EL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
  - 2.2.2.1. LAS COSAS OBJETO DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
  - 2.2.2.2. EL PRECIO A PAGAR EN EL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
- 2.3. ELEMENTOS DE VALIDEZ DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
  - 2.3.1. LA CAPACIDAD DE LAS PARTES.
  - 2.3.2. EL CONSENTIMIENTO.
  - 2.3.3. LA LICITUD.
  - 2.3.4. LA FORMA.
- 3. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.
  - 3.1. DERECHOS Y OBLIGACIONES COMUNES A LAS PARTES.
    - 3.1.1. INCUMPLIMIENTO ESENCIAL.
      - 3.1.1.1. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE SUSTANCIAL.
      - 3.1.1.2. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE ESENCIAL.
    - 3.1.2. INCUMPLIMIENTO PARCIAL.
    - 3.1.3. LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO.
      - 3.1.3.1. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO RESPECTO DEL VENDEDOR.
      - 3.1.3.2. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO RESPECTO DEL COMPRADOR.
    - 3.1.4. INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS.
    - 3.1.5. INTERESES.
    - 3.1.6. EXONERACIÓN.
    - 3.1.7. CONSERVACIÓN DE LAS MERCADERÍAS.
  - 3.2. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.
    - 3.2.1. ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS Y DOCUMENTOS.
    - 3.2.2. LA CONFORMIDAD EN LAS MERCADERÍAS.
      - 3.2.2.1. DERECHO DE SUBSANACIÓN.
      - 3.2.2.2. EXAMEN DE LAS MERCADERÍAS.
      - 3.2.2.3. ININVOCABILIDAD DE LA FALTA DE CONFORMIDAD DE LAS MERCADERÍAS.
      - 3.2.2.4. PRETENSIONES DE TERCEROS.
  - 3.3. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.
    - 3.3.1. PAGO DEL PRECIO.
    - 3.3.2. MOMENTO DEL PAGO.
    - 3.3.3. ÉPOCA DEL PAGO.
    - 3.3.4. RECEPCIÓN DE LAS MERCADERÍAS.
  - 3.4. LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO.
- 4. MODALIDADES DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
  - 4.1. MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL EN RAZÓN DE LA ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS.

- 4.1.1. CATEGORÍAS DE LOS *INCOTERMS*.
- 4.1.2. CATEGORÍAS EN RAZÓN DE LA ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS.
- 4.1.3. MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA EN PARTICULAR.
  - 4.1.3.1. COMPRAVENTA EXW.
  - 4.1.3.2. COMPRAVENTA FCA.
  - 4.1.3.3. COMPRAVENTA FAS.
  - 4.1.3.4. COMPRAVENTA FOB.
  - 4.1.3.5. COMPRAVENTA CFR.
  - 4.1.3.6. COMPRAVENTA CIF.
  - 4.1.3.7. COMPRAVENTA CPT.
  - 4.1.3.8. COMPRAVENTA CIP.
  - 4.1.3.9. COMPRAVENTA DAF.
  - 4.1.3.10. COMPRAVENTA DES.
  - 4.1.3.11. COMPRAVENTA DEQ.
  - 4.1.3.12. COMPRAVENTA DDU.
  - 4.1.3.13. COMPRAVENTA DDP.
- 4.2. MODALIDADES DEL CONTRATO INTERNACIONAL PREVISTAS EN LA CONVENCIÓN.

5. LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

- 5.1. CONCEPTO DE PRESCRIPCIÓN.
- 5.2. ANÁLISIS DE LA CONVENCIÓN SOBRE LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.
  - 5.2.1. DISPOSICIONES SUSTANTIVAS.
  - 5.2.2. MODIFICACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN POR LAS PARTES.
  - 5.2.3. LÍMITE GENERAL DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN.
  - 5.2.4. EFECTOS DE EXPIRACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN.
  - 5.2.5. CÓMPUTO.
  - 5.2.6. EFECTOS INTERNACIONALES.
- 5.3. APLICACIÓN.
- 5.4. DECLARACIONES Y RESERVAS.
- 5.5. CLÁUSULAS FINALES.

CONCLUSIONES

P. 160

APÉNDICE 1

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

P. 166

APÉNDICE 2

"CONVENCIÓN SOBRE PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS".

P. 204

**APÉNDICE 3**

**"PROTOCOLO POR EL QUE SE ENMIENDA LA CONVENCIÓN  
SOBRE PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA  
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS"**

**P. 219**

**BIBLIOGRAFÍA**

**P. 226**



## INTRODUCCIÓN.

La actual tendencia mundial a la globalización comercial y económica requiere, el día de hoy, de una formación en cuanto a principios, reglas y soluciones jurídicas comunes; lo que implica la formación de un Derecho Común, que regule las relaciones jurídico-económicas que se dan entre personas y empresas privadas de distinta nacionalidad.

El mencionado proceso de globalización, así como la importancia asumida por las relaciones comerciales, indispensables hoy día para la vida de los distintos Estados, obliga a los países a abrir sus mercados y a ser más competitivos en el exterior

La intensa actividad y desarrollo del Comercio Internacional desde la década de los años 50's, la integración de alianzas comerciales internacionales hasta la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, acrecientan las transacciones mercantiles y debido a la relevancia que presenta el Contrato Internacional de Compraventa, consideramos necesario el estudio de su estructura y elementos, mismos que deben analizarse a la luz de la doctrina contractual tradicional, todavez que, en nuestro derecho, se trata de una institución nueva, de reciente aparición y cuya doctrina es en sí incipiente.

Es necesario realizar el estudio de esta figura de derecho internacional a través de sus antecedentes históricos; recordemos que, si bien el comercio es una actividad tan antigua como la misma humanidad y que va muy de la mano de su historia, también es necesario tomar en cuenta que, como actividad creadora y transmisora de derechos y obligaciones recíprocas entre particulares no se comenzó a regular sino hasta el Siglo XIII de nuestra era. Es importante señalar el hecho de que apenas en este siglo surgió la inquietud por el estudio de las

instituciones de derecho mercantil internacional, así también el gran interés de darle uniformidad a los contratos internacionales en cuanto a su regulación.

El Contrato de Compraventa Internacional es una figura que, por su particular configuración, está destinada a estrechar las relaciones jurídico-mercantiles entre los diversos países, con lo cual, se convierte no solo en el instrumento jurídico del comercio internacional, sino también en el instrumento de integración y uniformidad de los sistemas jurídicos de los países en lo que a su ámbito local de validez se refiere. La importancia jurídica del Contrato, radica en esa finalidad propia de uniformar las relaciones jurídico-mercantiles internacionales, así como de resolución de sus controversias.

El dinamismo del Comercio Internacional y su Derecho, deben reconocer también el avance de la tecnología y de las comunicaciones, mismo que debe preverse en la legislación internacional de la materia a efectos de reconocer nuevos modos de emisión de ofertas y aceptaciones así como para la celebración de contratos con toda su carga de efectos jurídicos.

Pero, los esfuerzos por unificar el derecho, no deben ser exclusivos del Derecho Mercantil Internacional, sino que también deben enfocarse a una verdadera integración de los países, culturas, tradiciones e idiosincrasias, reconociendo las existentes en cada Estado y entendiendo al Comercio Internacional como un instrumento de intercambio no solo de productos y servicios, sino también de todo lo anterior para darlos a conocer en todo el mundo.

Ahora bien, el objeto de la presente investigación es presentar al Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, estableciendo una serie de elementos generales a todos los contratos que participan de esta naturaleza, en cuanto a las partes que en él intervienen, la distribución de las obligaciones entre ellas así como la estructura y formación del contrato.

Para llegar al objetivo trazado, iniciaremos con un estudio histórico de la regulación del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, primero en nuestro país analizando la política comercial mexicana desde el virreinato hasta nuestros días.

Como anteriormente señalamos, no fue sino hasta este siglo en que empezó a surgir una inquietud mundial por uniformar los criterios en cuanto a la regulación del Comercio Internacional razón por la cual, continuaremos nuestro estudio en su segundo capítulo con un análisis de las distintas manifestaciones del derecho mercantil internacional actual, haremos referencia a los diversos organismos económicos y comerciales, así como los principales tratados bilaterales y multilaterales de los que México es parte.

En tercer lugar continuaremos con un análisis de La Convención de Las Naciones Unidas Sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, sus antecedentes históricos, las partes que la componen, las partes que quedan obligadas por este tratado, las distintas reservas que La Convención permite, así como su denuncia y sus relaciones con el derecho nacional.

En cuarto lugar, haremos el análisis de la estructura y los elementos del Contrato Internacional de Compraventa dentro del campo del Derecho Mercantil. Asimismo, y dentro de este capítulo, haremos una clasificación del contrato, explicaremos a la luz de la doctrina cada uno de sus elementos, como si se tratara de un contrato ordinario, así como un estudio de cada una de las partes que

conforman el contrato a la luz de la mencionada Convención. Otro aspecto importante a analizar, serán los INCOTERMS, su naturaleza y la importancia que tienen para la estructura del Contrato Internacional de Compraventa, deduciendo desde este momento, que los citados términos, establecen modalidades del Contrato objeto de nuestro estudio.

Finalmente, habremos de establecer las conclusiones principales de nuestro estudio, considerando la escasa tradición jurídica internacional de nuestro país y también su apenas reciente integración a la dinámica del comercio internacional.

En lo referente a la metodología que aplicaremos debemos mencionar que los cuatro capítulos de nuestra investigación se subdividen en subcapítulos que se identifican con un número arábigo. Mientras más vamos profundizando en un tema, cada subcapítulo se subdivide a su vez en apartados que se identifican con dobles dígitos, conforme vayamos analizando a mayor detalle un tema, se irán subdividiendo en tres, cuatro o más dígitos, según sea la especificidad de un tema. Por ejemplo, si hemos de analizar dentro del Capítulo Primero, el régimen del comercio exterior en el período Virreynal, éste constituirá un subcapítulo del primer capítulo y se identificará con el número 1. Si hemos de analizar la Casa de Cotratación de Sevilla dentro del Subcapítulo 1, ésta se identificará con el número 1.1., y mientras más vayamos especificando sobre un tema, esta identificación abarcará más dígitos de acuerdo con la especificidad del tema a tratar.

Respecto a las citas de pie de página, como una manera de dar autenticidad a la presente investigación, no haremos citas de autores en el texto mismo, sino que solo marcaremos la llamada correspondiente, debe entenderse lo anterior de la siguiente manera: ningún párrafo del texto de la presente investigación llevará anotaciones como: "Dice el maestro ..." ó de acuerdo con ..

Para concluir con la presente introducción, queremos hacer con ella un pequeño homenaje a los precursores del estudio del derecho mercantil internacional en nuestro país como los Doctores Jorge Barrera Graf, Jorge Adame Godard, Jorge Witker, así como a los principales promotores del derecho internacional en nuestro país como el Doctor José Luis Siqueiros.

De manera muy personal dedicamos la presente tesis a la generación 91-96 de la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana, la mejor de la historia de nuestra universidad, a los Sres. Fernando Arturo Figueroa Sotrés, Gerardo Campos Malagón Y Gerardo Francisco Martínez Sánchez por su amistad y a los Sres. Martha Leo Velazco, María Teresa Eljure Téllez y Gerardo Ernesto Gutiérrez Bürckle, en recuerdo de nuestra participación en el "concurso Ernst Rabel" y en el International Commercial Arbitration Moot de la ciudad de Viena, Austria, en el año de 1996.

Igualmente al doctor Roberto Ibáñez Mariel, Director de la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana, por haber llevado a nuestra facultad a ser la mejor de México.

## **CAPÍTULO PRIMERO**

### **"ANTECEDENTES DE LA POLÍTICA MEXICANA DE COMERCIO EXTERIOR".**

Antes de iniciar el estudio que nos interesa, debemos tener en cuenta los siguientes aspectos: El origen del Derecho Mercantil, la importancia de la regulación comercial española sobre Indias, y la manera en que en esta primera etapa se desarrollaba el comercio entre España y las Indias

En primer lugar, el Derecho Mercantil nace como consecuencia de la especialización del derecho. Es una disciplina de carácter privado que regula la actividad de una persona en específico: "El Comerciante". Sus orígenes son los de un derecho surgido en las ciudades a partir del Siglo XI de nuestra era, sus normas derivan de las fuentes comunes del derecho privado de la época: a la sazón el Fuero de la ciudad, y la costumbre plasmada en las prácticas que realizan los comerciantes.<sup>1</sup>

Sin embargo, el origen de la ciencia del derecho mercantil, no aparece sino hasta los siglos XII y XIII, cuando surgió alguna inquietud entre juristas principalmente españoles e italianos que, se avocan a investigar las diversas operaciones del comercio, los documentos que las instrumentan, sus contratos, sus gremios y su modo de resolver las controversias que derivan de la práctica mercantil.

Los comerciantes se agrupan en "gremios" que son organismos de representación y defensa de sus intereses. Pero si un comerciante tenía un litigio con otro, esta controversia se ventilaba ante las "Consulados", que eran los organismos de carácter arbitral que resolverían los conflictos derivados del comercio.

---

<sup>1</sup> Tomás y Valiente, Francisco Manuel de Historia del Derecho Español, Ed. Tecnos 4a edición, Madrid España 1983, Págs 343 y 345

Como ya lo hemos mencionado, el derecho mercantil siempre se ha caracterizado por su dinamismo; esto debido a que el tráfico comercial y la circulación de la riqueza no pueden detenerse. Por lo tanto, es fundamental que los conflictos mercantiles se resuelvan con la mayor celeridad ya que, como hemos señalado, el retraso judicial dentro de un litigio mercantil genera graves pérdidas económicas. Los comerciantes acudían al "Consulado" a resolver sus controversias por tratarse de un tribunal especial que resolvía en una sola audiencia?

El procedimiento ante el consulado era verbal, sólo se admitían escritos de las partes en caso de no poder concurrir. Pero no se admitían abogados a efecto de evitar el retraso o alargamiento de las causas. Desde su aparición, los "Consulados" estaban organizados de tal modo que eran los mismos comerciantes quienes juzgaban y resolvían las controversias mercantiles. Los abogados no participaban del procedimiento consular por dos razones:

- 1) Su presencia era mal vista por los comerciantes en virtud del alargamiento del proceso ya que, los abogados sólo buscaban su propio provecho y,
- 2) En sus inicios, a los juristas no les interesaba estudiar el derecho de una clase social vilipendiada (era considerada como una clase vulgar) y su derecho carente de interés sin sustento cultural.

Como una crítica a esta razón, es necesario señalar que el derecho mercantil es un derecho de carácter privado que, en sus orígenes toma elementos del derecho de los fueros, mismo que era un derecho pactado entre los reyes y señores, así como elementos de derecho consuetudinario que se reconocen en los usos y prácticas del comercio.

---

*Esquivel Obregón Tenorio Apuntes para la Historia del Derecho En México Ed Polts México, 1938 pp 496-499*

Estas circunstancias cambiaron conforme la evolución de la ciencia del derecho mercantil al grado que los primeros textos aparecen entre los siglos XII y XIII de nuestra era. Entre los textos más importantes tenemos como los más destacados a "El libro del Consulado del Mar" del año 1260, de Barcelona (regulador del comercio mediterráneo) y "Las Ordenanzas de Bilbao" de 1280 (importante por el gran comercio de bacalao y otros productos pesqueros que se celebraba con el mar del Norte)<sup>3</sup>.

Como se comentaba en la introducción al presente trabajo, el objeto de esta reseña histórica es el establecimiento de lineamientos de aceptación primero, en nuestro país de un régimen regulador del comercio exterior. Por tal motivo, la primera parte de este capítulo está dedicada a reseñar los antecedentes del comercio exterior en México. Dividiéndose la misma en tres partes:

- a) Periodo del Virreinato
- b) México Independiente y;
- c) Época Actual.

## **1. PERIODO DEL VIRREINATO.**

### **1.1. CASA DE CONTRATACIÓN DE SEVILLA.**

El Comercio con las Indias, que incluye al de la Nueva España tuvo una regulación muy informal hasta que apareció la "Casa de Contratación de Sevilla".

Como antecedentes directos del origen del comercio hispano-indiano, al caer Granada en manos de los Reyes Católicos, la Corona de Castilla se encontraba arruinada; razón por la cual y conscientes de la necesidad de hacer frente a muchos gastos de guerra, buscaron financiarse con los gremios de comerciantes quienes prestaban a cambio de intereses. Ante la necesidad imperiosa que la Corona tenía también de fortalecerse frente a sus tradicionales enemigos navales (Francia,

---

<sup>3</sup> *Ibidem* Pags 343 a 359



Inglaterra, Holanda y Portugal), se otorgaron a Cristóbal Colón las "Capitulaciones de Santa Fe de Granada". Dichas capitulaciones tenían disposiciones de contenido político tales como

- 1) El grado de Almirante para Colón, con lo que se convertía en el Gobernador de las nuevas tierras;
- 2) Disposiciones para la organización política de las nuevas tierras, así como su evangelización.
- 3) A Colón se le otorgaba la grandeza que era el máximo título nobiliario que La Corona de Castilla otorgaba.

Pero estas capitulaciones también tuvieron un contenido de carácter económico muy importante. La Corona se convertía en socia de las empresas navales que hacían las expediciones pero no ponía dinero ni recursos<sup>4</sup>; sólo otorgaba la Capitulación para que esta se convirtiera en el título jurídico que otorgaba un derecho de conquista.

El contenido mercantil de "Las Capitulaciones" se infiere del ánimo real de reservarse personalmente el comercio con los nuevos territorios: El Rey compraba en Europa lo que después se comercializaba en Indias y viceversa. Sin embargo, las mercaderías de las Indias no eran tan atractivas a los ojos europeos como lo eran las orientales. El 10 de abril de 1595 se otorgó en las capitulaciones el derecho de comerciar y explotar los recursos de los nuevos reinos con la condición de que los barcos que comerciaban se registrasen en Cádiz.

Los principios del monopolio y participación real que se desprenden de los privilegios otorgados después retirados a Colón al ser éste acusado de traición a La Corona de Castilla, fueron posteriormente disfrutados de manera exclusiva por los monarcas, quienes establecieron las modalidades del comercio entre la Metrópoli y las

---

<sup>4</sup> Recordemos que la expedición de Colón fue financiada por los gramos de tejedores de Valencia, es totalmente falsa la leyenda de que S.M. la Reina Isabel La Católica hubiese vendido las joyas de la Corona para financiar la primera expedición.

Indias, dichas facultades serían ejercidas por conducto de la Casa de Contratación de Sevilla, misma que constituyó el punto medular del comercio exterior de España. La Casa de Contratación fue creada por Los reyes Católicos a través de Las Ordenanzas para el Establecimiento de la misma, dadas en Alcalá de Henares, el 20 de enero de 1503.<sup>5</sup>

Las funciones de la Casa de Contratación, a partir de 1503 y hasta 1717, cuando se trasladó de Sevilla a Cádiz, fueron, entre otras, del control del tráfico de mercancías circulantes entre América y España, celebrando capitulaciones, extendiendo permisos de navegación, fijando el monto de las cargas y, por tanto, los gravámenes al comercio y su regulación.

El monopolio español y las prohibiciones al comercio de Indias con terceros países, así como la inmensa carga de gravámenes al comercio, provocaron que surgiera el contrabando, la piratería y la discusión del derecho de monopolio. Desafortunadamente, prevaleció al grado de que los comerciantes españoles se aventuraban a llevar las mercaderías indianas a España y las españolas a Indias, sin protección alguna. El monopolio de la Corona de Castilla puso de relieve la necesidad del libre comercio, con aranceles que hicieran costeable el intercambio de productos entre España y sus provincias de ultramar.<sup>6</sup>

La Casa de Contratación se trasladó a Cádiz en 1717 y se extinguió por real decreto del 18 de junio de 1790. La razón por la que se instaló en Sevilla inicialmente fue por la seguridad, sin embargo, como podemos concluir, su monopolio entorpeció el comercio indiano. De la Casa de Contratación derivaron los tribunales del comercio llamados Consulados<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> Tardiff, Guillermo. *Historia General del Comercio Exterior Mexicano*. Tomo I pag 29 1a edición, México, 1968

<sup>6</sup> *Ibidem* pags 34-35

*Diccionario Porrua de Historia, Biografía y Geografía de México*. Tomo I, pag 523 5a ed. México, 1986

## 1.2. MARCO REGULADOR.

Una vez analizada la Casa de Contratación, órgano regulador del comercio hispano-indiano, analizaremos las diversas disposiciones que se aplicaron en materia de comercio para las Indias.

Inicialmente recalquemos lo mencionado al iniciar el presente capítulo. Hay que señalar que de las ciudades españolas con estructura corporativa y jurisdicción mercantil diferenciada, tal vez sea "La Ribera de Barcelona" la más antigua; fue delimitada por privilegio real de 1243; en ella surgen "Las Ordenanzas de la Ribera de Barcelona", de gran importancia para el derecho marítimo; también se crea una compilación sobre el Consulado que es el "Libro del Consulado del Mar", elaborado en 1370, es un código de costumbres marítimas de la zona aledaña a Barcelona. Otra recopilación importante es el *Libre de las costums de Tortosa* de finales del siglo XIII. Como disposiciones indirectas, también influyen los Fueros Reales y Las VII Partidas.

Más adelante, España unificada conoce las ordenanzas generales y las consulares. Las normas mercantiles son muchas y se dispersan en la Nueva y en la Novísima Recopilación (libros III y IX). Los autores distinguen tres grupos de disposiciones: las ordenanzas antiguas, las nuevas y las modernas (tanto si son referidas al Consulado de Burgos o al de Bilbao). En 1543 se funda La Universidad de Cargadores de Indias o Consulado, vinculado al tráfico con América.

Las ordenanzas de Bilbao, cuyas disposiciones se toman del derecho castellano y de la ordenanza francesa, están referidos a la jurisdicción comercial, a los libros de los mercaderes, las compañías o sociedades, los contratos, los títulos y operaciones de crédito, corredores, quiebras y derecho marítimo.

Estas ordenanzas poseen un doble carácter objetivo y subjetivo: la competencia se refiere tanto a los comerciantes, sus socios y factores, como a los actos de comercio

y ciertas operaciones mercantiles típicas. Las ordenanzas se extendieron posteriormente como Ley General a casi toda España.

En 1737, Las Ordenanzas de Bilbao fueron confirmadas por Felipe V, regulando el comercio terrestre y marítimo y con aplicación en casi todos los consulados de América y España.<sup>8</sup>

Al comenzar el siglo XIX, la legislación española estaba dispersa a través de diversos cuerpos heterogéneos: El vigoroso fuero consular que monopolizaba la regulación del comercio en sus respectivas plazas; el área de aplicación tan reducida del "Libro del Consulado del Mar" limitada por las fronteras de la antigua Corona Aragonesa; el carácter fragmentario de la Novísima Recopilación y; sobre todo, el auge mayor de los usos mercantiles, convertían el estatuto jurídico en una masa informe de preceptos localistas y minúsculos de los que la excepción eran las ordenanzas de Bilbao

El caos jurídico mercantil ocasionó que en 1810, las Cortes de Cádiz nombrasen una comisión redactora del proyecto de Código de Comercio que no llegó a aplicarse en la Nueva España.<sup>9</sup>

Ahora bien, en México, al incrementarse el comercio con España, naturalmente aumentaron los litigios mercantiles. A fines del siglo XVI, los mercaderes de la Ciudad de México constituyeron "La Universidad de Mercaderes de la Nueva España", que fue confirmada por Felipe II en 1594, ésta después se conoció como el Consulado de México.

---

<sup>8</sup>Eichenvry, Raúl Anibal, *Derecho Comercial y Económico. Parte General* Ed. Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1987, págs 39-41  
<sup>9</sup>Bauche Garcadiego, Mario, *La Empresa* págs 7-9. 1a ed. Ed. Ponúa, México, 1977

Su funcionamiento se basaba en el de los consulados de Burgos y Sevilla, cuyas ordenanzas eran supletorias en la que la Recopilación de Indias resultara omisa para las colonias españolas en América.

Al Consulado de México se le confirieron facultades legislativas cuando se le encomendó la formación de sus propias ordenanzas. Transitoriamente se dispuso la aplicación de Las Ordenanzas de Sevilla, pero en la práctica siempre fueron Las Ordenanzas De Bilbao hasta que, por decreto del 16 de octubre de 1824 se abolieron los consulados<sup>10</sup>

### **1.3. EL COMERCIO EXTERIOR DE LA NUEVA ESPAÑA.**

Al hablar sobre el monopolio comercial de La Corona de Castilla con Indias, se indicó la prohibición del comercio de las últimas con terceros países, también existían muchas restricciones al tránsito de personas, tráfico de libros, entre otros. Sin embargo, la Corona permitió el comercio entre sus provincias y con las Filipinas.

Ahora bien para efectos de nuestro estudio, habremos de estudiar las tres principales modalidades del comercio exterior de la Nueva España:

- 1) Comercio con la Metrópoli
- 2) Comercio con otras provincias americanas
- 3) Comercio con las Filipinas

#### **1.3.1. COMERCIO CON LA METRÓPOLI.**

Como hemos mencionado anteriormente, durante el virreinato, el comercio exterior de la Nueva España se realizaba únicamente con la Metrópoli, las mercaderías

---

<sup>10</sup> Entre 1797 y 1821 se establecieron consulados en Guedalajara, Veracruz y Puebla. Este último fue instaurado por Iturbide en 1821 pero nunca fue ratificado

que salían del puerto de Veracruz para las ciudades de Sevilla ó Cádiz en su momento, para lo cual se estableció la Casa de Contratación y en Cádiz un juez o delegado de la misma, con arreglo a reales cédulas expedidas el 15 de mayo de 1509, 14 de septiembre de 1519, 27 de abril de 1531 y 7 de agosto de 1535; pues, aunque por orden del 15 de enero de 1529, se concedió a otros puertos españoles el comercio con México, jamás llegó a utilizarse dicho permiso gracias a la oposición de las ciudades detentoras del monopolio<sup>11</sup>. Recordemos que dentro del sistema colonial estaba estrictamente prohibido y gravemente penalizado el comercio con los extranjeros, situación que cambiaba en la medida de la cada vez mayor debilidad financiera de la Corona de Castilla. Sin embargo, España recibía de las Indias todas aquellas mercancías salidas de éstas tierras para distribuir las entre los compradores europeos. Igualmente, toda mercancía extranjera que quisiera introducirse a las Indias, debía serlo por a través de España.

Ante el monopolio de la Corona, mismo que ya vimos que se ejerció a través de las Casas de Contratación de Sevilla y Cádiz, respectivamente, ahora debemos establecer la mecánica específica del funcionamiento del Comercio hispano-indiano: Desde los puertos de Sevilla y Cádiz, respectivamente, salían anualmente dos flotas hacia América; este sistema quedaba reforzado con los "Barcos de Aviso" o barcos de correo que hacían la ronda entre España y México, transportando también pequeños volúmenes de mercancías. Debido a la proliferación de filibusteros en las costas caribeñas, la Corona de Castilla dictó la Cédula de Flotas del 16 de julio de 1561 que estableció este sistema de flotas, determinando la cantidad de mercaderías que debían conducirse y otros pormenores sobre la materia.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Pallares, Jacinto. *Derecho Mercantil Mexicano*, 1er tomo, pp 173-174. UNAM, México, 1987

<sup>12</sup> *Ibidem* P. 174

Entre las mercaderías que más circulaban entre España y México encontramos artículos de primera necesidad como harina de trigo, aceite, vinos, ropas, caballos y armas. Así como oro, plata, perlas y algunas piedras preciosas, azúcar y cueros.<sup>13</sup>

### 1.3.2. COMERCIO CON LAS INDIAS AMERICANAS.

Acorde con la legislación cederal a que nos hemos referido, el único comercio directo de México con las demás provincias indianas y España, era el celebrado a través del sistema de flotas al que nos hemos referido anteriormente, destinándose una flota hacia Panamá para abastecer a las provincias del sur, y otra para Veracruz, único puerto habilitado en la Nueva España para la importación de mercaderías y que dio origen a la "Feria de Jalapa".<sup>14</sup>

El monopolio comercial de Sevilla y Cádiz, la excesiva carga fiscal para las operaciones interoceánicas, el tescontrol de precios y la monetización de la economía española, así como las excesivas prohibiciones al comercio interamericano y los abusos de los propios comerciantes, dieron lugar al contrabando en el que se complicaron los tradicionales rivales navales de España con funcionarios y comerciantes españoles, lo cual dio pie a la presión para Felipe V quien, al firmar la paz de Utrecht, concedía a la Reina Ana de Inglaterra el derecho de introducir esclavos a América, enviar efectos europeos hacia Indias y, el establecimiento de comisionados mercantiles franceses, holandeses e ingleses en estas tierras.<sup>15</sup>

El comercio textil fue un renglón muy importante entre la Nueva España y la Metrópoli; sin embargo, este disminuyó al abrirse el comercio con India y Filipinas, que orilló a prohibir el comercio de la Nueva España con Perú en 1596, lo que redujo el

---

<sup>13</sup> Quintana Adriano Elvia Arcoha *El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política* Ed. UNAM México, D.F. 1a ed P.20

<sup>14</sup> Pallares op.cit P. 174

<sup>15</sup> *Ibidem* p. 175

comercio del pacífico y estableció gravámenes a manera de protección del comercio español <sup>16</sup>

A pesar de todo, el comercio interindiano no pudo impedirse y en 1774, Carlos III instauró una política más liberal para el comercio colonial,<sup>17</sup> sin abandonar el monopolio de la Metrópoli. México no se benefició porque a pesar de la nueva política, subsistieron las alcabalas y los almojarifazgos que fueron los dos tributos más importantes de la época virreinal.<sup>18</sup>

La Real Pragmática de Comercio Libre disminuyó las restricciones al comercio, permitió las operaciones directas entre los principales puertos españoles y las Islas Canarias con las posesiones españolas, más tarde, se concedió permiso a las potencias neutrales para comerciar con las colonias americanas con motivo de la guerra entre España e Inglaterra <sup>19</sup>

### 1.3.3. COMERCIO CON LAS FILIPINAS.

Para el estudio de esta etapa del comercio de la Nueva España, nos encontramos con el problema de una correcta cronología histórica. Los viajes a través del Pacífico y los hechos que en ellos se sucedían son marcadamente novelados y se presentan como viajes salteados que dejan lagunas que rompen la secuencia del proceso histórico, porque no haya habido viajes o por las deficiencias en su organización o finalmente por la cautela ante las condiciones climáticas o previsiones contra actos de piratería. No puede ofrecerse un cuadro más preciso pues, en el caso de las Filipinas sólo se tiene noticia de las condiciones en que se realizaban los viajes y

---

<sup>16</sup> Quintana Adriano, op cit pp 20-21

<sup>17</sup> A partir de la llegada de los Borbones al poder ya podemos hablar de un régimen colonial más preocupado en la explotación de los territorios de ultramar que en los fines propios de las conquistas iniciadas en el S. XVI

<sup>18</sup> Las alcabalas son impuestos sobre ventas o permutas de mercancías. En el caso de ventas se cubre por el vendedor y en los trueques por ambas partes. Quedaban exceptuados de este impuesto el maíz, el trapo que se llevaba a España, el cáñamo, el vestuario de tropa, los utensilios de marinería y minería, el lienzo de España y las manufacturas de esparto. Los almojarifazgos son derechos aduanaleros, o aquellos pagados por la entrada o salida de mercancías de un reino de los del Imperio Español o entre puertos del mismo imperio

<sup>19</sup> Palares Jacinto Op Cit P. 177



la irregularidad en la preparación de mercancías o embarcaciones despachadas desde Manila o Acapulco en función del comercio entre dos colonias de España, quizá permitido en sus inicios, en virtud de la dependencia política existente, motivo por el cual pudo considerarse como un comercio interior de una misma jurisdicción política provincial

Como antecedente recordemos que el proyecto inicial de Colón fue el de llegar a las Islas de las Especias. Pero en el intento se topó con el nuevo continente. La Nao de la China, trató de establecer ese lazo entre España y el Lejano Oriente

El inicio de este comercio se dio en 1564 con el viaje de Miguel López de Legaspi, quien en sus instrucciones tenía establecido que el comercio indiano del pacífico se hiciera por medio de funcionarios reales.

La pobreza natural de Filipinas, la lejanía y los peligros del viaje hicieron que la avanzada española fuera mal vista. Sin embargo, se mantuvo gracias a América, a la plata de México y a los afanes de honra y evangelización. Se decía, incluso, que las Filipinas eran colonia de la Nueva y no de la Vieja España <sup>20</sup>

Este comercio duró dos siglos y medio con cortos intermedios, muchas vidas, barcos y fortunas se perdieron. Esa fue la vida de este tráfico comercial que vivió desde Felipe II hasta después de la independencia de México <sup>21</sup>

Las principales características de la actividad comercial transpacífica fueron las siguientes.

- 1) Es un comercio desorganizado, sin un orden ni planeación,

---

Tardiff, Guillermo Op Cit P. 73  
Ibidem pp. 73-74

- 2) Es un comercio que resulta gravoso por lo caro que costaba desde la construcción y mantenimiento de las naos hasta la realización de cada viaje;
- 3) Un comercio infestado de corrupción de los funcionarios en ambos extremos del Pacífico, así como altamente gravado por los almojarifazgos que se pagaban por el comercio interoceánico.
- 4) Un comercio de alto riesgo por los constantes ataques de piratas ingleses.<sup>22</sup>

Las mercancías de la Nao de la China generalmente eran de este mismo origen Manila fue, solamente, una ciudad intermediaria en el comercio de la Nueva España y China hasta el S. XVIII, tenía relaciones comerciales con todo el Oriente. Las Naos exportaban hacia Acapulco los más variados productos de aquellas regiones y a veces, llegaban productos europeos que habían dado la vuelta al mundo.

De Oriente a México se transportaban sedas, brocado, terciopelo, hilados de oro y plata, en general textiles muy finos y ricos ornamentos eclesiásticos. Después de un siglo trajo a las Américas telas y productos de algodón de la India, así como carpentería persa

Aunque estaba prohibido, en 1767 se llegó a confiscar un cargamento en Acapulco de anillos, muchos de ellos con piedras preciosas, brazaletes, aretes, collares y objetos religiosos. También se incluían piedras preciosas, marfil, jade, bronce, las especias traídas desde las Islas Molucas, Java y Ceilán. En alguna ocasión, la Nao trajo esclavos.<sup>23</sup>

Por breves momentos, las Leyes de Indias ampliaron el comercio de Oriente con el Perú, pero desde 1593 éste fue prohibido. A pesar de los esfuerzos de la Corona de

---

<sup>22</sup> Ibidem pp 75-76  
<sup>23</sup> Ibidem p 77

Castilla por impedirlo, el contrabando subsistió hasta 1779 cuando se permitió nuevamente este intercambio.

Las autoridades vigilaban que las operaciones quedaran dentro de los límites fijados por el gobierno: los permisos establecían el volumen del comercio y la base reglamentaria de la operación. Este permiso era una cuota de exportación limitante a la cantidad de seda china que llegaba a México, para proteger las manufacturas españolas, y asimismo, la cantidad de plata mexicana que iba al oriente.

A fin de aplicar el permiso, el Gobernador de Manila era quien en un principio distribuía el cupo del barco. En 1604 un decreto real le obligó a compartir dichos poderes con la "Junta de Repartimiento", representante de los intereses de la comunidad.

Por el espacio del barco, se emitían boletas que llegaban a subdividirse en varias partes, éstas expresaban la capacidad que correspondía a cada persona.<sup>24</sup> Los permisos se excedían debido a lo reducido de la valuación oficial de los artículos en Manila, éste era poco variable, sólo cambiaba cada cinco años para productos no filipinos y cada 10 para los naturales del archipiélago. Sin embargo, variaban los precios, principalmente de los productos chinos que sufrieron un gran aumento a finales del S. XVIII.<sup>25</sup>

El Rey era enterado del comercio transpacífico vía Veracruz: El Virrey de la Nueva España enviaba una copia del registro de la última Nao que contenía una lista de los comerciantes de Manila, un registro del reparto de boletas, declaraciones de embarques, nombres de los consignatarios, así como la marca que estaba sobre cada fardo, dándose el nombre de tres personas que podían disponer de la carga.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> *Ibidem* pp 78-79

<sup>25</sup> *Ibidem* p 81

<sup>26</sup> *Ibidem* p 82

La mayor parte de los derechos del comercio transpacífico se percibían en México: el almojarifazgo era muy rechazado en Manila, pero no en Acapulco. Además se pagaban otros impuestos, algunos excepcionales y otros relativamente permanentes. El producto del almojarifazgo se remitía a las Filipinas para su subsidio.<sup>27</sup>

Acapulco era el puerto de destino de la Nao por la profundidad de sus aguas y su seguridad. A su llegada, se iniciaban grandes fiestas en el puerto, se daba noticia al Virrey en la Ciudad de México, misma que cundía por toda ella y sus comerciantes se abalanzaban sobre el Puerto para adquirir las mercancías llegadas de Oriente.<sup>28</sup> Igualmente, el naufragio de la Nao causaba gran consternación entre la población, además del colapso económico que semejante tragedia provocaba.<sup>29</sup>

## 2. MÉXICO INDEPENDIENTE.

Los primeros años del S. XIX marcan un cambio muy importante en la vida del comercio de México. Recordemos que en el año de 1790 desapareció la Casa de Contratación, sin embargo, habían subsistido las ordenanzas de Bilbao como derecho positivo vigente en materia mercantil, dichas ordenanzas eran supletorias, más que las de Burgos y las de Sevilla, de las ordenanzas del Consulado de México, que rigieron hasta reformarse el 16 de octubre de 1824, 15 de noviembre de 1841 y 1º de julio de 1842. De acuerdo con el orden de éstas reformas:

- 1) Se suprimieron todos los consulados;
- 2) Se crearon los Tribunales Mercantiles y las juntas de Comercio: dichos órganos se componían de un Presidente y dos colegas a la antigua usanza consular;
- 3) La vigencia de las ordenanzas bilbalnas, prevista en el artículo 70 de la Ley. Finalmente, el último decreto señalado buscó hacer más expedita la justicia

---

<sup>27</sup> *Ibidem* pp 82-83

<sup>28</sup> *Ibidem* p 86

<sup>29</sup> *Ibidem* p 88

comercial, aumentando de una a dos salas en el Tribunal Mercantil de la Ciudad de México y reglamentando su funcionamiento.

La codificación mercantil en México inicia el 28 de abril de 1834 con la iniciativa para aceptar preceptos del Código Español de 1829 con algunas modificaciones. Sin embargo, este proyecto se desechó. Los Códigos de Comercio en México, aparecieron hasta el 16 de mayo de 1854 con el "Código Lares",<sup>30</sup> una copia de los códigos español y francés, su vigencia fue de sólo un año por razones políticas. Ahora bien, la Ley del 22 de noviembre de 1855 restableció las Ordenanzas de Bilbao y suprimió los tribunales mercantiles.

La Comisión Codificadora del Derecho Mercantil presentó el 4 de enero de 1870 al Ministro de Justicia, el primer libro del proyecto. Las dificultades del Congreso para legislar en materia mercantil, por causa de la Constitución de 1857, retrasó hasta 1883 la creación del nuevo Código de Comercio. El Nuevo Código fue cambiado por el de 1890 como consecuencia de que la práctica señalaba los defectos a corregir y el Poder Legislativo, autorizó al Ejecutivo, por decreto del 4 de julio de 1887, la reforma parcial o total de dicho código.<sup>31</sup>

Es así como nuestro Código de Comercio fue promulgado y sigue vigente aun cuando ha sido terriblemente mutilado, creando en México, un sistema de derecho mercantil que nuevamente se ha dispersado.

Ahora bien, ¿Cuál era la situación del Comercio exterior en esta época? Recordemos que el desorden causado por la desaparición del monopolio que ejercía la Corona de Castilla a través de la Casa de Contratación, propició que la Nueva España realizara un comercio informal, pero ya permitido por Carlos III desde 1793. Sin embargo, al consumarse la independencia de México, ésta actividad quedó a la deriva,

---

<sup>30</sup> En Honor de Don Teodosio Lares, jurista y Ministro de Santa Anna  
<sup>31</sup> Tena, Felipe de J. *Derecho Mercantil Mexicano* 12ª ed pp 43-47 Ed. Porrúa, México, 1986

desaparecieron las características monopólicas de la Corona, su participación y la forma de transportación. Sin embargo, el nuevo régimen independiente desconocía la manera de reglamentar el ejercicio de la libertad de comercio.

## **2.1. 1822 A 1852.**

Estos primeros treinta años de vida independiente se caracterizaron por una falta total de identidad política, misma que incidió en la creación de la Constitución de 1824, Las Siete Leyes Constitucionales de 1836, Las Bases Orgánicas de 1843 y el Acta de Reformas de 1847. Así también, las guerras internas y la guerra con los Estados Unidos de América impidieron prácticamente el desarrollo del comercio exterior.

En 1821, Agustín de Iturbide (todavía sin ser Emperador), disminuyó los derechos a las plantas que afectaban el comercio exterior, estableció aranceles generales internos de aduanas marítimas, abolió las prohibiciones monopólicas hispánicas e invitó a los extranjeros a invertir en México.

En 1823, se estableció una cuenta de un 20 y un 5% sobre las tarifas arancelarias a la importación. En 1824, se autorizó a los Estados de la República a cobrar un arancel del 3% sobre aforos hechos en aduanas marítimas al tiempo de su introducción.

En 1826 se liberan de todo derecho los productos nacionales que se exportaren. En 1827 se aprobó un nuevo arancel para frenar importaciones pero, como en 1828 no se precisó un plan fiscal para la recaudación, el 21 de febrero se promulgó la Ley Reductora del Derecho de Importación.

En 1829, Vicente Guerrero prohibió la importación de aguardientes y productos de acero. Sin embargo, México desarrolló intensa actividad internacional porque en este año se formaron varios convenios y tratados. Igualmente se establecieron reglas

para las aduanas marítimas para vigilar el arribo de buques y se crearon dos aduanas en las Californias

En 1830, por decreto del 19 de febrero, se dictó una ley que daba un plazo de 40 días para el pago de aranceles. Asimismo, el 6 de abril se establecieron derechos de importación por el cacao peruano y productos de algodón. El 26 de marzo de 1831 se establecieron los consulados de Burdeos y Nueva Orleans y se ordenó a los jueces aplicar las penas por contrabando, condenando a los extranjeros al destierro.

En 1832, Anastacio Bustamante firma el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con los Estados Unidos de América. Sin embargo, el desorden fiscal que cundió desde 1835, dificultó al comercio exterior, ya que las aduanas tenían que soportar pagos que muchas veces los importadores mexicanos no podían cubrir, generando prórrogas para el pago de derechos. Por esta razón, se expidió una Ley Reductora de los plazos de pago y de derechos de importación. La situación comercial del país para 1837, obligó a la expedición de un arancel general en aduanas marítimas y fronteras, con dificultades por la falta de control policial o militar en los límites con los Estados Unidos.

El bloqueo a las costas mexicanas por la marina francesa en 1838, obligó al gobierno central a establecer en los puertos del Golfo de México receptorías marítimas que dependían de las aduanas más cercanas. Aunque México buscaba establecer relaciones con otros Estados, en calidad de nación independiente, el aumento en sus aranceles a las importación de productos provenientes del extranjero y la mala administración de los gobiernos de esta etapa, la cual se vio marcada por conflictos internos muy fuertes y una guerra en la que se perdería la mitad de nuestro territorio, así como los bloqueos militares norteamericanos a los puertos mexicanos, fueron factores que no permitieron el sano desarrollo de la actividad comercial. Aún así, no se impidió la celebración de tratados comerciales con otros países, como el firmado con Austria en 1843.

Los Gobiernos de Santa Anna, fueron extraordinariamente nocivos para la actividad económica del país porque, además de imponer impuestos por los conceptos más absurdos, impidió el desarrollo del comercio exterior mexicano con la imposición de aranceles también exagerados.

La pérdida de más de la mitad del territorio provocó que se tuvieron que crear nuevas aduanas, además de perderse importantes puertos como San Diego, Los Ángeles, San Francisco, Corpus Christi y Nueva Orleans<sup>32</sup>.

## **2.2. LA REFORMA.**

En esta época existen restricciones importantes a importaciones de productos del extranjero, salida de metales preciosos, maderas de construcción, entre otras. Todo esto, debido a las condiciones que guardaba el país. En 1855 además, se prohibió la expedición de guías para la conducción por mar de efectos extranjeros. A la salida de Santa Anna del país, muchas de las restricciones impuestas en su último periodo al frente del gobierno de la República fueron modificadas o suprimidas.

En 1856, Ignacio Comonfort estableció disposiciones de procedimiento administrativo propuestas por la Junta de Crédito Público. Asimismo, se modificaron los derechos al tabaco extranjero y la adopción del sistema métrico decimal francés.

Con la nueva Constitución de 1857, el Congreso quedó facultado, de acuerdo con la fracción IX del artículo 72 para "Expedir aranceles sobre comercio exterior...". Sin embargo, la guerra y la situación económica del país obligaban al incremento de las importaciones.

---

<sup>32</sup> Quintana Adnano Op Cit PP 31-39



Con la llegada de Juárez al poder, se expulsó del país a aquellos representantes que apoyaron a los enemigos de su gobierno. Asimismo, se mantenía una estrecha vigilancia sobre los funcionarios diplomáticos y se prohibió el comercio exterior de metales preciosos. Además, en 1861, el Congreso facultó al gobierno para formar nuevos aranceles aduaneros.

### **2.2.1. LA INTERVENCIÓN FRANCESA Y EL SEGUNDO IMPERIO.**

En 1861, el gobierno de Juárez decretó la suspensión de pagos de deuda externa, lo cual afectó gravemente los intereses de los acreedores ingleses, franceses y españoles. A pesar de esta intervención, México firmó un Tratado de Amistad, Navegación y Comercio con Bélgica en 1862. Para 1864, Juárez decretó la libre entrada al país de textiles y un impuesto para la introducción de harinas extranjeras.

En 1868, se suprimieron los derechos locales por tránsito de mercancías; al mismo tiempo que Hacienda giró una circular para formar la Estadística del Comercio Exterior.<sup>33</sup>

### **2.2.2. RESTABLECIMIENTO DE LA REPÚBLICA (1869-1876).**

En 1869 se afirmaron las funciones administrativas bajo el mando de Juárez. En esta etapa, se liberó de derechos la exportación de minerales, se estableció que las mercancías extranjeras que se hubieren nacionalizado y pudieren fraccionarse para su internación, pudieran circular en la República.

A fines del periodo juarista, México ya tenía una estructura jurídica sólida, sin embargo, el estricto control al comercio exterior impedía todavía un sano desarrollo

---

<sup>33</sup> *ibidem* pp 41-42

para esta actividad en el país. No será sino hasta la etapa del Porfiriato en que el comercio exterior mexicano recibirá su primer gran impulso<sup>34</sup>.

### 2.3. EL PORFIRIATO (1876-1911).

A la muerte de Benito Juárez, ascendió al poder Sebastián Lerdo de Tejada, quien nombró un comisión de especialistas en materia de economía y comercio exterior con el objeto de proponer medidas benéficas para el erario y las operaciones internacionales.

Lerdo ordenó que se redujeran las tarifas del flete ferroviario para frutos nacionales destinados a la exportación. Durante la gestión de Lerdo destaca la elaboración de un proyecto de Código de Comercio, mismo que fue examinado por la Cámara de Comercio de México. Como medida para aumentar los ingresos del erario, se decretó el cese a la reducción del 10% en el arancel y ordenó que se hiciera integro el cobro de los derechos de importación<sup>35</sup>.

Porfirio Díaz derrocó a Lerdo y asumió la presidencia el 28 de noviembre de 1876, cambiando la administración pública, cesa a los empleados y funcionarios lerdistas y consolida la paz.

Durante el primer periodo de Díaz (1877-1880), se reanima el comercio ocasionando importaciones que benefician al erario. En las exportaciones promovió iniciativas para la sustitución del derecho de portazgo en el Distrito Federal y sobre la libre exportación de frutos nacionales.

El 4 de junio de 1879 promulga la Ley para la Represión del Contrabando, ocasionando la formación de representaciones de comerciantes que habían hecho

---

<sup>34</sup> *Ibidem* pp 42-43

<sup>35</sup> *México A Través De Los Informes Presidenciales*, Secretaría de la Presidencia, México, 1976, tomo II, p 91, tomo IV vol 1 pp 130-133, tomo V, vol 3 pp 10-12

pedidos de mercancías sin tener en cuenta las prevenciones de la Ley, por lo que se amplió el plazo de 48 horas para la rectificación de o adición de facturas y manifiestos, de los comerciantes que no querían ser considerados como delincuentes.

En abril 1º de 1880, el Ejecutivo, en uso de las facultades que le otorgaba el artículo 33 constitucional, expulsó a "algunos extranjeros perniciosos" dedicados al comercio ilícito. En este mismo año, México participó además en una conferencia internacional para resolver controversias derivadas de siniestros marítimos; asimismo, se precisó con Portugal un acuerdo sobre la citada materia, mismo que sería sometido al Senado para su aprobación. En septiembre 16 del mismo año, se solicitó apoyo al Congreso para "elevar la institución consular" de la República a la altura que demandan las relaciones comerciales del país, debido a las ventajas de la información enviada por los agentes consulares<sup>36</sup>.

El periodo presidencial de Manuel González, se caracterizó por su tranquilidad, prácticamente cualquier decisión que tomaba el Ejecutivo, se hacía previa consulta con el expresidente Díaz, quien retornaría a la Presidencia de la República en 1884, para dejarla hasta 1911.

En estos 27 años, se firmaron tratados de amistad, navegación y comercio con Suecia y Noruega (1885), se negociaron tratados similares con el Reino Unido y Francia. Asimismo, se ratificaron los tratados comerciales con los Estados Unidos en 1883.

El gobierno de Díaz promovió una amplísima apertura comercial al exterior, atrayendo inversiones extranjeras. Sin embargo, la caída del precio de la plata, afectó mucho a México por tratarse del su principal producto de exportación.

---

<sup>36</sup> *Ibidem*, tomo II p 85, tomo III pp 97-104, tomo IV vol 1 pp 144-145

En 1887 se dictó una nueva Ordenanza de Aduanas que disminuyó el contrabando y aumentó el comercio legal. En este mismo año fue ratificado el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con Francia e Inglaterra que ya hemos mencionado.

En materia de comercio exterior y aduanas, México celebró tratados comerciales con casi todos los países de Europa y los Estados Unidos; además de los señalados se firmaron:

- 1) Convenio México-España para la Protección de Marcas (1887),
- 2) Convenio con Guatemala para la Libre y Recíproca Introducción de productos naturales de ambos países(1888),
- 3) Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con Ecuador (1888),
- 4) Tratados iguales con España y Japón (1888 y 1889),
- 5) Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con Italia (1890),
- 6) Tratados iguales con la República Dominicana (1891).

Las participaciones de México en foros internacionales y exposiciones universales como la de Chicago en 1893, permitieron a México ingresar abiertamente al comercio internacional ya no sólo como importador, sino que se alentaba a la industria nacional a efecto de disminuir la depreciación de la moneda.

Sin embargo, las tarifas de portazgo y los impuestos especiales, así como la entrada de mercancías extranjeras al país sin restricciones, empezaron a hacer mella en la economía nacional, predominantemente agrícola, artesanal y de pequeñas y medianas empresas.

A pesar de los incentivos al comercio exterior, el acceso de los productores mexicanos a los mercados internacionales se hacía más difícil en virtud de la excesiva

reglamentación que empezaba a haber en México, aunque nuestro país continuaba siendo un importante exportador de minerales.

Buscando dar mayores facilidades al comercio, se emitió en 1897 la Ley General de Instituciones de Crédito, se modificó la Ley del Impuesto sobre el Oro y la Plata, las tarifas aduanales, estableciéndose los derechos en relación con el monto del producto.

En 1899 se celebraron tratados con Holanda y China, y logró nivelarse el presupuesto, lo que generó confianza para atraer más inversión al país. Entre 1900 y 1910, el gobierno porfirista creó la Dirección General de Aduanas; La Secretaría de Hacienda y la Fundidora Monterrey convinieron disminuir la explotación de plata impura; se ampliaron las franquicias para los importadores, conciliando los intereses entre la industria y los consumidores; en 1902, se elevó al 2% el derecho a favor del Puerto de Veracruz sobre cuotas arancelarias y se dictó el Reglamento para la Exportación de Tejidos Nacionales, concediéndose estímulos fiscales para los exportadores<sup>37</sup>.

Frente al auge económico de los últimos años del Porfiriato, las clases más desposeídas eran la inmensa mayoría del país. El grave problema de la inequitativa distribución de la riqueza, los abusos de los grandes capitalistas, la toma de decisiones por parte de "los científicos" del régimen porfirista, sin ningún reconocimiento de la realidad de México y la senilidad de un hombre con 36 años en el poder, provocaron el estallamiento de la revolución de 1910 que acabó con esta época de la que podemos concluir sin temor a equivocarnos que aquí se dio el impulso más importante que ha recibido nuestro comercio exterior, y que a pesar de las marcadas diferencias sociales, nunca faltó empleo durante éstos años.

---

<sup>37</sup> Quintana Adnaro Op Cit pp. 46-54

### 3. ÉPOCA ACTUAL.

La caída del régimen de Porfirio Díaz en 1911, como consecuencia del levantamiento armado en su contra del 20 de noviembre de 1910, inició nuevamente una etapa de luchas intestinas por el poder que ya se creía olvidada cuando el viejo dictador asumió la presidencia por primera vez en 1876.

A lo largo del periodo revolucionario, nuestro país se tiñó de sangre sólo por el capricho de los generales y caudillos que disputaban el poder, ni siquiera una nueva Constitución aprobada el 5 de febrero de 1917 pudo poner en paz a nuestra patria, sino hasta el año de 1934.

Esta breve introducción sirve como corolario al inicio de esta última etapa en la historia del comercio en México. Podemos afirmar, sin temor a equivocarnos que, en estos 86 años, la política mexicana de comercio exterior no ha tenido un rumbo fijo, ya que mientras encontramos por un lado un estado total de anarquía desde 1910 hasta el año de 1934, en que desfilaron 10 presidentes de la República, y hubo constantes alzamientos hasta 1928 cuando Calles logra la conciliación entre todos los grupos revolucionarios, también encontramos regímenes excesivamente proteccionistas como los de Lázaro Cárdenas, Luis Echeverría y José López Portillo, hasta regímenes promotores de una amplia apertura como son los recientes de Miguel de La Madrid, Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo. En este análisis del comercio en México durante este siglo, habremos de dividir nuestro estudio en tres etapas:

- 1) Etapa Revolucionaria (1911- 1934)
- 2) Etapa del Desarrollo Estabilizador (1934- 1970)
- 3) Etapa Actual (1970- 1994)

### **3.1. ETAPA REVOLUCIONARIA (1910-1934).**

Como ya comentamos, este breve periodo se caracterizó por una total anarquía en el gobierno de nuestro país; se trata de una época de alzamientos y planes que en casi un siglo de vida independiente solo permitieron un remanso de paz durante la época porfirista. En esta época, 10 hombres se hicieron cargo del poder en México, cayendo todos mediante cuartelazos, alzamientos, fusilamientos, traiciones y asesinatos.

A la caída de Díaz, asumió el poder de manera interina Francisco León de la Barra, quien logró aumentar las rentas de las aduanas de México, a pesar de la situación prevaleciente en el país.

Francisco I. Madero, caudillo revolucionario, gobernó por espacio de dos años. Durante este periodo, México participó en la Reunión de La Haya para la Unificación del derecho del Cambio y, se disminuyeron las rentas aduanales.

Victoriano Huerta, usurpador, pretendió reformar el Código de Comercio para ponerlo de acuerdo con los resultados de la Conferencia de Bruselas sobre Abordaje y Salvamentos Marítimos; gravó la exportación de oro al 10% de su valor y prohibió la exportación de monedas de oro y plata. En este periodo, México firmó en Washington un arreglo para establecer una oficina internacional para registro de marcas o de comercio y una convención en materia de propiedad industrial.

En el periodo del usurpador, aumentaron los impuestos al comercio exterior y se solicitaron empréstitos por 20,000 libras esterlinas garantizadas con el 38% de los derechos percibidos en aduanas.

Venustiano Carranza, al pretender facilitar las relaciones comerciales con Estados Unidos, logró que éstas se suspendieran ya que, al tratar de garantizar la

pérdida de mercancías transportadas a través de un departamento de seguros, buscaba disminuir los costos del transporte. En esta época, sin embargo, aumentó el comercio con Sudamérica.

Estados Unidos prohibió el comercio fronterizo con México, aunque nuestro país desarrollaba relaciones comerciales con los principales países europeos.

México redujo sus tarifas de importación para mercancías de consumo indispensable cuando éstas no se produjeran en el país o su producción fuera insuficiente. Así disminuyó la protección a la industria nacional.

La I Guerra Mundial perjudicó el comercio del país con Europa, lo que obligó al gobierno de Carranza a establecer tarifas diferentes sobre el comercio para favorecer a las naciones que no hubieran establecido restricciones a su comercio con México. En este periodo se incrementó la importación de materia prima, animales, vegetales, minerales y tejidos.

Los regímenes de Adolfo de La Huerta, Álvaro Obregón y Plutarco Elías Calles pretendieron dar una solidez a la economía nacional, sin embargo, estos son años de grave tensión, sobre todo por los conflictos con la Iglesia Católica.

Adolfo de la Huerta (1920) promovió el estudio de algunos tratados de amistad, comercio y navegación con diversas naciones, de acuerdo a las exigencias y considerando los efectos económicos de la I Guerra Mundial. Eximió de derechos de importación a la maquinaria para industria y artes y disminuyó los derechos por exportación de naranja y algodón; asimismo se favoreció el comercio de los artículos que ya no se producían dentro del país.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> *Supra* No. 37, tomo I, p. 215, tomo II, p. 164, tomo III, p. 253, tomo IV, vol 1 p. 351



Álvaro Obregón sienta las bases para la explotación del petróleo en principios constitucionales. En 1920, México celebró el Primer Congreso Internacional de Comerciantes. En 1921 se realizó en Madrid la Convención de Cónsules Mexicanos: Se estableció un procedimiento para alentar la exportación de ganado y se conservaron las franquicias para importar maquinaria. Se suprimió en la tarifa de exportación la frase "previo permiso en cada caso de la Secretaría de Hacienda". Por último, se crearon impuestos especiales sobre exportación de petróleo mexicano.<sup>39</sup>

Plutarco Elías Calles (1924-1928) tuvo un régimen políticamente muy tormentoso, agobiado por los conflictos religiosos que ocuparon la mitad de su periodo. Sin embargo, logró introducir economías compatibles con el desempeño de los servicios públicos para restablecer el equilibrio fiscal, logrando un superávit financiero. En materia de comercio exterior, se amplió la labor del servicio consular; la publicación del Boletín Comercial cada 10 días colaboró a la información del comercio. El 8 de octubre de 1924, se firmó el Tratado de Comercio y Navegación con Japón. En 1925 se reorganizó la Comisión de Aranceles con el fin de hacer más eficientes sus labores, quedando integrados por delegados de la Secretarías de Hacienda, Industria, Agricultura, Comunicaciones y de las cámaras de comercio e industria. En 1928, se expidió la Ley Aduanal que integró los procedimientos de la materia, facilitaba la tramitación y se actualizaba de acuerdo a las necesidades del Comercio.<sup>40</sup>

Junto al mandato de Calles, los gobiernos de Emilio Portes Gil, Pascual Ortiz Rubio y Abelardo L. Rodríguez (1924-1934), el comercio exterior mexicano se estancó; era indispensable actualizarlo, se modificaron y legislaron leyes, surgió la idea de integrar una Comisión Nacional de Exportación, antecedente del intento para crear órganos encargados del estudio y organización del comercio exterior. Para 1932 se inició la aplicación del primer plan de desarrollo económico nacional, mejor conocido como "Plan Sexenal"<sup>41</sup>

<sup>39</sup> *Ibidem* tomo I p. 218, tomo II, p. 214, tomo III, pp. 258 y 277, tomo IV, vol. 1, p. 355

<sup>40</sup> *Ibidem* tomo I, p. 224, tomo II, p. 214, tomo III, pp. 308 y 314, tomo IV, vol. 1, p. 404, vol. 2, p. 436, tomo VIII, p. 190

<sup>41</sup> Quintana Adriano, *Op Cit* p. 144

### **3.2. ETAPA DEL DESARROLLO ESTABILIZADOR (1934-1970).**

Se le denomina así a esta etapa, porque en ella se sientan las bases del desarrollo del país hasta nuestros días. Finalmente, después de 113 años de vida independiente, a partir de 1934, ya podemos hablar de una etapa de paz en el país como no se tuvo más que en la época porfirista: No hay rebeliones ni alzamientos, al tiempo que se consolida un sistema político basado en las alianzas pactadas por los distintos grupos revolucionarios que disputaban el poder. En esta época se consolidan además los derechos sociales emanados de los artículos 27 y 123 constitucionales, que establecieron las bases del agrarismo y el sindicalismo mexicanos.

Con el General Lázaro Cárdenas a la cabeza del gobierno, la política económica y comercial recibió un cambio trascendental; para ello se propuso que, al lado del desarrollo de las actividades productivas, se incrementara la circulación y el consumo de bienes, y la racionalización de la política arancelaria, con el objeto de incrementar las exportaciones. El gobierno creó instituciones bancarias paralelas a las privadas para que se otorgaran los créditos necesarios.

El gobierno también modificó el criterio para el ingreso de importaciones exentas de impuestos; la planta industrial en ese momento transnacional, resintió los golpes de la nacionalización del petróleo y colocó al país en una crisis industrial. Se creó el Banco de Comercio Exterior con el fin de proteger y reanimar el comercio internacional, ya que el panorama a nivel mundial se caracterizaba por la existencia de un boicot económico contra nuestro país. Para aminorar esta situación, la moneda nacional se devaluó con la intención de activar el comercio exterior e interior. Durante este periodo, se fortaleció la agricultura, creciendo las exportaciones agrícolas y comenzó a desarrollarse una menor dependencia del exterior en el comercio de mercancías.

En el lapso comprendido de 1940 a 1970 bajo los gobiernos de Manuel Ávila Camacho, Miguel Alemán Valdés<sup>42</sup>, Adolfo Ruiz Cortínez, Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz, el país vivió momentos de altibajos, con una situación económica incierta.

El comercio exterior presentaba una balanza negativa, con gran atraso agrícola, el turismo y la exportación de plata compensaron los créditos externos. Las políticas aplicadas en este periodo fueron:

- 1) Protección arancelaria a la industria nacional.
- 2) Estímulos a la importación de materias primas y maquinaria.
- 3) Aplicación de un sistema de subsidios y de sustitución de importaciones, restringiéndose el ingreso de productos no necesarios.
- 4) Eliminación de obstáculos e impuestos a los artículos manufacturados para exportación.
- 5) Otorgamiento de crédito para la importación de bienes de capital.
- 6) Adquisición de créditos externos para la diversificación de los mercados.
- 7) Inversión en infraestructura de estructuras fundamentales.
- 8) Nacionalización de recursos básicos y posibilidad de aceptar inversión directa sujeta a la legislación complementaria.

Sin embargo, estas medidas fueron insuficientes para frenar los efectos de la posguerra en el aspecto económico. Se buscó entonces el acercamiento a la cooperación internacional participando en las reuniones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, a los que México se adhirió por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 31 de diciembre de 1945; Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF); Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y; la participación en la Conferencia de las Naciones Unidas

---

<sup>42</sup> Primer Presidente civil de la época moderna de México

sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), a la que México se adhirió por decreto publicado el 3 de marzo de 1982.<sup>43</sup>

### **3.3. ETAPA ACTUAL (1970-1994).**

En los últimos años, la principal fuente de financiamiento para las importaciones fueron los hidrocarburos y el endeudamiento externo que se agudizó en el momento en que el precio del petróleo cayó en los mercados internacionales. Además, el estado de recesión a nivel mundial trajo como consecuencia, la devaluación del peso y una balanza comercial totalmente desequilibrada; así como subsidios desmedidos al desarrollo agropecuario, bajas del precio del petróleo, control de cambios, hiperinflación y una crisis económica interna, que se caracterizó por la devaluación flotante de nuestra moneda.

En los intentos por mejorar la situación se emplearon reducciones al arancel de importaciones de materias primas y equipo necesario no fabricado en el país, así como el recurso del arancel como regulador comercial en sustitución del permiso previo y convertirse en un país exportador de excedentes con varios intentos de impulso industrial.

De esta manera se inició el proceso de liberalización del comercio, el cual agrupó además la racionalización de la protección y el combate a las prácticas desleales del comercio internacional. Con este fin, se solicitó el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La adhesión al mencionado acuerdo concluyó satisfactoriamente con la firma del Protocolo de Adhesión en julio de 1986.

Al desaparecer el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 27 de diciembre de 1985, la

---

<sup>43</sup> Quintana Adriano, *Op Cit* pp. 144-146

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), se convirtieron en las instituciones encargadas de la planeación y promoción del comercio exterior. Finalmente el 13 de enero de 1986 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 constitucional en materia de Comercio Exterior, que intentó fortalecer las medidas tendientes a la liberación comercial.<sup>44</sup>

La nueva política comercial de México, busca establecer nuevos vínculos comerciales con el resto del mundo y con quienes han sido sus tradicionales socios comerciales. A partir del año de 1988, con el régimen de Carlos Salinas de Gortari, se inicia la apertura plena del país con el ánimo de ingresar a los mercados internacionales, buscando dar el impulso definitivo a nuestro comercio exterior. Es así que a partir del año de 1990, México inició los cambios muy radicales en las instituciones más idealizadas de la Revolución.

La imperiosa necesidad de incorporar a México a los mercados internacionales, obligó a reformar nuestro marco jurídico de manera sustancial, de tal modo que se desincorporasen las empresas paraestatales, y se ampliara la inversión en diversas actividades que eran monopolio del Estado. A principios de la década de los 90's, se inicia la negociación del acuerdo comercial más importante de nuestra historia: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), mismo que entró en vigor el 1º de enero de 1994, conformando el mercado regional más significativo de finales del siglo XX.<sup>45</sup>

Como señalamos anteriormente, México se incorporó al GATT en 1986, donde participó activamente en las rondas de Tokio y Uruguay. Pero, anteriormente, se había incorporado a la ALALC en 1980. Ahora bien, del GATT surgió la Organización Mundial de Comercio (OMC) el 1º de enero de 1995, al darse por concluida la Ronda de

---

<sup>44</sup> *Ibidem* p. 146

<sup>45</sup> Wilker Jorge Camanillo Garardo, *Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, Ed. McGraw-Hill, Serie Jurídica, 1ª edición, México 1996, p. 163

Uruguay. Paralelamente, nuestro país negociaba tratados de libre comercio con Bolivia (1994), Chile (1994), el G-3 con Venezuela y Colombia (1995), y Costa Rica (1995), además de conseguir la Presidencia de la Asociación de países del Caribe.<sup>46</sup> En la actualidad, nuestro país se encuentra negociando tratados similares con la Unión Europea y con los países de la Cuenca del Pacífico, así como con el resto de los países de América Latina y el Caribe.

---

<sup>46</sup> *Ibidem* pp 103, 104, 106, 110, 111, 115, 135, 136, 146, 152 y 161

## **CAPÍTULO SEGUNDO**

### **“HACIA UN RÉGIMEN DE DERECHO COMÚN EN MATERIA MERCANTIL INTERNACIONAL”**

La tendencia a la unificación del derecho privado, propia del *Common Law*, y entre nosotros de los derechos suizo e italiano, es una idea que se manifiesta desde la doctrina mercantilista de finales del S. XIX. Dicha tendencia se recoge en el Código Suizo de las Obligaciones (civiles y comerciales) de 1882.<sup>47</sup>

En nuestro país, dicha unificación sólo se da a nivel procesal, mas no sustantivo, por virtud de lo que establece nuestra Constitución en el artículo 73 fracción X, que señala la facultad del Congreso de la Unión para legislar en materia de comercio, mientras que la reglamentación civil es materia local.<sup>48</sup>

El carácter internacional que desde su origen tiene el derecho mercantil, aún perdura y tiende a fortalecerse. Como señalamos en la introducción a la presente investigación, el auge mundial del comercio, la facilidad de las comunicaciones, la interdependencia de las economías nacionales, y la creciente intervención de organismos jurídicos de alcance económico (en las Naciones Unidas), regionales (ALADI entre nosotros o la Unión Europea), que preparan y redactan textos de aplicación internacional, convenciones (vgr. Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías), reglas uniformes y términos comunes (*INCOTERMS*), son causas que provocan la independencia de un nuevo derecho mercantil internacional, regido por los usos del comercio internacional, las normas codificadas de dichos órganos del comercio internacional, por instituciones regionales y por organismos interestatales.<sup>49</sup>

---

<sup>47</sup> Barrera Graf, Jorge, *Instituciones de Derecho Mercantil*, Ed. Porrúa, México, 2ª edición, 1991, pp 33-34

<sup>48</sup> *Ibidem* p. 34

<sup>49</sup> *Ibidem* pp 38-39

La labor legislativa unificadora de todos estos cuerpos es enorme y de creciente importancia, dando lugar a una nueva *Lex Mercatoria*. Campos enteros de actividades económicas están ya regidos por convenciones y ordenamientos externos: como el transporte marítimo, el arbitraje comercial, los instrumentos internacionales de crédito, la compraventa internacional de mercaderías, otras actividades como las bancarias, aduanales y monetarias, en que intervienen instituciones y organismos internacionales autónomos, integrados por varios países, e inclusive se pretende unificar la totalidad de la legislación mercantil. No obstante, aún se duda de la autonomía e independencia del derecho mercantil internacional en relación con el Derecho Mercantil Nacional.<sup>50</sup>

Para el análisis de la segunda parte del presente capítulo, haremos un esbozo histórico del origen del comercio internacional, mencionaremos sus manifestaciones actuales, los organismos internacionales y regionales, concluyendo, con una reseña histórica de la regulación internacional del contrato de compraventa internacional de mercaderías.

## **1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.**

### **1.1. ORIGEN DEL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL.**

Es sabido que el derecho mercantil internacional nació en la Edad Media, aunque no existieron Estados como tales sino ciudades y centros comerciales. Las nuevas necesidades e intereses eran los mismos, y se centraban en los mercaderes y comerciantes, primero aislados y después coligados de distintas maneras (gremios, corporaciones, cofradías, o en Estados o Ciudades como la Liga Hanseática en Alemania), como esbozo y cimiento de una organización internacional.

---

<sup>50</sup> *Ibidem* p. 39



Sin embargo, este carácter de internacionalización se opacó por el movimiento codificador, nacionalista, iniciado por la promulgación del Código Napoleónico de 1808. Antes se dieron, en el Derecho Español, los ordenamientos de villas y ciudades: Ordenamiento de Alcalá, S. XIII; Ordenanzas de Burgos, S. XIV; de Sevilla, S. XVI; de Bilbao, S. XVI y XVII, así como de las corporaciones y consulados de comerciantes. En el Derecho francés, las ordenanzas de Luis XIV y su Ministro Colbert, sobre derecho mercantil terrestre (1673) y marítimo (1681), que sirvieron de precedente al Código de Napoleón, que mas bien fueron compilaciones que proventan de antaño, perdurando hasta el S. XVII, muchos de los cuales aún subsisten y se aplican en materia mercantil en todos los países. Por último, en el derecho germano, el Código Prusiano de 1794, que no distinguía materias civiles y comerciales, así como el Código Civil Austríaco de 1811.<sup>51</sup>

## **2. RESURGIMIENTO DEL DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL A PARTIR DEL S. XX.**

El Derecho del Comercio Internacional resurge a finales de la I Guerra Mundial, como consecuencia del auge de las transacciones mercantiles internacionales, así como por la introducción, el perfeccionamiento, la expansión y las facilidades de las comunicaciones instantáneas. Asimismo, la introducción de las empresas transnacionales en países en vías de desarrollo, aplicando nuevos métodos y sistemas tecnológicos.

El nuevo Derecho Mercantil Internacional se manifiesta de cuatro maneras.

- 1) La organización y el funcionamiento de comisiones regionales de distintos países.
- 2) La constitución de organismos internacionales.

---

<sup>51</sup> *ibidem* pp 39-40

- 3) La suscripción y ratificación de tratados y convenciones, hasta la aplicación de reglas y;
- 4) Los tratados comerciales bilaterales o multilaterales entre varias naciones.<sup>52</sup>

## **2.1. COMISIONES ECONÓMICAS REGIONALES.**

- 1) La Unión Europea -Nacida en 1993, a raíz de la aprobación del Tratado de Maastricht, deriva de la antigua Comunidad Económica Europea, se integra por 12 países y es el órgano rector del comercio intereuropeo.
- 2) Organización de Estados Americanos (OEA) - A ella pertenecen casi todos los países del continente americano, opera a través del Comité Jurídico Interamericano, su labor legislativa se realiza a través de convenios y tratados, muchos de los cuales han sido firmados por México.
- 3) Pacto Andino.- Integrado por Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, busca promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países signatarios, acelerar su crecimiento mediante la integración económica..., establecer condiciones favorables para la conversión de la ALALC.
- 4) La Cuenca del Pacífico.- Esta región abarca principalmente a los países del Oriente Asiático, con litoral al Océano Pacífico. Esta bloque económico, tiene en Japón a su máximo representante. La región es altamente exportadora y su comercio equivale al 20.3% del comercio mundial. Sin embargo, este bloque económico se encuentra disperso por la proliferación de organismos y asociaciones comerciales que en él existen como:
  - La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA);
  - La Asociación del Libre Comercio del Pacífico (PAFTA);

---

<sup>52</sup> *Ibidem* pp 40-41

- La Organización del Pacífico para el Comercio y el Desarrollo (OPTAD);
  - El Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC);
  - La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP)
- Y:
- El Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC).<sup>53</sup>

5) Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).- Es continuadora de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) creada el 18 de febrero de 1960. Creó una zona de libre comercio entre los países contratantes; en particular, un sistema de integración económica encaminado a una gradual liberación del comercio mediante la eliminación de aranceles en forma progresiva. México se adhirió a ella según consta en el instrumento que se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 31 de marzo de 1981.<sup>54</sup>

6) Mercado Común del Sur (MERCOSUR).- Suscrito el 26 de marzo de 1991, en Asunción, Paraguay, entre Brasil, Uruguay, Argentina y el país sede de la conferencia que le dio origen, constituye un esfuerzo meritorio de las economías del Cono Sur Americano. Este es resultado de la continuación de los esfuerzos e intenciones que se iniciaron con la creación de la ALALC en 1960 y su transformación en ALADI en 1980<sup>55</sup>.

## 2.2. ORGANISMOS INTERNACIONALES.

1) Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).- Sus siglas en inglés se conocen como *UNCITRAL*; tiene sus sedes

<sup>53</sup> Wilker Jorge. *Op Cit* pp 123, 125-128

<sup>54</sup> *Ibidem* p. 129

<sup>55</sup> *Ibidem* pp 158, 159

en las ciudades de Nueva York y Viena. Está compuesta por 37 países, funciona desde 1968, ha elaborado múltiples convenciones internacionales, así como leyes modelo, reglas de arbitraje, modelo de contratos, cláusulas contractuales y guías jurídicas.

2) Conferencia de La Haya sobre Derecho Internacional Privado.- Es la principal creadora, redactora y promotora de los proyectos de convenciones de las Naciones Unidas para unificar el derecho internacional privado. Funciona desde el año de 1955.

3) Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).- Fundado en 1926, tiene su sede en Roma, agrupa a juristas de diversas nacionalidades. Ha preparado diversos textos comerciales, algunos de los cuales han sido ratificados por México.

4) Cámara de Comercio Internacional (CCI).- Con sede en la ciudad de París, opera con oficinas en diversas partes del mundo. En México opera desde hace 35 años. La Cámara interviene en materia de transacciones bancarias y de arbitraje internacional con reglas propias de gran aplicación en el mundo entero. Además participa con otros organismos manteniendo observadores en las reuniones y grupos de trabajo, donde los expertos discuten y preparan los diferentes proyectos que aprueban.<sup>56</sup>

5) Organización Mundial de Comercio (OMC).- Es el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los acuerdos e instituciones creadas en la Ronda Uruguay del GATT. Su objetivo es el incremento del comercio, lo que aumentará el empleo y el ingreso,

---

<sup>56</sup> Barrera Graf. *Op Cit pp* 41-43

comprometiendo a sus miembros a reducir los aranceles y barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio del comercio mundial<sup>57</sup>

6) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).- Es un foro de consulta integrado por las 24 naciones más industrializadas del mundo. Se creó en 1960 con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas de sus estados miembros y, estimular y armonizar los esfuerzos a favor de los países en desarrollo.<sup>58</sup>

### **2.3. TRATADOS Y CONVENIOS MULTILATERALES.**

#### **2.3.1. TRATADOS Y CONVENIOS**

##### **MULTILATERALES DE LOS QUE MÉXICO ES PARTE Ó PARTICIPÓ EN SU ELABORACIÓN.**

1) Convención de la Unión de París para la Protección de la Propiedad Industrial.- Fue el primer tratado internacional que en materia mercantil suscribió nuestro país, data de 1883 y México lo ratificó en 1903. Ha sido revisado varias veces, siendo la última la realizada en Estocolmo en 1976, que fue ratificada en 1978. Comprende la regulación de los bienes inmateriales, patentes, marcas, nombre comercial, etc., así como los principios fundamentales que regulan la competencia desleal.

2) Arreglo de Madrid sobre Registro de Marcas.- También del siglo pasado, fue denunciado por México en 1942 por incosteable. Este arreglo sobre registro de marcas aseguraba en todos los países miembros, la protección de las marcas registradas en el país de origen, mediante su depósito en la Oficina Internacional de Berna

---

*Wilker Jorge Op Cit p 115  
Ibidem p 128*

3) Convenios relativos al transporte aéreo.- Además de múltiples convenios bilaterales sobre transportes aéreos que están en vigor y que han sido aprobados y ratificados por México durante los últimos 35 años, se han celebrado otros sobre la materia con la mayoría de los países con quienes se tienen relaciones comerciales y turísticas. Entre los principales convenios, están: El Convenio de Varsovia para la unificación de ciertas reglas relativas al transporte aéreo internacional, del 12 de octubre de 1929, con un convenio complementario del 20 de marzo de 1963 y; el Convenio sobre aviación civil internacional, celebrado en Chicago, el 7 de diciembre de 1944, que fue ratificado por México el 6 de diciembre de 1969 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 17 de septiembre de 1970.

4) Convención sobre la letra de cambio internacional y el pagaré internacional.- Fue elaborada por la CNUDMI y su adopción se dio en la Asamblea General de las Naciones Unidas el 9 de octubre de 1988, para entrar en vigor con la vigésima adhesión.

5) Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).- Entró en vigor en 1948. México se adhirió el 24 de julio de 1987. Consta de 38 artículos, y su objetivo consiste en establecer reglas prohibitivas de impuestos interiores con el objeto de velar que los productos extranjeros disfruten de igual trato fiscal que los nacionales. Recientemente, el llamado "Código Antidumping" del GATT suscrito ad referendum por México el mismo día de su adhesión.<sup>59</sup>

---

<sup>59</sup> Benza Graf. *Op Cit.*, pp 47-48

### 2.3.1.1. OTROS ORDENAMIENTOS INTERNACIONALES.

1) Las Reglas de Viena.- Relativas a usos uniformes a los créditos documentarios de naturaleza bancaria. Proviene de la CCI (1933), han sido revisadas varias veces por la misma Cámara. Se trata de una codificación de usos y costumbres internacionales sobre éstas operaciones que suelen derivar de compraventas internacionales.

2) Proyecto de Guía Jurídica para la redacción de contratos internacionales de construcción de instalaciones industriales.- Elaborada por la CNUDMI, en 1987, para ofrecerse a quienes en un país, ya sean particulares o instituciones públicas, quieran hacer obras industriales ofreciendo la participación de constructores extranjeros con experiencia y sólido apoyo económico.

3) Proyecto de Guía Jurídica sobre la transferencia electrónica de fondos.- Elaborada por la CNUDMI en 1987, busca auxiliar a los legisladores nacionales, usuarios y bancos, para el uso de la transmisión inmediata de fondos de una institución a otra.<sup>60</sup>

4) Los *INCOTERMS*.- Abreviatura de la expresión inglesa *International Commercial Terms*, fueron elaborados por la CCI en 1936 y han sido sometidos a revisiones posteriores, la última de las cuales fue en 1990: contienen conceptos o definiciones legales de diversas clases de contratos de compraventa, que se usan en el comercio internacional (CIF, CAF o CSF, FOB, LAB, FAS, etc.), algunas de las cuales fueron recogidas por nuestras leyes.<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup> *ibidem* pp 43-48

<sup>61</sup> *ibidem* p 47

**1.2.3.1.2. CONVENCIONES  
INTERAMERICANAS SOBRE  
DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL.**

- 1) Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de letras de cambio, pagarés y facturas.- Fue ratificada por México y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 25 de abril de 1978.
  
- 2) Convención Interamericana sobre conflictos de leyes en materia de cheques.- México aún no la ratifica.
  
- 3) Convención Interamericana sobre arbitraje comercial internacional - Ratificada por México y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 9 de febrero de 1978.
  
- 4) Convención Interamericana sobre conflicto de leyes en materia de sociedades mercantiles.- Ratificada por México y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 28 de abril de 1983.
  
- 5) Convención Interamericana sobre personalidad y capacidad de personas jurídicas en el derecho internacional privado.- Ratificada por México y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 19 de agosto de 1987, se refiere principalmente a sociedades mercantiles.<sup>62</sup>
  
- 6) Estatuto de la Comisión Latinoamericana de Aviación Civil.- Fue aprobado por México en decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 2 de abril de 1975 y cuyo objeto "consiste en proveer a las autoridades de la aviación civil de los Estados miembros, de una estructura adecuada dentro de la cual

---

<sup>62</sup> Contreras Vaca, Francisco José, *Derecho Internacional Privado*, Ed. Harla, México, 1ª edición, 1994 pp 22-23



puedan discutirse y planearse todas las medidas requeridas para la cooperación y coordinación de las actividades de aviación civil (art. 4º)".

7) Convención Interamericana sobre el contrato de transporte internacional de mercaderías por carretera.- Firmada en 1989, está pendiente de ser ratificada por México.<sup>63</sup>

#### **2.4. TRATADOS BILATERALES O MULTILATERALES CELEBRADOS ENTRE MÉXICO Y OTROS ESTADOS.**

Mencionemos ahora los tratados comerciales que México tiene celebrados de manera bilateral o multilateral con otros Estados, en especial con países de América Latina. Recordemos que, en los últimos años, nuestro país celebró un gran número de tratados de libre comercio con países del continente americano, que se negociaron de manera paralela al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

##### **2.4.1. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CON CHILE.**

Suscrito en 1990, sus principales objetivos son:

- a) Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios en el contexto del proceso de integración del Tratado de Montevideo de 1980, liberando de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de las partes.
- b) Aumentar a los mayores niveles y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.

---

<sup>63</sup> *Ibidem* pp 25-26

- c) Coordinar y complementar las actividades económicas en especial el área industrial y de servicios.
- d) Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de mercados y capacidades competitivas de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
- e) Facilitar la creación y funcionamiento de empresas bilaterales o multilaterales de carácter regional.

Además, México y Chile se comprometieron a reducir aranceles en 224 fracciones chilenas y 83 fracciones mexicanas, a partir del 1º de julio de 1991. Asimismo, desde 1995 se estableció una zona de libre comercio aranceles cero y sin restricciones. Este acuerdo se incorporará a las negociaciones de adhesión que Chile realiza para sumarse al TLCAN en 1997.<sup>64</sup>

#### **2.4.2. TRATADO G-3 DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COLOMBIA-VENEZUELA.**

Este tratado entró en vigor en los tres países el 1º de enero de 1995, creándose una zona de libre comercio entre los signatarios, y en el que se establecieron reglas de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. Este tratado permite la adhesión de terceros países de América Latina y el Caribe.

Los principales beneficios del Tratado son:

- 1) Acceso libre de barreras al comercio de Colombia y Venezuela.
- 2) Promoción de la utilización y empleo de los recursos e insumos de la región en el comercio recíproco.

---

<sup>64</sup> Wiker, Jorge. *Op Cit.*, pp 134-136

- 3) Marco previsible para la planeación de actividades productivas e inversión.
- 4) Protección de la propiedad intelectual.<sup>65</sup>

#### **2.4.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA.**

Fue firmado por los presidentes de ambos países el 10 de septiembre de 1994, entrando en vigor el 1º de enero de 1995, previéndose la posibilidad de adhesión de terceros países al mismo conforme a los términos convenidos entre los países que quieran adherirse y la Comisión Administradora del Tratado.<sup>66</sup>

#### **2.4.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA.**

Entró en vigor el 1º de enero de 1995, abarca en su negociación el acceso a mercados, incorporación al TLCAN y reglas comunes a los tratados G-3 y de América del Norte.<sup>67</sup>

#### **2.4.5. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. MÉXICO-ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA-CANADÁ.**

Debido a la complejidad del mismo, pero atendiendo a la importancia que tiene para el comercio de nuestro país, mencionaremos sus objetivos y haremos una descripción sucinta de su contenido.

---

<sup>65</sup> *Ibidem* pp. 136-146

<sup>66</sup> *Ibidem* p. 146

<sup>67</sup> *Ibidem* p. 152

El TLCAN, entró en vigor en toda el área el 1° de enero de 1994, conformando el mercado regional más grande del mundo. Al impacto de su creación, el GATT culmina la Ronda de Uruguay, dando paso a la Organización Mundial de Comercio (OMC); los presidentes de Las Américas convocan para el año 2005 a la formación de la Zona Americana de Libre Comercio, mientras Chile solicita su ingreso al TLCAN.<sup>68</sup>

Este es un tratado de inversión en bienes y servicios. Sus 22 capítulos describen el comercio de ambos. Los fines perseguidos por éste tratado son<sup>69</sup>:

- a) Reafirmar los lazos de amistad y cooperación entre sus naciones.
- b) Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a ampliar la cooperación internacional.
- c) Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes y servicios producidos en sus territorios.
- d) Reducir las distorsiones del comercio.
- e) Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para el intercambio comercial.
- f) Asegurar un marco comercial predecible para la planeación de las actividades productivas y de la inversión.
- g) Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT, así como de otros instrumentos bilaterales o multilaterales de cooperación internacional.
- h) Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales.
- i) Alentar la innovación de la creatividad y fomentar el comercio de bienes y servicios que estén protegidos por derechos de propiedad intelectual.
- j) Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios.

---

<sup>68</sup> *Ibidem* p. 163

<sup>69</sup> *Ibidem* p. 163-164

- k) Empezar todo lo anterior de manera congruente con la protección y conservación del ambiente.
- l) Preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público
- m) Promover el desarrollo sostenible.
- n) Reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental.
- o) Proteger, fortalecer y hacer efectivos los derechos de sus trabajadores.<sup>70</sup>

Ahora bien, el TLCAN enuncia en su artículo 102 los objetivos, es decir, los medios a través de los cuales se pretenden lograr los propósitos anteriormente mencionados<sup>71</sup>:

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, entre los territorios de las partes;
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual a los territorios de las partes;
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, su administración conjunta y la solución de controversias; y
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del tratado.<sup>72</sup>

El TLCAN consta de un preámbulo y 22 capítulos distribuidos en ocho partes, las cuales se ocupan de los siguientes temas:

<sup>70</sup> *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, texto Oficial, 1ª edición, 1996 Ed MA Pomis, pp 3-4

<sup>71</sup> Wilker Jorge Op Cit, p 163

<sup>72</sup> *supra* no 64 pp 7-8

**Primera parte (capítulos I y II): Aspectos Generales**

- I) **Objetivos**
- II) **Definiciones Generales**

**Segunda parte (Capítulos III a VIII): Comercio de Bienes**

- III) **Trato nacional y acceso de bienes al mercado**
- IV) **Reglas de origen**
- V) **Procedimientos aduaneros**
- VI) **Energía y petroquímica básica**
- VII) **Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias**
- VIII) **Medidas de emergencia.**

**Tercera Parte (Capítulo IX): Barreras Técnicas al Comercio**

- IX) **Medidas relativas a normalización**

**Cuarta Parte (Capítulo X): Compras del Sector Público**

**Quinta Parte (Capítulos XI a XVI): Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados**

- XI) **Inversión**
- XII) **Comercio transfronterizo de servicios**
- XIII) **Telecomunicaciones**
- XIV) **Servicios financieros**
- XV) **Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado**
- XVI) **Entrada temporal de personas de negocios**

**Sexta Parte (Capítulo XVII): Propiedad Intelectual**

**Séptima Parte (Capítulos XVIII a XX): Disposiciones Administrativas Institucionales.**

- XVIII) **Publicación, notificación y administración de leyes**
- XIX) **Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias**
- XX) **Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias**

**Octava Parte (Capítulos XXI y XXII): Otras disposiciones**

XXI) Excepciones

XXII) Disposiciones finales

## **CAPÍTULO TERCERO:**

### **“ANÁLISIS DE LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS”.**

A continuación, analizaremos este tratado internacional, el más importante, ya que regula la operación maestra del comercio internacional. Ante todo, debemos dejar en claro, que, en los tratados que mencionamos en el capítulo anterior, y en especial de aquellos en que nuestro país es parte, la Convención se aplica siempre por tratarse de operaciones que, en muchas ocasiones se realizan con Estados que también son parte de la misma. Asimismo, debemos señalar que nuestro país aprobó la Convención en su totalidad, sin hacer ninguna clase de reserva respecto de la misma y las disposiciones nacionales que sobre la materia existen, en nuestros códigos civiles, el Código de Comercio, la Ley de Navegación y la Ley Federal de Protección al Consumidor.

#### **1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.**

##### **1.1. RESEÑA HISTÓRICA.**

La evolución hacia un derecho común en materia de compraventa internacional, inició en este siglo, en el año de 1929, cuando el Instituto Internacional para la Unificación del derecho Privado (UNIDROIT), a propuesta del jurista austríaco Ernst Rabel<sup>73</sup>, decidió establecer un comité que preparase un proyecto de ley uniforme sobre la materia, que fue presentado el mismo año y una vez conocido y comentado por los

---

<sup>73</sup> Anualmente se celebra en la Universidad Panamericana el certamen “Ernst Rabel” del que los Inuitadores son seleccionados para participar en el “International Commercial Arbitration Moot”, que se celebra año con año en la ciudad de Viena, Austria, en homenaje al Dr. Ernst Rabel y al jurista Willem C. Vis



Estados miembros de la Sociedad de Naciones. Una vez revisado por el propio comité y en atención a las observaciones hechas por los gobiernos de los Estados, se presentó un segundo proyecto que nunca se discutió por la irrupción de la II Guerra Mundial.

Una vez que concluyó la guerra, el Gobierno de Holanda convocó a una nueva conferencia que, después de analizar el proyecto de 1939, decidió establecer una comisión especial encargada de reelaborarlo, produciéndose dos nuevas versiones: Una en 1956 y a partir de ella, otra de 1963 que fue bien recibida.<sup>74</sup>

Desde 1955, en el seno de La Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, se habían producido tres convenciones sobre compraventa internacional:

- 1) Convención sobre la ley aplicable a las compraventas internacionales de objetos muebles corporales del 15 de junio de 1955;
- 2) Convención sobre la ley aplicable a la transferencia de propiedad en las compraventas internacionales de objetos muebles corporales del 15 de abril de 1958;
- 3) Convención sobre la competencia del foro contractual en las compraventas internacionales de objetos muebles corporales que tampoco entró en vigor.<sup>75</sup>

Estas tres primeras convenciones establecen de manera idéntica el ámbito de aplicación de La Convención en los siguientes términos:

- 1) La Convención es aplicable a compraventas internacionales de objetos muebles corporales;

---

<sup>74</sup> Adame Goddard, Jorge. *El Contrato de Compraventa Internacional*, 1ª edición, 1994, Ed. McGraw-Hill, Serie Jurídica, México, D.F. p 10

<sup>75</sup> Perézniato Castro, Leonel. "Algunas Consideraciones en torno a diversas convenciones de Derecho Internacional Privado relacionadas con la Compraventa Internacional de Mercaderías". Resúmen de ponencia expuesta en el 9º Seminario Nacional de Derecho Internacional Privado. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Octubre de 1985 pp 2-5

- 2) No se aplica a las ventas de títulos, navíos, barcos o aeronaves registrados ni a las ventas o remates que efectúen las autoridades;
- 3) Se asimilan a las ventas los contratos de entrega de objetos muebles corporales que deban ser fabricados o producidos;
- 4) La sola declaración de las partes relativa a la aplicación de una ley o a la competencia de un juez o de un árbitro, no es suficiente para otorgarle a la venta el carácter de internacional.

En otras palabras, se establece una declaración general en el sentido del carácter internacional de la compraventa que, se fue determinando por los elementos internacionales que en diferentes momentos intervienen en la relación contractual.<sup>76</sup>

En 1964 volvió a convocarse a una nueva conferencia en La Haya sobre la materia a efecto de aprobar los primeros proyectos. Como resultado de la Conferencia se aprobó la "Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías", y la "Ley Uniforme sobre la formación de Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías".

En 1968, la CNUDMI pidió a los Estados Miembros de la ONU su opinión sobre las convenciones anteriormente señaladas, lo anterior a efecto de expresar la ratificación o no de las mismas. Como resultado, la CNUDMI decidió establecer un nuevo grupo de trabajo encabezado por el jurista mexicano Jorge Barrera Graf, para elaborar un proyecto de convención sobre compraventa internacional que considerando los distintos grados de desarrollo de los países miembros, pudiera tener una aceptación más amplia que las convenciones anteriores.

Este grupo de trabajo elaboró dos nuevos documentos, mismos que fueron aprobados por la CNUDMI, el proyecto fue presentado a la Asamblea General de las Naciones Unidas el 16 de diciembre de 1978. La Asamblea decidió convocar a una

---

<sup>76</sup> *ibidem* p. 5

conferencia diplomática para que se discutiera el proyecto de convención y pidió al Secretario General que elaborara un proyecto de las disposiciones relativas a su aplicación, reservas y otras disposiciones finales para el caso de la aprobación de la Convención.

A la Conferencia de Viena concurrieron representantes de 62 países y ocho organismos internacionales. Sus trabajos se desarrollaron en sesiones plenarias y en dos comisiones especiales: La primera comisión discutió el proyecto de la CNUDMI que contenía 82 artículos, y del cual resultaron los artículos 1 al 88 de la presente Convención. La segunda comisión discutió el proyecto de disposiciones finales preparado por el Secretario General de Naciones Unidas y elaboró un protocolo de enmiendas a la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías.

Después de las discusiones que se reseñaron en los informes de las comisiones de trabajo, la Convención de Viena se aprobó por unanimidad el 11 de abril de 1980. Asimismo, La Conferencia de Viena aprobó el protocolo de enmiendas a la Convención sobre prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, para ajustar sus disposiciones a la nueva Convención.<sup>77</sup>

## **1.2. CONVENCIONES COMPLEMENTARIAS.**

La Convención no regula todas las cuestiones judiciales que pueden surgir a propósito de la compraventa internacional de mercaderías. Por eso se ha tenido que hacer otros acuerdos internacionales que regulan aspectos del contrato mismos que no se prevén en La Convención.

El 14 de julio de 1974, se aprobó en la ciudad de Nueva York la Convención sobre Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías, que en

---

<sup>77</sup> *Adame Gocklard Op Cit. pp 11-12*

su artículo 8 establecía un plazo de prescripción de cuatro años para las acciones surgidas de éstos contratos, que se enmendó en Viena, con ocasión de la aprobación de la nueva Convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías, el 11 de abril de 1980. Al respecto, nuestro país se adhirió tanto a la Convención de Nueva York, como al Protocolo de Viena. México depositó sus instrumentos de adhesión el 21 de enero de 1988 y ambos entraron en vigor el 1º de agosto del mismo año.

El 17 de febrero de 1983, se firmó en Ginebra, La Convención sobre representación en materia de compraventa internacional de mercaderías, que define los derechos y obligaciones de las partes que contratan con representantes de la otra parte, tanto las adquiridas por el representante, como por el representado. México se adhirió a ésta convención, pero aún no entra en vigor.

Finalmente, en 1978 se aprobó en Hamburgo, El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, mismo que fue firmado por México el 31 de marzo de ese año, pero no lo ha ratificado. Este convenio entró en vigor en los 20 países que lo ratificaron el 1º de noviembre de 1992.<sup>78</sup>

Para estudiar la Convención, iniciaremos con una descripción general de su contenido; en segundo lugar veremos cuales son países partes de la misma, así como las declaraciones o reservas que pueden hacer los Estados partes y, la denuncia de la Convención; en tercer lugar, analizaremos la iniciación tanto general como particular de su vigencia, así como sus efectos derogatorios y, la iniciación de la vigencia en México; por último, nos referiremos a las relaciones que guarda la Convención con los derechos nacionales, refiriéndonos a ella como un derecho autónomo y como una norma supletoria.

---

<sup>78</sup> *Ibidem* pp 36,37, 39

Para concluir, vamos a establecer una relación entre la Convención y los Principios Generales de los Contratos Comerciales Internacionales, así como con la Convención Interamericana sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales.

## **2. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA CONVENCION.**

"La Convención", inicia con un preámbulo en el que expresa los objetivos y motivos de su aprobación, y concluye con la cláusula de autenticidad que expresa su fecha de aprobación (11 de abril de 1980) y las versiones expedidas (árabe, chino, ruso, francés, inglés y español). Asimismo, se aprobó, "Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto periodo de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional,

Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados,

Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos conque tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional,..."

### **2.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN Y DISPOSICIONES GENERALES.**

Esta primera parte de la Convención comprende de los artículos 1 al 13, estableciendo, su aplicación exclusiva a los contratos de compraventa internacional, definiendo criterios para juzgar la internacionalidad del contrato y excluyendo ciertas compraventas por razón de su forma u objeto: aquellas hechas para uso personal..., en subastas, en remates judiciales, compraventas de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio o dinero, de buques, embarcaciones, aerodeslizadores o aeronaves, y de

electricidad. Además establece reglas de interpretación e integración de la Convención y de los contratos de compraventa.

## **2.2. FORMACIÓN DEL CONTRATO.**

La segunda parte de la Convención abarca del artículo 14 al 24 y se refiere a los requisitos de la oferta, así como la manera en que puede ésta revocarse, la forma de aceptar y el momento del perfeccionamiento del contrato como un principio general, se establece la "teoría de la recepción" que implica que la oferta o la aceptación, surten efecto al momento de llegar al destinatario.

## **2.3. COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS.**

La tercera parte de la Convención, es la más amplia al abarcar de los artículos 25 a 88, dividiéndose de la siguiente manera:

Capítulo I: Disposiciones Generales (arts. 25 a 29)

Capítulo II: Obligaciones del Vendedor (arts. 30 a 52)

Sección I: Entrega de las mercaderías y de los documentos (arts. 31 a 34)

Sección II: Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros (arts. 35 a 44)

Sección III: Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor (arts. 45 a 52)

Capítulo III: Obligaciones del Comprador (arts. 53 a 65)

Sección I: Pago del precio (arts. 54 a 59)

Sección II: Recepción (art. 60)

Sección III: Derechos y acciones en caso de incumplimiento por parte del comprador (arts. 61 a 65)

Capítulo IV: Transmisión del Riesgo (arts. 66 a 70)

Capítulo V: Disposiciones Comunes a las Obligaciones del Vendedor y del Comprador (arts 71 a 78)

Sección I: Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas (suministros) (arts. 71 a 73)

Sección II: Indemnizaciones por daños y perjuicios (arts. 74 a 77)

Sección III: Intereses (art. 78)

Sección IV: Exoneración (arts. 79 y 80)

Sección V: Efectos de la resolución (arts. 81 a 84)

Sección VI: Conservación de las mercaderías (arts. 85 a 88)

Dentro de las disposiciones más notables, el primer capítulo define el "Incumplimiento Esencial", mismo que ocurre "cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive substancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato..." (art. 25).

Otros elementos importantes que se establecen son la "Teoría de la Expedición", para el caso de las comunicaciones entre las partes, mismas que surten efectos en el mismo momento en que se expiden (art. 26).

Asimismo, el contrato es modificable por el mero acuerdo de las partes, y los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato.

El segundo capítulo, relativo a las obligaciones del vendedor precisa el contenido de la entrega de la mercancía, su responsabilidad por la misma, así como por derechos o pretensiones de terceros sobre ellas, especialmente las derivadas de la propiedad intelectual. Asimismo, establece recursos del comprador en caso de incumplimiento del vendedor.

El tercer capítulo se refiere a las obligaciones del comprador, precisando las de pago del precio y recepción de la cosa, así como los recursos del vendedor en caso de incumplimiento.

El cuarto capítulo se dedica al problema de la transmisión del riesgo, el criterio que opera, en general cuando el vendedor especifica y pone las mercaderías en manos del porteador que las conducirá al comprador o las pone a disposición del mismo.

El capítulo quinto da reglas comunes para las obligaciones de las partes: Define los recursos que se tienen en caso de incumplimiento previsible de la otra parte, o de incumplimiento de una entrega en un contrato de suministro; los criterios de valuación de daños y perjuicios y cobro de intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento, y los efectos de la resolución del contrato

#### **2.4. DISPOSICIONES FINALES.**

La última parte de La Convención, establece como depositario al Secretario General de las Naciones Unidas; precisa las reservas que pueden hacer los Estados, la forma de ratificación, aprobación o adhesión, así como el momento de iniciación de la vigencia.<sup>79</sup>

### **3. PARTES, RESERVAS Y DENUNCIA DE LA CONVENCIÓN.**

En esta parte de nuestro análisis de la Convención, habremos de hablar sobre quienes son partes de la misma, las clases de reservas que pueden hacerse y la manera de hacer la denuncia de este tratado.

---

<sup>79</sup> *Ibidem* pp. 16, 17.



Las partes de la Convención son los países que la han firmado y ratificado y los que se han adherido a ella. Asimismo, estas partes pueden hacer ciertas reservas que están expresamente autorizadas en la misma, y tienen la libertad de denunciarla en cualquier momento.

### **3.1. PAÍSES PARTES DE LA CONVENCIÓN.**

Hemos mencionado que La Convención se aprobó el 11 de abril de 1980, quedando a partir de ese momento, abierta para su firma hasta el 1º de septiembre de 1981 como lo indica la Convención en el artículo 91-1. El artículo 89, designó al Secretario General de Naciones Unidas, como depositario de La Convención, entregándosele los instrumentos de adhesión, aprobación, ratificación y aceptación de la misma.

Ahora bien, el artículo 91 también estableció la diferencia entre países signatarios y países adherentes, disponiendo el depósito de los instrumentos correspondientes ante la Secretaría General de la ONU.

Los 21 países signatarios de la Convención, para poder ser partes de la misma, deben ratificarla, aceptarla y aprobarla. Hasta la fecha, con excepción de tres países, todos los signatarios la han ratificado. Los países signatarios fueron:

- 1 - Alemania Democrática
- 2 - Alemania Federal
- 3 - Austria
- 4 - Chile
- 5 - China
- 6 - Checoslovaquia
- 7 - Dinamarca
- 8 - Estados Unidos de América

- 9.- Finlandia
- 10.- Francia
- 11.- Ghana (quien no la ha ratificado)
- 12.- Holanda
- 13.- Hungría
- 14.-Italia
- 15.- Lesotho
- 16.- Noruega
- 17.- Polonia
- 18.- Singapur (que no la ha ratificado)
- 19.- Suecia
- 20.- Venezuela (que no la ha ratificado)
- 21.- Yugoslavia

Posteriormente, se adhieron a la Convención, aquellos países que no la signaron desde el momento en que quedó abierta a la firma (art. 91-3). Estos países fueron.<sup>80</sup>

- 1.- Argentina
- 2.- Australia
- 3.- Belarus
- 4.- Bulgaria
- 5.- Canadá
- 6.- Egipto
- 7.- España
- 8.- Guinea
- 9.- Irak
- 10.- México
- 11.- Rumania

---

<sup>80</sup> *Ibidem* p. 37

- 12.- Suiza
- 13.- Siria
- 14.- Ucrania
- 15.- URSS
- 16.- Zambia
- 17.- Ecuador
- 18.- Uganda

Es importante señalar que, a raíz del surgimiento de varios Estados como consecuencia del desmembramiento del bloque socialista, la Convención recibió las adhesiones de diversos Estados nacientes. Es así como de la antigua Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas, actualmente se han adherido a la Convención las repúblicas de BÉlarus, Estonia, la Federación de Rusia, Georgia, Moldova y Ucrania.

Del mismo modo, respecto de la Federación de Yugoslavia, se han adherido las repúblicas de Bosnia y Herzegovina, Eslovenia y la actual Federación de Yugoslavia, compuesta por Serbia, Montenegro y Macedonia.

En el Caso de Alemania, como consecuencia de la reunificación en un solo Estado, y siendo que tanto la República Federal como la Democrática eran partes de la Convención, ahora esta se aplica indistintamente en todo el territorio de la nueva república unificada.

Finalmente, en el caso de la antigua Checoslovaquia, al desmembrarse y constituirse en la República Checa y Eslovaquia, estas dos naciones se adhirieron a la Convención

### 3.2. RESERVAS DE LA CONVENCIÓN

Los Estados partes de La Convención, tienen derecho a hacer ciertas declaraciones o reservas respecto de la aplicación de este instrumento internacional. No existe diferencia entre los términos "declaración" de los artículos 92 a 97, y el término "reserva" del artículo 98. De cualquier modo, ambas significan que por efecto de una declaración formal de un Estado Parte, la Convención se aplicará respecto de ese Estado en un sentido particular.

El artículo 98 de la Convención, prohíbe las reservas que no sean las previstas por la misma; lo anterior a efecto de evitar que, a capricho de los Estados parte, se anulara todo el esfuerzo de unificación que había supuesto la Convención.

¿Cómo pueden hacerse declaraciones y reservas a la Convención? El artículo 97 estableció un mecanismo para hacerlas, con la condición de que se sujetaran a lo dispuesto por el artículo 98, es decir, que dichas reservas fueran las referidas en los artículos 92 a 96 de La Convención.

Las reservas hechas en el momento de la firma, deben confirmarse, al momento de la ratificación, aceptación o aprobación de la Convención (art. 97-1). Dichas declaraciones y sus confirmaciones deben constar por escrito y notificarse formalmente al depositario (art. 97-2).

Las reservas surten efecto a la entrada en vigor de La Convención, respecto del Estado de que se tratare. Pero, toda declaración recibida por el depositario, después de la entrada en vigor, surte efectos el primer día del mes siguiente a un plazo de seis meses contados a partir de la recepción por el depositario. En cuanto a las declaraciones unilaterales recíprocas que se hicieran conforme al artículo 94, éstas surten el primer día del mes siguiente a la expiración de seis meses posteriores al depósito de la última declaración (art. 97-3).

Los Estados que hagan una declaración podrán retirarla en cualquier momento mediante notificación formal por escrito al depositario, surtiendo efectos el primer día del mes siguiente a que expiren seis meses contados desde la fecha en que el depositario recibe la notificación (art. 97-4).

Por último, el retiro de las reservas hechas conforme al artículo 94, las hace ineficaces a partir de la fecha en que surtió efectos el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecha por otro Estado conforme al artículo 97-5.

### **3.2.1. RESERVAS DE APLICACIÓN DE LA PARTE II O LA PARTE III DE LA CONVENCIÓN (ART. 92).**

Debido a los antecedentes que hay en las dos leyes uniformes aprobadas en La Haya, relativas tanto a la formación del contrato, como del contrato mismo, quiso dejarse abierta la posibilidad de adhesión a la Convención excluyendo la aplicación de la parte II o de la parte III de la misma y que se refieren a los dos puntos señalados. Esto permite la no aplicación de alguna de estas partes referidas en caso de hacer dicha reserva; vgr: los países de Escandinavia hicieron reservas a la parte II de la Convención, por lo que estos Estados, no son parte del tratado en lo que se refiere a la formación del contrato.

En consecuencia, una reserva de éste tipo hará que la ley rectora de la formación del contrato sea la aplicable conforme a las reglas del derecho internacional privado, que pudiera ser la pactada por las partes y a falta de ella, la ley del Estado comprador o la del Estado vendedor, por efecto de las reglas señaladas (art. 1-1-b)<sup>81</sup>.

---

<sup>81</sup> *Ibidem* pp 18-19

### **3.2.2. RESERVA DE ESTADO FEDERAL (ART. 93).**

Esta reserva se previó para aquellos Estados organizados en forma federal o similar. Los Estados pueden declarar que La Convención se aplique en todas sus unidades territoriales, o en sólo algunas de ellas. A falta de dicha declaración, la Convención se aplica a todo el territorio del Estado parte.

La consecuencia de una reserva de este tipo es que la Convención no se aplica en aquellas unidades territoriales excluidas y por tanto, las personas con establecimientos en dichas regiones no pueden considerarse integrantes de un Estado parte, aplicándose en lo conducente las normas de Derecho Internacional Privado.

Australia hizo esta reserva respecto de Christmas Island, Keeling Islands, Ashmore y Cartier Islands; Canadá retiró en 1992 su reserva para que la Convención se aplique a todo su territorio y; Dinamarca excluyó a las Islas Faroe y Groenlandia.<sup>82</sup>

### **3.2.3. RESERVA DE NO APLICACIÓN RESPECTO DE CIERTOS PAÍSES (ART. 94).**

Si bien la Convención tiene por objeto unificar el régimen de compraventa internacional, y considerando que varios países de determinadas regiones económicas ya tenían constituidos sus propios regímenes en la materia, fue prudente que la adhesión a la misma no disgregara éstos marcos comunes, pues, de algún modo contribuyan a los fines del Tratado de Viena, por ello, se incluyó la posibilidad de que Estados parte en éstos sistemas pudieran adherirse al mismo, reservando su aplicación a Estados que no son parte de su sistema regional.

---

<sup>82</sup> *Ibidem* pp 19-20

Esta reserva se hace respecto de Estados parte de la Convención (art. 92-1), mediante declaración conjunta de los Estados que la emiten, o a través de declaraciones unilaterales recíprocas de los Estados parte del sistema regional.

Respecto de los Estados que no son partes, basta la declaración del Estado que hace la reserva. Si aquel Estado que no era parte, se adhiere a la Convención, la reserva puede seguir surtiendo efecto, si hace la declaración correspondiente.

Los países nórdicos hicieron ésta reserva respecto de ellos mismos al 31 de diciembre de 1991.<sup>83</sup>

#### **3.2.4. RESERVA DE NO APLICACIÓN POR EFECTO DE LAS NORMAS DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO (ART. 95).**

La finalidad de uniformar el régimen de la compraventa internacional de mercaderías hizo concebir que La Convención pudiera aplicarse, no sólo a contratos en que las partes tuvieran su establecimiento en algún Estado parte, sino también a contratos en que sólo una de las partes está establecida en un Estado parte y la otra no, siempre que, por efecto de las normas de derecho internacional privado, la ley aplicable fuera la de ese Estado parte (art. 1-1-b). Se objetó el hecho de la inconveniencia para los Estados que estarían dispuestos a ceder la aplicación de su legislación interna a una compraventa internacional sólo sobre bases de reciprocidad. Por tanto, el artículo 95 previó la no aplicación de la Convención por efecto de reglas de derecho internacional privado.

Como consecuencia de ésta reserva para los Estados que la asuman, la Convención sólo se aplica con contratantes establecidos en Estados parte. Si un país parte de La Convención que no hizo esta reserva, y contrata con un comerciante cuyo Estado no es parte del Tratado de Viena, entonces la operación se regirá por La

---

<sup>83</sup> *Ibidem* p. 20

Convención. En caso contrario, de un país parte que hizo ésta reserva, al contratar, tendrá que regir la operación con base a una legislación nacional.

Esta reserva la hicieron para el 31 de diciembre de 1991, los Estados Unidos de América, China y Canadá, respecto de la Columbia Británica<sup>84</sup>.

### **3.2.5. RESERVA DE FORMALIDAD POR ESCRITO (ART. 96).**

La Convención estableció el principio de informalidad en la compraventa internacional, la oferta y la aceptación que pueden ser incluso verbales, puesto que no existe forma en ellas. Sin embargo, y previendo que existen Estados cuyas legislaciones sí exigen la formalidad por escrito para las operaciones de compraventa, la Convención estableció que puede hacerse una reserva en el sentido de exigir la formalidad en el contrato. Ocasionando que, los países que no hicieron ésta reserva, al momento de contratar con partes establecidas en Estados parte que la emitieron, deberán, por ese solo hecho, celebrar todas sus operaciones de compraventa por escrito.

Al 31 de diciembre de 1991, los países que hicieron ésta reserva eran, Argentina, Belarus, Chile, Hungría, Ucrania y la URSS.<sup>85</sup>

### **3.3. DENUNCIA DE LA CONVENCION.**

El artículo 101 de la Convención, permite la denuncia por los Estados parte de la misma en todo o en su parte II o su parte III mediante notificación formalmente hecha por escrito al depositario.

---

<sup>84</sup> *Ibidem* p 21

<sup>85</sup> *Ibidem* p 22



La denuncia de la Convención, surte efectos el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de 12 meses contados a partir de que el depositario recibió la notificación de la denuncia. Si dicha notificación establece un plazo más largo, surtirá efectos el expirar dicho plazo mismo que se contará a partir de la fecha en que el depositario de la Convención recibió el instrumento respectivo.

#### **4. INICIACIÓN DE LA VIGENCIA DE LA CONVENCION.**

Los artículos 99 y 100 de la Convención señalan los momentos de la iniciación de la vigencia de la misma: Contemplándose dos momentos: aquel de entrada en vigor entre los primeros países ratificantes y aquel de entrada en vigor en el resto de los países.

La importancia de dichos momentos no sólo marca el principio de la vigencia de La Convención, sino también la derogación de otros tratados sobre la materia. En síntesis, se analizará a continuación la iniciación de la vigencia de La Convención tanto de manera general, como de manera particular, así como los efectos derogatorios y la manera de inicio de su vigencia en nuestro país.

##### **4.1. INICIACIÓN GENERAL DE VIGENCIA.**

La entrada en vigor de la Convención se previó para el primer día del mes siguiente a la expiración de 12 meses posteriores al depósito del décimo instrumento de ratificación o adhesión (art. 99-1). Dicho instrumento se depositó el 11 de diciembre de 1986, cuando simultáneamente se depositaron los instrumentos correspondientes de China, Italia y los Estados Unidos, lo que permitió que la Convención entrara en vigor el 1º de enero de 1988 en los siguientes Estados: Argentina, Estados Unidos de América, Francia, Italia, Hungría, Lesotho, China, Siria, Yugoslavia y Zambia. Con lo

cual, se aseguró su aceptación mundial por el hecho de que iniciara su vigencia en países de cuatro continentes<sup>66</sup>.

Ahora bien, el mismo artículo 99-1 de la Convención incluye, para los mismos efectos, las reservas hechas conforme al artículo 92, referidas a la formación del contrato o al contrato en sí, con lo cual, las reservas también entran en vigor conforme a lo establecido en La Convención

Como un ejemplo, si se hubiera celebrado una compraventa internacional de mercaderías entre partes con establecimientos en un Estado donde ya entró en vigor la Convención y otro donde todavía no entraba en vigor, si resulta que por las reglas del derecho internacional privado, el derecho aplicable era el del Estado que la ratificó, entonces podremos aplicarla.

No obstante que el inicio de la vigencia ocurre en un día determinado, la aplicación de la Convención puede darse en dos momentos como está previsto en su artículo 100:

- 1) A la formación del contrato cuando la propuesta se haga en fecha de entrada en vigor respecto de Estados contratantes (art. 1-1-A) o respecto de aquellos Estados donde las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante (art. 1-1-B) o después de esa fecha y;
- 2) Cuando el contrato en sí, se celebre en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados antes citados, o después de esa fecha.

---

<sup>66</sup> *Ibidem* p. 23-24

#### **4.2. INICIACIÓN PARTICULAR DE LA VIGENCIA.**

Referida a los países que ratificaron o se adhirieron a la Convención con posterioridad a la iniciación general de la vigencia, la entrada en vigor en estos países es en el primer día del mes siguiente a un plazo de 12 meses, contados a partir de la fecha de depósito del instrumento correspondiente (art. 99-2)

#### **4.3. EFECTOS DEROGATORIOS.**

En sí, la entrada en vigor de la Convención no deroga ningún otro acuerdo, con excepción de las convenciones de La Haya sobre la formación del contrato y sobre el contrato de compraventa. Sin embargo, estos dos tratados no se derogan por efecto de la entrada en vigor de la Convención, sino por la denuncia que deben hacer a los mismos para su derogación de tal modo que, como señala el artículo 90, la aplicación de los tratados citados seguirá en vigor hasta que no sean denunciados aun cuando las partes estén establecidas en Estados que también sean parte de la Convención. El objeto de esta disposición es limitar la aplicación, reconociendo la vigencia de otros acuerdos sobre las mismas materias, definiendo su preeminencia cuando las partes estuvieran establecidas en Estados parte de esos acuerdos.

Este artículo 90 fue redactado considerando la existencia de acuerdos regionales como el que se encontraba en ese entonces vigente entre los países socialistas sobre las condiciones en la entrega de las mercancías. Pero el artículo también prevé la aplicación respecto de otros acuerdos preexistentes, o incluso tratados futuros.

Ahora bien, respecto de las convenciones de La Haya, se dispuso la denuncia al mismo tiempo que la ratificación o adhesión a la Convención, si el Estado de que se trate era parte de una o ambas convenciones, la sanción será la no entrada en vigor del Tratado de Viena en tanto no surta efecto la denuncia de las convenciones de La Haya. La Convención busca sustituir los tratados anteriores a ella por tanto, los países que

eran partes de las convenciones de holandesas, tienen que denunciarlas si quieren adherirse o ratificar total o parcialmente la Convención.<sup>87</sup>

#### **4.4. INICIACIÓN DE LA VIGENCIA EN MÉXICO.**

México participó activamente en la integración del proyecto de La Convención. Recordemos que el jefe del Grupo de Trabajo de la CNUDMI era Jorge Barrera Graf. Asimismo, la delegación mexicana que asistió a La Conferencia de Viena era encabezada por Roberto Mantilla Molina, quien presidió los trabajos de la Segunda Comisión de la Conferencia y participó activamente en los debates.

Sin embargo, el gobierno mexicano no firmó la Convención aprobada en Viena. Posteriormente se adhirió, entrando en vigor en nuestro país en sustitución de la aplicación de leyes nacionales en compraventas internacionales contraídas por personas con establecimientos en el territorio nacional.

##### **4.4.1. FECHA DE INICIACIÓN DE LA VIGENCIA.**

El Senado de la República aprobó la Convención sin reservas mediante decreto expedido el 14 de octubre de 1987 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de noviembre. El Presidente de la República firmó el instrumento de adhesión el 17 de noviembre, que se depositó en la Secretaría General de Las Naciones Unidas el 29 de noviembre del mismo año.

Finalmente, acordes con el artículo 99-2 de la Convención, ésta entró en vigor hasta el 1º de enero de 1989. El texto se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 17 de marzo de 1988 junto con el decreto promulgatorio expedido por el Presidente de la República.

---

<sup>87</sup> *Ibidem* p. 26

#### **4.4.2. RELACIÓN DE LA CONVENCIÓN CON LA LEGISLACIÓN NACIONAL.**

Una vez promulgada y publicada la Convención, se integró al derecho mexicano, de manera muy peculiar regula exclusivamente relaciones entre mexicanos y extranjeros.

De conformidad con el artículo 133 constitucional, Ley Suprema de la nación junto a la Constitución y las leyes que de ella emanen. Lo que significa una jerarquía de primer orden dentro del derecho mexicano.

La convención prevalece por encima de otras leyes que se le opongan, sustituyendo al Código de Comercio (Federal), y al Código Civil (para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia federal) que es supletorio de la materia mercantil; así como a la Ley Federal de Protección al Consumidor y a la Ley de Navegación y Comercio Marítimos (hoy abrogada).

Al ser ley suprema de la Unión, la Convención no puede contradecir a la Constitución debido a que el artículo 133 constitucional condiciona éste tratamiento a que los tratados internacionales estén de acuerdo con nuestra carta magna. En consecuencia, no es violatoria de nuestro código político porque, no se opone al régimen ni local ni federal aplicable a las compraventas, asimismo, tampoco invade las esferas de competencia de las legislaturas locales en lo referente a las compraventas civiles, mismas que han excluido de tratamiento por tratarse de compraventas hechas para consumo personal o doméstico (art. 2-A), y porque una compraventa en la que una parte es civil y la otra es sujeto de derecho mercantil siempre se rige por las leyes mercantiles (art. 1050 del Código de Comercio). La única posibilidad de aplicación inconstitucional es aquella de compraventas entre particulares que no fuera para

consumo personal o doméstico<sup>88</sup>. Como conclusión, digamos que constituye un cuerpo jurídico diferente del conjunto del derecho nacional y del internacional público, puesto que se aplica a relaciones entre particulares, lo que permite su interpretación independiente de la doctrina o la jurisprudencia del derecho mexicano.

## **5. RELACIÓN ENTRE LA CONVENCIÓN Y LOS DERECHOS NACIONALES.**

Cuando un tratado internacional se promulga y entra en vigor en algún Estado, dicho tratado se integra al derecho de ese país pero, materialmente es un derecho internacional que se aplicará a relaciones entre nacionales o residentes y extranjeros. Se trata de un derecho parte del nacional, de aplicación supranacional.

La Convención así se convierte en un estrato jurídico diferenciado de los derechos nacionales que empieza a denominarse derecho mercantil internacional. Por eso se puede plantear como un derecho autónomo respecto del orden jurídico nacional. Pero como el derecho mercantil internacional no constituye un orden jurídico completo, sino que apenas comienza su desarrollo, requiere del derecho nacional como norma subsidiaria.

### **5.1. LA CONVENCÓN COMO DERECHO AUTÓNOMO.**

Debido al ámbito de aplicación diferente del derecho nacional, constituyendo un estrato jurídico distinto, la Convención se debe interpretar a la luz de sus propios principios e historia, lo cual nos lleva a esclarecer el primer problema que presenta su interpretación, ya que no debe interpretarse como derecho nacional.

Al redactarse el proyecto de la CNUDMI, y atendiendo a que se preparaba un texto que habría de ser observado por jueces y comerciantes de muy diversos sistemas

---

<sup>88</sup> *Ibidem* pp 29-29

jurídicos, se procuró el uso de un lenguaje común a efecto de evitar tecnicismos que varían de significado de un sistema jurídico a otro. Atendiendo a ello, se suprimen de la Convención términos como culpa, mora ó fuerza mayor, procurando así una interpretación internacional.

Ahora bien, otro criterio de interpretación atiende a la uniformidad de aplicación de la Convención. Para ello, los jueces y árbitros deben juzgar los casos considerando la doctrina internacional y las decisiones que otros juzgadores o árbitros han tomado fundados en ella, debiendo referirse en su caso a las decisiones tomadas por los mismos en casos regidos por el Tratado de Viena, lo que hace necesario que tengan la posibilidad de conocer las sentencias dictadas por otros en casos de aplicación de la misma.

## **5.2. EL DERECHO NACIONAL COMO NORMA SUPLETORIA DE LA CONVENCION.**

La Convención prevé la supletoriedad en el derecho nacional para resolver cuestiones de la compraventa internacional que ella no regula tales como:

- 1) La validez del contrato;
- 2) La adquisición de la propiedad de las mercancías;
- 3) La responsabilidad extracontractual derivada de las mercancías;
- 4) El interés a pagar por cantidades debidas y;
- 5) Las lagunas de La Convención.

### **5.2.1. LA VALIDEZ DEL CONTRATO.**

El artículo 4 de la Convención nos aclara que no es su intención regular lo relativo a la validez del contrato o sus cláusulas, en consecuencia, en lo que se refiere a este punto, debemos aplicar el derecho nacional. Al respecto hay que entender desde

este momento que habremos de aplicar el derecho nacional cuando la controversia derive de algún vicio del consentimiento o defecto de forma que impida que se produzcan los efectos del contrato.

Cuando hicimos la descripción general de la Convención, comentamos que la parte II de la misma regula todo lo referente a la formación del contrato, es decir, la determinación del momento en que contrae y se perfecciona el contrato. Este artículo está referido más bien a la impugnación de un contrato aparentemente válido, esto es, que cumplió con todas las disposiciones previstas en la parte II de La Convención, pero que tiene un defecto de consentimiento o de forma impugnabile ante un juez. Esto significa que los vicios del consentimiento, forma, error en el objeto, motivo ó fin del contrato, su inmoralidad o ilegalidad, deberán ser juzgados conforme a las normas de derecho interno.

En el caso de México, la ley supletoria aplicable es el Código Civil para el Distrito Federales en Materia Común y para Toda la república en Materia Federal, en virtud de que el Código de Comercio carece de disposiciones al respecto.

#### **5.2.2. LA ADQUISICIÓN DE LA PROPIEDAD DE LAS MERCANCÍAS.**

La Convención excluyó expresamente su aplicación en lo que se refiere a esta obligación del vendedor por lo que, el modo de transmisión de la propiedad de las mercaderías es una cuestión relativa al derecho interno.

Sin embargo, la Convención señala la obligación del vendedor de transmitir la propiedad de las mercaderías y entregarlas libres de "cualesquiera derechos o pretensiones de terceros". En consecuencia, el incumplimiento de esta obligación otorga al comprador los recursos de los artículos 45 a 52 de La Convención para exigir la responsabilidad correspondiente. La suplencia del derecho interno determinará todo



lo que tiene que hacer el vendedor para transmitir al comprador la propiedad de las mercancías.

El mismo caso ocurre en el caso de mercancías gravadas con un derecho real, caso en que el vendedor incurre en incumplimiento por entregar mercancías no conformes con el contrato. En este caso, el derecho interno sirve para determinar la existencia o no de tales derechos o pretensiones. Asimismo, destacan aquellos derechos derivados de la propiedad industrial o intelectual (art. 42). Igualmente, al derecho interno le corresponde determinar su existencia.

La cuestión de la propiedad de las mercancías en el derecho mexicano suele relacionarse con el momento de la transmisión del riesgo; en la Convención, no existe tal conexión debido a que en las materias que regula, prevalece sobre el derecho interno. En sus artículos 66 a 70, se regulan precisamente los efectos de la transmisión del riesgo, de manera específica, con lo cual se concluye la preeminencia de la Convención sobre las normas de derecho interno.

### **5.2.3. LA RESPONSABILIDAD EXTRA CONTRACTUAL DERIVADA DE LAS MERCANCÍAS.**

La Convención también se abstiene expresamente (art. 5) de regular la responsabilidad del vendedor a causa de las lesiones o muerte de terceros que puedan provocar las mercancías. Dicha responsabilidad extracontractual atribuible al fabricante, deberá resolverse conforme al derecho interno.

Sin embargo, la Convención si regula la responsabilidad del vendedor por la conformidad de las mercancías con el contrato (arts. 35-44). En el caso de concurrencia de las dos responsabilidades a que hemos hecho mención, entonces será aplicable para exigir la responsabilidad derivada de la falta de conformidad de las

mercaderías, y el derecho interno resolverá respecto de la responsabilidad extracontractual.

#### **5.2.4. EL INTERÉS A PAGAR POR CANTIDADES DEBIDAS.**

La demora en el pago del precio a cualquier suma debida por causa del contrato, debe pagar intereses moratorios, además de la indemnización correspondiente a daños y perjuicios (art. 78). Este artículo no determina sin embargo, el interés que debe cobrarse por lo que su fijación o su determinación deberá hacerse conforme al derecho interno, o a discreción del juez, para así evitar el conflicto de determinación del derecho interno aplicable, así como sus normas concretas.

En el caso de México, el tipo de interés establecido en nuestro Código de Comercio es del 6% anual, muy bajo en comparación con las tasas de interés que tiene el crédito en nuestro país por lo que, consideramos nosotros la conveniencia en que sea el juez quien fije la tasa de interés correspondiente.

#### **5.2.5. LAS LAGUNAS DE LA CONVENCION.**

El artículo 7-2 de la Convención prevé el caso de los problemas relativos a las materias que rige, sin solución expresa en sus disposiciones, su interpretación o integración de una norma sobre los principios de la misma. Dichos conflictos deben resolverse de acuerdo con el derecho nacional aplicable. Casos como éstos serán muy pocos.<sup>69</sup>

---

<sup>69</sup> *Ibidem* pp 30-36

## **6. RELACIÓN DE LA CONVENCIÓN CON OTROS PRINCIPIOS INTERNACIONALES EN MATERIA DE CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.**

### **6.1. RELACIÓN CON LOS PRINCIPIOS GENERALES SOBRE LOS CONTRATOS COMERCIALES INTERNACIONALES.**

Considerando que estos principios fueron publicados por el UNIDROIT tiempo después de la aparición de la Convención, es necesario establecerlos en un ámbito de aplicación general a todos los contratos mercantiles cuyo antecedente se encuentra en convenciones internacionales y tratados comerciales celebrados con anterioridad.

Los "Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales" se publicaron por primera vez en el año de 1994, reconociendo entre otras cosas, las normas de derecho interno aplicable a los contratos internacionales, así como la libre exclusión de los mismos por las partes, así como las disposiciones de carácter general relativas a la libertad de contratación, la forma y el efecto vinculante de los contratos. Además, su interpretación, como la de la Convención considera el carácter internacional así como el de los usos y prácticas convenidas entre las partes.

Igualmente se reconocen los principios de las comunicaciones entre las partes, mismas que surten efectos al momento de la llegada al destinatario.

#### **6.1.1. FORMACIÓN DEL CONTRATO.**

Los Principios la regulan están en los artículos 2.1 a 2.22, mismos que integran el capítulo segundo de los mismos. Estos preceptos guardan concordancia con lo que establecen los artículos 12 a 22 de la Convención que regulan la formación del contrato de compraventa.

Es claro que los Principios en este aspecto toman sustento de lo previsto en la Convención puesto que el contrato se constituye con la aceptación de la oferta.

Igualmente los Principios consideran a la oferta como la propuesta de celebrar un contrato como igual se define en la Convención, reconociendo las mismas normas que para la aceptación, el retiro, la revocación, el rechazo y la contraoferta.

Pero además establece reglas que son importantes en lo relativo a las estipulaciones pendientes, la mala fe, la confidencialidad, las cláusulas de restricción probatoria, la modificación o extinción por escrito, las cláusulas estándar ó aquellas preparadas con antelación por alguna de las partes para uso general y repetido. Al respecto, la contradicción con otras cláusulas no estándar, ésta última prevalece (art. 2.21).

### **6.1.2. VALIDEZ.**

Conforme a los preceptos mercantiles internacionales, la invalidez causada por incapacidad, falta de legitimación, inmoralidad o ilegalidad, no se rige por estos principios, dejando ésta al derecho interno. En cuanto a los vicios del consentimiento, estos producen la nulidad del contrato, otorgando a quien sufrió el vicio el derecho de anular el contrato o de las cláusulas que afecten su validez por error, dolo, amenazas o la excesiva desproporción. El acto viciado puede confirmarse.

La nulidad del contrato debe comunicarse en un plazo razonable, tiene efectos retroactivos, habilitando a las partes a pedir la restitución conforme al contrato o a las cláusulas nulas (arts. 3.14 - 3.17). Del mismo modo, quien conocía los vicios debe resarcir a la que resulta afectada, colocando a ésta en la misma situación en que se encontraría de no haber celebrado el contrato.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

### **6.1.3. INTERPRETACIÓN.**

Las disposiciones relativas a este punto pueden servirnos para hacer una correcta interpretación de la Convención conforme a lo que dispone el artículo 7-2 del Tratado de Viena, permitiendo dirimir controversias no previstas en el mismo.

Existe una concordancia entre lo que disponen los Principios y los artículos 8 a 13 de la Convención, reconociendo la intención de las partes, del sentido de las negociaciones, y de los demás criterios que sean necesarios para comprender el sentido que las partes quisieron darle al contrato.

### **6.1.4. CONTENIDO.**

El capítulo 5 de los Principios (arts. 5.1 a 5.8) definen a las obligaciones contractuales como las expresas y las implícitas. Las primeras quedan establecidas por las partes en el contrato, mientras que las segundas dimanar de la propia naturaleza del contrato, de los usos y prácticas, la buena fe y lealtad comercial, así como del sentido común.

En este capítulo se regula la cooperación de las partes, de la que emana una obligación de conseguir un resultado y de poner los medios para obtenerlo. En la compraventa internacional de mercaderías esta clase de obligaciones puede explicarse mejor de acuerdo con las modalidades del contrato de que se trate (art. 5.4). Ahora bien, para la determinación debe considerarse la manera en que la obligación queda expresada, los elementos del contrato, el nivel de riesgo y el influjo de habilidades de la otra parte (art. 5.5).

La calidad de la prestación guarda mucha semejanza con la obligación del vendedor respecto de la entrega de las mercaderías como lo establece el artículo 35-2 de la Convención.

Respecto a la determinación del precio, también hay semejanzas de lo establecida tanto en la Convención (art. 55) como en los Principios (art. 5.7). Igualmente, un contrato por tiempo indefinido (art. 5.8) puede darse por terminado comunicándolo a la otra parte con anticipación razonable, lo cual concuerda con los artículos 26 y 27 de la Convención.

#### **6.1.5. CUMPLIMIENTO.**

Los Principios de UNIDROIT regulan el cumplimiento de las obligaciones contractuales en su capítulo 6. En este capítulo se analizan dos aspectos: el cumplimiento en general (art. 6.1.1 a 6.1.17) y la excesiva onerosidad o "HARDSHIP" (arts. 6.2.1 a 6.2.3)

##### **6.1.5.1. CUMPLIMIENTO EN GENERAL.**

El cumplimiento debe ser en el momento pactado en el contrato y en su defecto en un plazo razonable, debiéndose cumplir por entero. En cuanto a los cumplimientos parciales, estos son rechazables, aún cuando el deudor garantice el cumplimiento del resto de la obligación y generando que los gastos causados al acreedor sean a cargo del deudor.

El cumplimiento debe ser simultáneo pero quien requiera de tiempo para cumplir, deberá ser el primero en empezar a cubrir su obligación. Por otro lado, el cumplimiento anticipado es rechazable en principio, aunque la aceptación del mismo no cambia el plazo para cumplir las obligaciones propias. Los gastos generados con al acreedor son a cargo del deudor.

Respecto al lugar de cumplimiento, este será el pactado en el contrato, a falta de este, en el establecimiento del acreedor y, en caso de obligaciones no dinerarias, en el domicilio del deudor.

Otros aspectos específicos relativos a la obligación del pago y que son aplicables al contrato de compraventa internacional, tratan de la cobertura de obligaciones dinerarias en títulos de crédito, la fijación de la moneda y los gastos. Estas reglas son aplicables en cuanto que la Convención no trata de los pagos con estos documentos o mediante operaciones de transferencia de fondos.

Al respecto, podemos sintetizar que si el acreedor acepta como pago títulos de u operaciones como las indicadas, estas se aceptan con la condición de que sean cumplidas.

Respecto a la moneda, esta puede pactarse libremente, a falta de acuerdo se pagará con moneda del lugar de pago. En el caso de los pagos con moneda extranjera, se puede pagar con moneda del lugar de pago al tipo de cambio vigente al momento del cumplimiento del mismo. Cada parte será responsable de los gastos que genere por su cumplimiento.

La imputación de pagos se refiere al caso en que el deudor tiene varias deudas dinerarias con un mismo acreedor. Al respecto, el deudor puede indicar a que deuda se aplicará el pago pero si así no lo hace, entonces será el acreedor quien haga la imputación del pago. Inicialmente, se pagan los gastos, luego los intereses y por último el capital. Pero, si no hay esta imputación de pagos, el pago se imputará a cualquiera que sea de las siguientes obligaciones:

- a) En el caso de obligaciones vencidas, la que venció primero.
- b) La obligación con menos garantías.
- c) La obligación más onerosa.

d) La obligación más antigua.

Si no es aplicable ningún criterio de los anteriores, el pago se imputa de manera proporcional.

Respecto a las obligaciones no dinerarias y de autorizaciones públicas que se requieran para llevar a cabo la operación contractual, es importante que la parte establecida en un Estado que imponga la obligación de autorizaciones aporte todos los medios necesarios para que estas se obtengan.

Estas autorizaciones quedan mejor explicadas en las modalidades de la compraventa ya que estas establecen, según la modalidad de que se trate, las obligaciones de conseguirlas. La falta de estas autorizaciones puede constituir incumplimiento o nulidad de así proceder.

#### **6.1.5.2. EXCESIVA ONEROSIDAD "HARDSHIP".**

Cuando un contrato impone obligaciones y surge un suceso que altera el equilibrio del contrato y además concurren con el conocimiento de la parte en desventaja después de la celebración del contrato, o bien estos sucesos pudieron preverse o, escaparon del control de quien está en desventaja después de la celebración del contrato o no asumió el riesgo, es entonces que nos encontramos en este supuesto.

El contrato debe seguirse cumpliendo pero, los efectos del "HARDSHIP" permite a quien está en desventaja el renegociar el contrato sin demora e indicando los fundamentos en que se basa.



#### **6.1.6. INCUMPLIMIENTO.**

El capítulo 7 de los Principios analiza los siguientes elementos:

1) El incumplimiento en general.- Se regula por los artículos 7.1.1 a 7.1.7 de los Principios. Consiste en la falta de ejecución de las partes de cualquiera de sus obligaciones contractuales e incluye tanto el incumplimiento defectuoso como el tardío.

No puede valerse una parte del incumplimiento de la otra si este deriva de actos u omisiones de la primera o por riesgos también asumidos por la misma.

Si una parte incumple, la otra puede suspender su cumplimiento en tanto la otra ofrezca su cumplimiento.

El incumplimiento es subsanable, siempre y cuando se comunique a la otra parte la intención de subsanar; que esta subsanación sea apropiada; que la parte afectada no la rechace y; que la se lleve a cabo sin demora.

También se fijan plazos adicionales para el cumplimiento. Asimismo, se establece la exoneración en caso de que se limite o excluya la responsabilidad por incumplimiento o facilite a una parte cumplir con su prestación substancialmente a lo que la otra podía esperar, esta cláusula se vuelve ininvocable.

Del mismo modo la fuerza mayor excusa de incumplimiento a quien por ésta no pueda no pueda ejecutar su prestación por esta causa.

2) El derecho de exigir el cumplimiento.- Los artículos 7.2.1 a 7.2.5 señalan que la parte afectada por el incumplimiento puede exigir a la otra su cumplimiento a menos que dicha prestación no sea posible; sea excesivamente

gravosa u onerosa; que la parte legitimada no pueda obtenerla por otra vía; sea una prestación personal o; no se exija en un plazo razonable.

Igualmente quien incumplió está obligado a la reparación, el reemplazo o la subsanación.

El juez puede, además de ordenar el cumplimiento, imponer el pago de una pena que debe pagarse a la parte perjudicada. Esta no excluye el derecho de resarcimiento.

Igualmente, la parte afectada puede recurrir a solicitar otra pretensión si no obtuvo el cumplimiento de una obligación dineraria. Si no es posible la ejecución del mandato que ordene el cumplimiento, también se puede cambiar la pretensión.

3) La terminación.- Regulada por los artículos 7.3.1. a 7.3.6, en principio, una parte puede dar por terminado el contrato si la falta de la otra constituye un incumplimiento esencial. El incumplimiento es determinable tomando en cuenta si priva substancialmente al perjudicado de aquello a lo que tenía derecho a esperar por virtud del contrato o el incumplimiento de una obligación contractual es esencial; si el incumplimiento fue intencional o temerario; si otorga razones para desconfiar en el cumplimiento futuro de la otra parte; si se causa una pérdida desproporcionada al incumplido por su reparación al cumplimiento y; la demora también es causa de terminación si no se cumple en el plazo adicional del artículo 7.1.5.

La terminación debe comunicarse a la otra parte. Pero, si la prestación fue tardía o defectuosa, el perjudicado no podrá terminar el contrato a menos que lo comunique a la otra parte en un plazo razonable posterior a saber de la prestación defectuosa.

Si se sabe desde antes de la fecha de cumplimiento de que la otra parte incumplirá, se puede terminar el contrato.

La terminación tiene los siguientes efectos:

1. Releva a las partes de efectuar y aceptar prestaciones futuras.
2. No excluye el derecho de resarcimiento por el incumplimiento.
3. No altera las disposiciones contractuales relativas a la resolución de controversias o que tengan efecto posterior a la terminación.

Finalmente el derecho de restitución a la terminación del contrato, siempre y cuando se devuelva lo que inicialmente se entregó. Si no es posible la restitución en especie, esta debe hacerse en dinero.

4) El resarcimiento.- Sobre este aspecto en particular, regulado en los artículos 7.4.1 a 7.4.13 debemos mencionar que es un derecho que se tiene como consecuencia del incumplimiento, salvo que este fuera excusable.

El perjudicado tiene derecho a la reparación del daño derivado del incumplimiento. El concepto de daños en los Principios también engloba a los perjuicios porque los define como "cualquier pérdida sufrida, así como cualquier ganancia de la que se haya visto privada". Este daño también incluye sufrimiento físico y angustia emocional.

El daño solo será reparable si puede determinarse con certeza, aún cuando sea futura. La pérdida de expectativas también puede resarcirse en la medida de la probabilidad de éstas. Cuando el daño no sea posible de cuantificar, el tribunal será quien los determine.

El perjudicado que terminó el contrato y efectuó una operación de reemplazo puede recobrar la diferencia entre precios del contrato y de la operación citada, así como el resarcimiento de los daños. Cuando el contrato tiene un precio corriente, quien lo termina puede pedir la diferencia entre precios, así como el resarcimiento por cualquier otro daño. El precio corriente es el que corre generalmente en una plaza

Si el daño se debe en parte a actos u omisiones de la perjudicada, la cuantía del resarcimiento se reducirá en la medida que tales factores contribuyeron al daño considerando la conducta de las partes.

Respecto a la atenuación del daño, la parte incumplida no se responsabiliza en tanto la perjudicada hubiera podido reducirlo. La parte perjudicada tiene derecho a recuperar los gastos en que incurrió para reducir el daño.

Sobre los intereses, el perjudicado tiene derecho a cobrarlos desde el momento de su vencimiento. Este será el promedio ordinario de los préstamos bancarios para la moneda de la plaza donde deba pagarse sino, el del tipo corriente en el Estado de la moneda de pago y, en su defecto, el que se considere apropiado conforme al derecho del Estado de la moneda de pago.

Sobre la restitución también hay intereses que corresponden al incumplimiento de obligaciones no dinerarias y comienzan a devengarse desde el momento del incumplimiento.

Las últimas disposiciones se refieren a las modalidades de la compensación monetaria, debiendo pagarse de manera global, aunque también puede pagarse a plazos, en este caso, la obligación puede indexarse.

La moneda de pago del resarcimiento puede ser cualquiera entre la que se expresa en la obligación dineraria o bien aquella la cual el perjuicio ha sido sufrido.

El pago estipulado para el incumplimiento es un derecho que tiene el perjudicado si así se pactó en el contrato. Sin embargo esta suma puede reducirse si fuere excesiva en relación al daño y las demás circunstancias.

Como hemos visto, los Principios permiten complementar a las disposiciones de la Convención en aquellos aspectos que se pudieran considerar como lagunas de la misma. Las partes pueden pactar libremente cualquier compromiso en el contrato de compraventa que no esté regulado por el Tratado de Viena pero que se contemple en los principios.

## **6.2. ANÁLISIS DE LA CONVENCIÓN INTERAMERICANA SOBRE DERECHO APLICABLE A LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.**

Este tratado al que nos habremos de referir como "Esta Convención", "Convención Interamericana" o "Tratado de México", por ser en nuestro país donde se elaboró, constituye una guía para determinar el derecho aplicable a los contratos celebrados entre países de nuestro continente.

Su importancia radica en la posibilidad de establecer normas de derecho interno de los países de nuestra región en los contratos celebrados por las partes contratantes de nuestro continente.

La Convención Interamericana fue aprobada en la Tercera Sesión Plenaria del 17 de marzo de 1994, de la Quinta Conferencia Especializada Sobre Derecho Internacional Privado (CIDIP V) que se celebró en la ciudad de México del 14 al 19 de marzo de 1994.

Esta Convención todavía no entra en vigor en nuestro país por estar pendiente su aprobación en por el Senado de la República. Consta de 30 artículos divididos en seis capítulos que contienen disposiciones relativas a:

- 1) **Ámbito de aplicación (arts 1 a 6).**
- 2) **Determinación del derecho aplicable (arts. 7 a 11).**
- 3) **Existencia y validez del contrato (arts. 12 y 13).**
- 4) **Ámbito del derecho aplicable (arts. 14 a 18)**
- 5) **Disposiciones generales (arts. 19 a 24)**
- 6) **Cláusulas finales (arts. 25 a 30).**

#### **6.2.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN.**

El Tratado de México determina el derecho a aplicable a los contratos internacionales. Un contrato será internacional si las partes residen o están establecidas en Estados Parte diferentes; si el contrato tiene contactos con más de un Estado Parte, se aplica respecto de contratos en que sean parte Estados u organismos estatales a menos que expresamente así se excluya; cada Estado podrá declarar al momento de firmar, ratificar o adherirse a esta Convención su no aplicación a contratos en que el Estado o alguno de sus órganos sean parte pudiendo declarar a cuales contratos no se aplicará (art. 1).

El derecho de esta Convención se aplica aún cuando tal derecho no sea el de un Estado Parte (art. 2). Asimismo, Sus normas se aplicarán a las modalidades de contratación utilizados a raíz del desarrollo comercial internacional (art. 3) y En la interpretación y aplicación de la misma, se considerará su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación (art. 4).

En cuanto a los aspectos excluidos por la Convención Interamericana, el artículo 5 de la misma dispone la no aplicación a las siguientes cuestiones:

- a) Cuestiones de estado civil, capacidad, nulidad ó invalidez del contrato dimanadas de incapacidad.
- b) Obligaciones contractuales derivadas de sucesiones, testamentos, régimen matrimonial ó de relaciones familiares.
- c) Obligaciones de títulos de crédito.
- d) Obligaciones de actos mercantiles derivados de operaciones bursátiles.
- e) Acuerdos arbitrales ó de foro.
- f) Cuestiones relativas a sociedades y personas jurídicas.

#### **6.2.2. DETERMINACIÓN DEL DERECHO APLICABLE.**

Los artículos 7 a 11 del Tratado de México señalan que el derecho del contrato es el elegido por las partes, este acuerdo podrá ser expreso o tácito, la elección puede referirse a todo o a parte del contrato. Sin embargo, la elección de foro no extraña la del derecho aplicable.

El derecho elegido podrá modificarse pero, esta modificación no afectará la validez del contrato ni de los derechos de terceros.

La no elección de derecho aplicable o la ineficacia del derecho elegido harán que el contrato se rija por el derecho del Estado conque se tengan vínculos más estrechos. El tribunal considerará todos los elementos para determinar el Estado conque el contrato tenga vínculos más estrechos así como los principios generales del derecho comercial internacional. No obstante, podrá aplicarse excepcionalmente el derecho de otro Estado si con ese hubiera una parte del contrato que tuviera conexión más estrecha.

Además, se aplican las normas y costumbres del derecho comercial internacional, así como los usos y prácticas comerciales generalmente aceptadas.

No obstante todo lo anterior, se aplicarán las disposiciones forales cuando sean imperativas quedando a discreción del foro la aplicación de disposiciones de otro Estado con el que el contrato tenga vínculos estrechos.

### **6.2.3. EXISTENCIA Y VALIDEZ DEL CONTRATO.**

El artículo 12 de la Convención Interamericana establece que rigen las normas del mismo de acuerdo con su capítulo segundo en lo relativo a existencia y validez del contrato, así como de la validez del consentimiento en la elección del derecho aplicable. Sin embargo, será el juez quien determinará el derecho aplicable. Sin embargo, será el juez quien determinará el derecho aplicable considerando la residencia o el establecimiento habitual de la parte que, no haya consentido debidamente.

El artículo 13 determina la validez de la forma del contrato entre partes que se encuentren en el mismo, si cumple con los requisitos del derecho que rige dicho contrato según esta Convención o el derecho del Estado donde se celebre o el Estado donde se ejecute. Si las personas están en Estados distintos al celebrar el contrato, este es válido en cuanto a la forma si cumple con los requisitos del derecho que rige según esta Convención en cuanto al fondo o con los del derecho de uno de los Estados en que se celebra o con el derecho del lugar de su ejecución.

### **6.2.4. ÁMBITO DEL DERECHO APLICABLE.**

Regulado en los artículos 14 a 18, el derecho aplicable regulará:

- a) Su interpretación:



- b) Derechos y obligaciones de las partes;
- c) Ejecución de obligaciones y consecuencias del incumplimiento;
- d) Modos de extinción de las obligaciones;
- e) Consecuencias de la nulidad o la invalidez del contrato.

El artículo 15 remite al artículo 10 de la Convención interamericana en cuanto a las facultades de los mandatarios. Además será el derecho del Estado donde deban publicarse o inscribirse los contratos internacionales el que se aplique respecto de la publicidad (art. 16). Se considera "derecho" el vigente en un Estado, con exclusión de sus normas relativas al conflicto de leyes (art. 17). Finalmente, el derecho del Tratado de México solo podrá excluirse cuando sea manifiestamente contrario al orden público del foro (art. 18).

#### **6.2.5. DISPOSICIONES GENERALES.**

La convención se aplicará en un Estado parte a los contratos concluidos después de su entrada en vigor en el mismo (art. 19). Su aplicación no afectará la de otros convenios internacionales normativos del mismo objeto en los que un Estado parte de la Convención Interamericana es o llegue a ser parte, cuando se celebren en el marco de los procesos de integración (art. 20).

Los Estados podrán formular reservas que versen sobre disposiciones específicas y que no sean incompatibles con el objeto de esta Convención. Un estado parte podrá retirar su reserva cesando efectos el primer día del tercer mes calendario siguiente a la notificación del retiro (art. 21).

Cuando un Estado tenga en cuestiones tratadas por la Convención Interamericana dos o más sistemas jurídicos aplicables en unidades territoriales diferentes: a) cualquier referencia al derecho del Estado contempla el derecho de la unidad territorial; b) Cualquier referencia a la residencia habitual o al establecimiento en

el Estado se entenderá referida a la residencia habitual o al establecimiento en una unidad territorial (art. 22).

En el caso anterior, el Estado no estará obligado a aplicar las normas del Tratado de México a conflictos surgidos entre los sistemas jurídicos vigentes en las unidades territoriales (art. 24).

En el mismo caso, el Estado de que se trate podrá declarar que la Convención Interamericana se aplicará en todas las unidades territoriales, o en una o más de ellas. Estas declaraciones indicarán las unidades donde se aplicará y serán transmitidas a la Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos (SGOEA), surtiendo efecto 30 días después de recibidas.

#### **6.2.6. CLÁUSULAS FINALES.**

Los artículos 25 a 30 establecen lo siguiente:

La Convención está abierta para firma de los estados miembros de la OEA, quedando sujeta a ratificación, debiendo depositarse los instrumentos correspondientes en la SGOEA. Igualmente queda abierta a la adhesión de cualquier otro Estado después de su entrada en vigor. Los instrumentos correspondientes se depositarán ante el mismo organismo.

La Convención Interamericana entrará en vigor para los ratificantes el trigésimo día a partir de la fecha del depósito del segundo instrumento de ratificación. Para los ratificantes o adherentes posteriores entrará en vigor treinta días después del depósito de su instrumento.

Cualquiera de las partes podrá denunciar la Convención Interamericana, depositando su instrumento de denuncia ante la SGOEA. Los efectos de esta Convención cesarán un año después del depósito del instrumento de denuncia.

Finalmente, se indica la autenticidad del instrumento original del Tratado de México. sus textos en español, inglés, francés y portugués queda depositado en la SGOEA que enviará copia auténtica a la Secretaría General de las Naciones Unidas para su registro y publicación. La SGOEA notificará a los Estados miembros de esta Convención, las firmas y depósitos de los instrumentos de ratificación, adhesión, denuncia, así como las reservas que hubiera y el retiro de las últimas.

## **CAPÍTULO CUARTO:**

### **“ESTRUCTURA Y ELEMENTOS DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA”.**

En este capítulo iniciamos propiamente con el estudio directo de la institución objeto de la presente investigación.

La novedad de este contrato exige un estudio a la luz de la teoría tradicional de los contratos, lo anterior a efecto de hacer del mismo un instrumento accesible a los consultores, especialmente para aquellos de empresas de comercio exterior.

Sin embargo, tampoco podemos sustraernos a analizar esta institución a la luz de la doctrina, por lo que proponemos un análisis que empalme por un lado la doctrina tradicional de los contratos, y las disposiciones que establece la Convención de Viena, reguladora universal del contrato. Por lo anterior proponemos como mecánica de estudio para el presente capítulo, el establecimiento de una definición del contrato, misma que incluya sus elementos de internacionalidad y mercantilidad. Asimismo, establecer una clasificación del contrato, explicando las razones por las que se considera a la compraventa dentro de cada elemento de clasificación. Igualmente, estableceremos los elementos de existencia y de validez del contrato, así como los derechos y obligaciones derivados del mismo para las partes. Finalmente, concluiremos con un análisis de los *INCOTERMS*, mismos que constituyen las principales modalidades del contrato internacional de compraventa.

## **1. CONCEPTO Y DEFINICIÓN DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

### **1.1. CONCEPTO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.**

Si bien la Convención no define lo que es la compraventa internacional de mercaderías, es posible encontrar una definición en nuestro derecho, misma que nos es dada de nuestro Código Civil Federal que, en su artículo 2248 indica:

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

Debemos señalar que la definición de nuestro código de derecho privado que acabamos de mencionar, se aplica de manera supletoria a la materia del comercio, ya que nuestra legislación mercantil regula de manera muy fragmentaria a la compraventa, por lo que debemos remitirnos a las disposiciones sobre el contrato que establece nuestro Código Civil.

### **1.2. MERCANTILIDAD E INTERNACIONALIDAD DEL CONTRATO.**

Esta definición de nuestro Código Civil regula a la compraventa en cuanto que una operación de derecho privado, pero también aplicable de manera supletoria a las compraventas mercantiles cuyas características son las siguientes:

- 1) El ánimo de lucro, ya que la especulación comercial o la intención de traficar es el elemento al que la Ley da la mayor importancia (art. 371 del Código de Comercio).
- 2) El objeto de la compraventa son cosas mercantiles, lo que engloba a los títulos de crédito (artículo 1° de la Ley General de Títulos y Operaciones de

Crédito), las marcas, los avisos, los nombres comerciales o los buques (art. 75 XV del Código de Comercio) y, por supuesto, las mercancías (art. 75 III y IV).

3) Los sujetos que realizan las operaciones mercantiles son comerciantes de acuerdo a lo que señala el Código de Comercio en su artículo 3°, mismo que reputa en derecho comerciantes a:

- I. Las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria;
- II. Las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles;
- III. Las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio.

Los contratantes de compraventas mercantiles se reputan comerciantes, aunque no tengan tal carácter como lo indica el artículo 4° del Código de Comercio.<sup>90</sup>

Asimismo, el artículo segundo de la Convención, al establecer las materias en que no se aplica, condiciona la aplicación de sus disposiciones a las compraventas para uso personal o doméstico, salvo que se tenga este conocimiento de este fin por parte del vendedor por lo que, existe concordancia entre los preceptos del artículo 4° de nuestro ordenamiento mercantil y La Convención.<sup>91</sup>

La misma Convención le da al contrato el carácter mercantil no sólo por descartar el carácter sea civil o mercantil de los contratantes (art. 1-3), sino también por los principios que la fundan, así como por disposición expresa respecto a su interpretación que establece su carácter mercantil (art. 7)

---

<sup>90</sup> Arce Gargollo, Javier. *Contratos Mercantiles Aliños*. Ed. Trillas. México, 1994, p 222

<sup>91</sup> Adams Goddard, *Op cit* pp 46, 47

Dentro del ámbito de aplicación de la Convención, el artículo 1° de la misma señala su aplicación a las compraventas celebradas entre partes establecidas en Estados diferentes que reúnan los siguientes requisitos:

- 1) Sean Estados contratantes: es decir que se trate de países partes de la Convención.
- 2) Se prevea su aplicación por efecto de las normas de derecho internacional privado. Esto significa que las normas internas de un Estado que no sea parte de la Convención, permite su aplicación a las compraventas internacionales que se lleven a cabo por nacionales suyos, cuando su derecho interno prevea su aplicación.

Por los elementos citados podemos definir al contrato de compraventa internacional de mercaderías como: "Aquel contrato celebrado por sujetos de derecho internacional privado que, además reúnen la calidad de comerciantes, consistente en la transmisión de la propiedad de bienes en el comercio, mediante el pago de un precio cierto y en dinero"

## **2. CLASIFICACIÓN Y ELEMENTOS DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

Debido a la necesidad de explicar la estructura de la compraventa internacional de mercaderías como contrato, es necesario hacer la clasificación del mismo a la luz de los principios tradicionales de la doctrina contractual que se plasman tanto en nuestra legislación como en la Convención. Del mismo modo, hemos de explicar los elementos de existencia del contrato, y mencionar los elementos de validez ya que, siendo la Convención el marco regulador del contrato y al excluir su aplicación a la validez del mismo, dejando la regulación de ésta al derecho nacional por efecto del artículo 4-a del Tratado de Viena, la validez del contrato no es importante para el derecho internacional

porque estos elementos varían de acuerdo con el sistema jurídico de cada país. Sin embargo, si habremos de hacer mención de los mismos de acuerdo con lo establecido por nuestro derecho interno.

## **2.1. CLASIFICACIÓN DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

### **2.1.1. BILATERALIDAD DEL CONTRATO.**

Este primer elemento clasificatorio determina su naturaleza esencial, ya que genera derechos y obligaciones para las dos partes, mismas que se traducen en la entrega de la cosa por parte del vendedor y el pago del precio por parte del comprador.

La Convención en su artículo 30 fija las tres principales obligaciones del vendedor, a saber:

- 1) Entrega de la cosa;
- 2) Transmisión de la propiedad;
- 3) Entrega de los documentos relativos a las mercaderías.

En cuanto a las obligaciones del comprador, el artículo 53 de La Convención, le fija como obligaciones:

- 1) Pago del precio;
- 2) Recepción de las mercaderías.

Del mismo modo genera derechos correlativos a las obligaciones de las contrapartes, así como derechos y obligaciones comunes a las dos partes para el caso del incumplimiento de alguna, tales como el derecho de exigencia, el derecho a la resolución del contrato, el derecho a los daños y perjuicios, pero también otros derechos como el derecho de modificación, de subsanación o el de restitución.



### **2.1.2. ONEROSIDAD DEL CONTRATO.**

Sobre este particular, sólo es necesario mencionar que, como todo contrato con un contenido económico, genera provechos y gravámenes recíprocos para las partes. En el caso del comprador el provecho es el precio a recibir por las mercaderías y el gravamen es la entrega de las mercaderías; mientras que, para el comprador el provecho es la adquisición de la propiedad de las mercaderías y el gravamen es el precio a pagar por ellas.

### **2.1.3. CONMUTATIVIDAD DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.**

Como sabemos, los contratos onerosos a la vez son conmutativos o aleatorios: los primeros son aquellos cuyos provechos y gravámenes son determinados o determinables desde el momento de su celebración; mientras que los segundos son aquellos en que los provechos y gravámenes son desconocidos al momento de celebrar la operación.

La regla general del contrato de compraventa internacional es que se trata de un contrato conmutativo puesto que las partes conocen los provechos y gravámenes que les reporta la celebración del mismo.

La excepción de la conmutatividad del contrato es, precisamente, aquellas compraventas que la Convención señala en los artículos 3-1 y 31-b que consideran a todas aquellas mercaderías que deben ser manufacturadas o producidas o, aquellas indeterminadas que deban extraerse de una masa.

#### **2.1.4. CONSENSUALIDAD DEL CONTRATO.**

La compraventa internacional de mercaderías es un contrato consensual en tanto que, la legislación nacional y la Convención no establecen una formalidad en su celebración. El contrato, de acuerdo a lo establecido por el artículo 11 del Tratado de Viena establece que no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni se sujeta a requisitos de forma, puede probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

Existen excepciones mismas que se prevén en razón de aquellos Estados que hicieron la reserva de formalidad por escrito que establece el artículo 96 de La Convención.

Sin embargo, si las partes convinieron la celebración por escrito del contrato o reciben la oferta del mismo, las mismas partes pueden pactar que las modificaciones tanto a la oferta como al contrato mismo, se celebren por escrito (art. 2-2).

#### **2.1.5. LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL COMO CONTRATO PRINCIPAL Y DEFINITIVO.**

Un contrato es principal cuando tiene autonomía propia y no tiene dependencia de otro contrato. La Compraventa internacional es por ello un contrato principal.<sup>92</sup>

Sin embargo, las excepciones a este principio las encontramos en los contratos de franquicia, mismos cuya materia principal es la autorización y el uso de marcas y la aplicación de tecnologías propiedad del franquiciante.<sup>93</sup>

No obstante, un contrato de franquicia trae ligada la adquisición de mercancías o insumos que son suministrados por dichos franquiciantes. En la franquicia lo principal

<sup>92</sup> Lozano Nonega, Francisco, *Cuarto Curso De Derecho Civil, Contratos* Se de, Asociación Nacional Del Notariado Mexicano, A C México, 1990, pp 1-48 72-73

<sup>93</sup> La Franquicia se puede analizar en Vázquez del Mercado, *Contratos Mercantiles*, Ed Porrúa, México 6a ed. 1996, pp. 577-587

es el uso de una marca y la tecnología del franquiciante y lo accesorio es la compraventa, puesto que ésta depende del uso de aquellas.

La Convención sólo se aplica en los contratos de franquicia para las compraventas de los insumos y materias primas a que hemos hecho referencia.<sup>94</sup>

### **2.1.6. COMPRAVENTAS INSTANTÁNEAS Y COMPRAVENTAS DE TRACTO SUCESIVO.**

La Convención regula ambas, las primeras se agotan en un solo acto, en tanto que las segundas se agotan en varios actos, como los suministros previstos en el artículo 3-1 de las ventas de mercaderías que deban ser manufacturadas o producidas.

El suministro es un contrato de provisión de bienes de manera periódica, en consecuencia, cada entrega supone un compraventa nueva, aunque todas quedan englobadas en un solo contrato<sup>95</sup>

### **2.2. ELEMENTOS DE EXISTENCIA DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

Como en todo contrato, la existencia del mismo depende de la presencia de dos clases de elementos: El Consentimiento y El Objeto.

Al hacer la definición del contrato de compraventa, establecimos como elementos el pago del precio y la entrega de la cosa, sin embargo debemos complementar el concepto de compraventa con su perfeccionamiento, como lo establece el artículo 2249 de Código Civil, éste se da en cuanto se conviene el precio y la cosa

---

<sup>94</sup> *Adame Goddard, op cit, p 64*

<sup>95</sup> *El Contrato de Suministro puede verse en Arce Gargallo, ob cit, pp 61-76, y en Vázquez del Mercado, ob cit, pp. 215-221*

Para analizar estos elementos nos centramos en lo que al respecto establece la Convención con respecto de la formación del contrato, aplicando el derecho interno de manera supletoria a falta de disposición expresa del tratado de Viena.

### **2.2.1. EL CONSENTIMIENTO.**

Este elemento de existencia consiste en el acuerdo de voluntades entre el comprador y el vendedor respecto del la celebración del contrato de compraventa con su efecto traslativo de dominio.

Al respecto es conveniente apuntar que la Convención sigue un punto de vista peculiar en lo que se refiere a la formación del contrato (parte II, arts 14-24), ya que combina elementos del *common law* y del derecho civil codificado. En esta parte se determinan los requisitos y efectos de la oferta y la aceptación de la misma, así como sus posibilidades de revocación retiro o aceptación, estableciendo el perfeccionamiento del contrato en el momento en que la aceptación surte efectos, es decir, cuando el oferente la recibe.

En materia de compraventa internacional de mercaderías opera la teoría de la recepción, es decir, que las comunicaciones entre las partes surten efecto en el momento en que se reciben. Las excepciones a este principio se encuentran en los artículos 16-1 que, indica que el envío de una aceptación produce el efecto de hacer irrevocable la oferta y; el artículo 18-3 indica que la aceptación por medio de un acto, produce los efectos desde que se realiza. En ambos casos opera la teoría de la expedición, es decir que la oferta se tiene por aceptada desde el momento en que la respuesta es enviada al oferente.

En cuanto al consentimiento, éste puede darse de dos maneras: el expreso que consiste en la manifestación de la voluntad de manera verbal, escrita o por signos

inequívocos, y el consentimiento tácito que resulta de hechos o actos que lo presuponen (artículo 1803 del Código Civil)

La Convención regula la aceptación de la oferta de las dos maneras: el texto del artículo 18-1 señala que "toda declaración (aceptación expresa) u otro acto (aceptación tácita) que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación".

La aceptación surte efectos en el momento de que el asentimiento llega al oferente. Las excepciones a esta regla son las siguientes: 1) oferta con plazo de aceptación y; 2) oferta sin plazo de aceptación.

En el primer caso, si la aceptación no llega al oferente al término del plazo, entonces la oferta no surte efectos. En el segundo caso, si la aceptación no llega después de un plazo razonable para asentir, entonces la oferta no surtirá efectos.

En cualquiera de los dos casos, se consideran tanto las circunstancias de la transacción, los medios de comunicación utilizados y su rapidez. Asimismo, cuando la oferta es verbal, la aceptación debe ser inmediata, a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

Con respecto a la aceptación tácita, el artículo 18-3 de la Convención del que se desprende esta figura, fija la regla condicionada a la oferta o a las prácticas establecidas por las partes, permitiendo al destinatario el manifestar su asentimiento ejecutando un acto relativo, sin comunicación al oferente: pago del precio, expedición de las mercaderías, etc... esta aceptación surtirá en el momento en que se ejecuta el acto.

Otro modo de aceptación es por medio del silencio. De acuerdo con el artículo 6 de la Convención, las partes pueden derogar o variar sus disposiciones y pueden quedar obligadas por los usos que tácita o expresamente hayan convenido conforme al

artículo 9 del Tratado de Viena. Por virtud de lo anterior, las partes pueden establecer al silencio como una manera de aceptación.

Los casos de aceptación en silencio establecidos por La Convención son los siguientes:

1) Aceptación con modificaciones no substanciales a la oferta (art. 19-2), la aceptación se constituye, en este caso por el envío de las modificaciones con lo cual queda integrado el contrato.

2) Aceptación tardía por demora en la llegada de la misma o por defectos en los medios de comunicación empleados (art. 21-2), se constituye la aceptación si el oferente no comunica al aceptante la caducidad de la oferta; en este caso, la aceptación en silencio, consistente en no haber hecho la comunicación debida de la caducidad de la oferta constituye el perfeccionamiento del contrato.<sup>96</sup>

#### **2.2.1.1. LAS OFERTAS DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO.**

El artículo 14 de la Convención define la oferta como la propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas. Esta propuesta debe ser precisa y con la intención de obligarse en caso de aceptación.

La precisión de la oferta radica en la indicación de las mercaderías, así como en el señalamiento, ya sea expreso o tácito de precios ó, en su caso de un medio de determinación de los mismos.

---

<sup>96</sup> *Adame Goddard, Op cit, pp 107-108*

### **2.2.1.2. RETIRO, REVOCACIÓN Y EXTINCIÓN DE LA OFERTA.**

Una oferta surte efecto al llegar al destinatario, pudiendo retirarse, aun cuando sea irrevocable, si su retiro llega al mismo tiempo o antes que la oferta.

Asimismo, la oferta es revocable hasta el perfeccionamiento del contrato si antes que el destinatario envíe la aceptación si antes que el destinatario envíe la aceptación. Sin embargo, una oferta no puede revocarse si concurre alguno de los siguientes supuestos:

- a) Exista una indicación al señalar plazo para la aceptación o de otro modo es irrevocable o;
- b) Si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y actuó basándose en la irrevocabilidad de la misma.

Finalmente, la oferta se extingue en cuanto el rechazo llega al oferente, aun si se tratare de una oferta irrevocable.

### **2.2.1.3. MODALIDADES DE LA ACEPTACIÓN.**

Al consentimiento de las partes para la celebración del contrato, se pueden agregar diversas modalidades de aceptación, las principales pueden ser:

- 1) La Contraoferta.- Consistente en responder a una oferta con adiciones, limitaciones o modificaciones (art. 19-1).
- 2) Aceptación con adiciones que no alteran la oferta.- Se tienen por aceptadas mientras el oferente no considere que las mismas modifican substancialmente la oferta original (art. 19-2). Si estas adiciones son relativas al

precio, al pago, calidades o cantidades de las mercaderías, lugares y fechas de entrega, grados de responsabilidad o resolución de controversias, entonces se consideran como alteraciones substanciales de la oferta (art. 19-3)

3) Aceptación a plazo.- El artículo 20 de la Convención establece que el plazo fijado para la aceptación por el oferente en alguna carta o telegrama, corre inmediatamente desde el momento en que se entregue para su expedición o, desde la fecha de la carta o, en su caso desde la fecha que figure en el sobre. El plazo corre inmediatamente en los casos de ofertas hechas por teléfono, telex u otros medios de comunicación instantánea (párrafo. 1).

Por otro lado, la aceptación a plazo incluye los días feriados oficiales o no laborables, aunque si el comunicado de aceptación llega al oferente en un día de los señalados, entonces el plazo se prorroga al primer día laborable siguiente (párrafo. 2)

4) Aceptación tardía.- El artículo 21 de La Convención establece que esta aceptación surte efectos si el oferente, sin demora informa verbalmente al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.

Así también, la aceptación tardía surte efectos si no llegó a tiempo por ser enviada en circunstancias irregulares, ya que de haberse transmitido en condiciones normales si hubiera llegado a tiempo.

#### **2.2.1.4. RETIRO DE LA ACEPTACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO; LLEGADA DE LAS COMUNICACIONES.**

El retiro de la aceptación procede si llega al oferente antes del momento en que la aceptación surta efecto o, en ese mismo momento.



El perfeccionamiento del contrato se obtiene en cuanto surte efectos la aceptación de la oferta.

Finalmente, la llegada de ofertas, aceptaciones y cualquier otra comunicación entre las partes ocurre:

- 1) Por comunicación verbal,
- 2) Por comunicación en su establecimiento,
- 3) Por la entrega a través de cualquier otro medio al destinatario personalmente en su establecimiento, su dirección postal o su residencia habitual.

## **2.2.2. EL OBJETO EN EL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

El segundo elemento de existencia del contrato se desprende de la teoría contractual que constituye, precisamente el elemento fundamental del contrato: La transmisión de la propiedad de las mercaderías mediante el pago de un precio.

En consecuencia analizaremos estos dos elementos reales de la compraventa que, como dijimos en el párrafo anterior, constituyen el otro elemento esencial del contrato.

### **2.2.2.1. LAS COSAS OBJETO DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

La cosa objeto del contrato de compraventa puede ser cualquiera siempre y cuando reúna las condiciones de mercantilidad y alienabilidad es decir, estar en el comercio y que sea alienable. Además, de manera general debe reunir los requisitos que señala nuestra legislación en el artículo 1825 del Código Civil, es decir:

1) Existir en la naturaleza.- El concepto se amplía por el artículo 1826 del mismo ordenamiento que permite que las cosas futuras también sean objeto del contrato. Del mismo modo, el artículo 3 de la Convención establece que será aplicable a las compraventas de "aquellas cosas que el vendedor deba fabricar o producir" es decir, cosas que no existen al momento de la celebración del contrato o que deben producirse.

2) Ser determinada y determinable en cuanto a su especie.- Una cosa determinada es aquella que puede identificarse en su individualidad. Una cosa determinable será aquella que, en el momento de la celebración del contrato no puede identificarse pero, es susceptible de identificación mediante ciertos procedimientos.

Existe concordancia entre lo que establecen los artículos 2014 del Código Civil y 31 de la Convención respecto a la transmisión de la propiedad de las cosas ya que, el primer precepto señala que la transmisión de la propiedad opera por efecto del contrato cuando se trata de mercancías ciertas y determinadas mientras que, cuando se trate de mercancías sin determinar, ésta se verifica cuando la cosa se hace determinada con conocimiento del acreedor.

El segundo precepto, se refiere a la obligación del vendedor relativa a la entrega de las mercaderías. El inciso b del precepto citado del Tratado de Viena define el cumplimiento de la obligación de la entrega de las mercaderías que, cuando se trate de mercaderías ciertas o de indeterminadas que deban extraerse de una masa determinada, o que deban manufacturarse o producirse (en cualquiera de los dos últimos casos estamos en presencia de bienes determinables) o que deban ser elaboradas en un lugar determinado, poniéndose a disposición del comprador en ese lugar, se libera el vendedor de la obligación de entregar las mercaderías y, por consiguiente de la obligación de transmitir la propiedad

Igualmente, la determinación de las mercaderías obliga al vendedor para que en el caso de ponerlas a disposición de un porteador y éstas no fueran identificadas, el vendedor debe dar aviso al comprador de la expedición de las mercaderías en que conste la especificación de las mismas.

3) La cosa debe estar en el comercio.- El Código Civil en los artículos 747 a 749 establece como principios de la mercantilidad de las cosas los siguientes:

- a) Es apropiable cualquier cosa no excluida del comercio;
- b) Las cosas están en el comercio por su naturaleza o por disposición de la ley;
- c) Se excluyen del comercio aquellas cosas que no puedan ser poseídas por un individuo exclusivamente y aquellas que la ley declare irreductibles a propiedad particular.<sup>97</sup>

Ahora bien, por efecto de la Convención, se excluyen de su aplicación las disposiciones del Tratado de Viena las siguientes operaciones:

- a) Compraventas para consumo personal, familiar o doméstico, salvo aquellas de que tenga conocimiento de este destino el vendedor;
- b) Subastas;
- c) Judiciales
- d) Valores mobiliarios, títulos y efectos del comercio y dinero;
- e) Buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;
- f) Electricidad.

---

<sup>97</sup> Lozano Noriega. Op. cit. pp 75-85

#### **2.2.2.2. EL PRECIO A PAGAR EN EL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

El otro elemento real del contrato, lo constituye la suma de dinero, mismo que es esencial en el contrato de compraventa ya que, si se pagara en especie estaríamos en presencia de un contrato de permuta.

De acuerdo con el artículo 380 del Código de Comercio el comprador debe pagar el precio de las mercancías vendidas en los términos convenidos.

El precio, como sabemos, se acuerda entre las partes. Sin embargo, puede darse el caso de que las partes no lleguen a un acuerdo en el precio por lo cual, se deja la fijación del mismo a la decisión de un tercero.

De acuerdo a los usos y costumbres mercantiles, si no se llegase a fijar un precio, entonces corre el precio corriente del mercado. Este precio se pagará en los términos y plazos convenidos y a falta de convenio se pagará de contado. Independientemente de esto, en las ventas mercantiles, se puede vender a justo precio o sea, aquel verdadero y cierto, que es determinado o determinable de la manera que el mismo contrato señale o, a precio corriente, fijado por los movimientos del mercado que priva en el lugar donde debe entregarse la cosa vendida.<sup>98</sup>

Dentro de las obligaciones del comprador, la Convención regula la fijación del precio en la formación del contrato, así como la obligación del pago del precio por parte del comprador dentro de los preceptos relativos de los artículos 53 a 59 del Tratado de Viena.

Las principales disposiciones relativas al precio reconocen fundamentalmente la que mencionamos anteriormente respecto a la fijación del mismo, además añade

---

<sup>98</sup> Vasquez Del Mercado, *op cit pp* 197-199

establece las reglas de fijación del precio en función del peso de las mercaderías, considerando al peso neto, así como la manera de pago de acuerdo con lo establecido en el contrato

### **2.3. ELEMENTOS DE VALIDEZ DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

La Convención expresamente no se aplica en lo relativo a la validez del contrato, sus estipulaciones ni usos del mismo (art. 4-a). Por esta razón debemos señalar los elementos de validez del contrato de acuerdo con lo establecido por las normas de derecho interno, en este caso por nuestro Código Civil.

En sí, los elementos de validez del contrato de compraventa internacional serían los mismos que para una compraventa ordinaria de derecho privado o de derecho mercantil en donde las partes deben gozar de capacidad para celebrar el contrato, que su consentimiento esté exento de vicios, que el objeto, motivo y fin del contrato sean lícitos y que reúnan los requisitos de forma en caso de que la ley así los solicite.

#### **2.3.1. LA CAPACIDAD DE LAS PARTES.**

Conforme a las disposiciones de nuestro Código Civil, es capaz para contratar todo aquel que no esté exceptuado por la Ley (art. 1798). En materia mercantil, la capacidad es la regla general, quien es hábil para contratar es hábil para ejercer el comercio por lo que, al ser mercantil el contrato de compraventa internacional, no cabe la incapacidad de las partes como causa de nulidad.

#### **2.3.2. EL CONSENTIMIENTO.**

Al igual que en los contratos civiles, este debe otorgarse sin mediar vicios en el mismo, bástenos decir que en materia mercantil no existe la lesión (art. 385 del Código

de Comercio)<sup>99</sup>. En cuanto a los otros vicios del consentimiento, tales como el error, el dolo y la violencia, se aplican las disposiciones de los artículos 1812 a 1823 del Código Civil.

### **2.3.3. LA LICITUD.**

La conducta manifestada debe ser lícita y posible, además de que el hecho también debe ser lícito. El objeto del contrato siempre es lícito, lo ilícito puede ser la conducta referida a los objetos materia del contrato de compraventa.

La licitud del motivo y fin del contrato también están en función de la no contradicción con normas imperativas o prohibitivas.<sup>100</sup>

### **2.3.4. LA FORMA.**

Al ser la Compraventa internacional un contrato consensual, la formalidad no opera. Sin embargo es un elemento que debe considerarse porque, aunque nuestro país no establece una forma especial para el contrato, si es necesario considerarla respecto de aquellos países que han hecho la reserva de formalidad por escrito de La Convención.

## **3. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES.**

En este apartado analizaremos los derechos y las obligaciones que con motivo del objeto del contrato (transmisión de la cosa y su propiedad y pago del precio) tienen las partes. Al respecto debemos establecer que estos derechos y obligaciones son de dos tipos: Las comunes a las dos partes tales como el derecho de resolución del contrato, los derechos de exigencia al cumplimiento de las obligaciones de la otra parte,

---

<sup>99</sup> Arce Gargallo, *op cit* p. 17

<sup>100</sup> Zamora y Valencia, Miguel Ángel, *Contratos Civiles* Ed Porrúa, México, 1992 4ª ed. pp. 34-47

el derecho a la indemnización por daños y perjuicios, el derecho de exoneración y la obligación de conservar las mercaderías.

Además, de acuerdo con cada modalidad del contrato, surgen otras obligaciones accesorias como la contratación del transporte, de los seguros entre otras, mismas que se establecen en los *INCOTERMS*.

Así pues, para estudiar estos los derechos y obligaciones derivados del contrato, analizaremos primero aquellos que son comunes a las partes, en segundo lugar, las obligaciones propias de cada una de las partes y, finalmente, analizaremos la situación de la transmisión del riesgo.

### **3.1. DERECHOS Y OBLIGACIONES COMUNES A LAS PARTES.**

Para poder estudiar de manera completa estos derechos y obligaciones, nos debemos remitir al estudio de los capítulos I y V de la parte III de la Convención referentes a las disposiciones comunes al vendedor y al comprador.

Así pues, del capítulo I de la Parte III de la Convención, relativo a estas disposiciones comunes a las partes, se marcan dos conceptos importantes de los que derivan los demás derechos comunes de las partes. Estos elementos son: El Incumplimiento esencial y la resolución del contrato.

#### **3.1.1. INCUMPLIMIENTO ESENCIAL.**

El artículo 25 de La Convención lo define como aquel que le causa a la otra parte un perjuicio tal que le prive substancialmente de lo que tenía derecho a esperar por virtud del contrato.

En cualquier caso, el incumplimiento esencial se refiere a cualquiera de las partes. En el caso del vendedor está referido a la no entrega de las mercaderías, la falta de conformidad en las mismas o en sus documentos, la demora o la entrega parcial. Por otro lado, en el caso del comprador está referido a la demora o no pago del precio, o pago parcial del mismo o su negativa a recibir las mercaderías.

La excepción al incumplimiento esencial consiste en la imprevisibilidad del mismo. La previsión hecha por alguna de las partes contratantes después de celebrado el contrato o, en el momento de la celebración del mismo con base en datos que hacen muy probable establecer el posible incumplimiento de las obligaciones de la otra parte. Ahora bien, el incumplimiento esencial puede ser de tres maneras:

- 1) Incumplimiento substancial (art. 71-1)
- 2) Incumplimiento esencial (art. 72-1)
- 3) Incumplimiento parcial (art. 73-2)

#### **3.1.1.1. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE SUBSTANCIAL.**

El artículo 71-1 de la Convención faculta a cualquiera de las partes a diferir el cumplimiento de sus obligaciones si después de la celebración del contrato, resultare manifiesto que la otra parte incumplirá una parte substancia de sus obligaciones a causa de :

- a) Grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia;
- b) Su comportamiento al disponerse a cumplir o para cumplir con el contrato.

El incumplimiento substancial requiere de motivos objetivos que demuestren una alta posibilidad de incumplimiento. Estos elementos deben atender al tiempo en que



debe manifestarse esta posibilidad, al grado de probabilidad de incumplimiento y al tipo de obligaciones susceptibles de incumplimiento.

Debemos considerar las circunstancias internas relativas a la capacidad del obligado. Cuando analizamos los elementos de validez del contrato, vimos que el comerciante tiene capacidad plena. Sin embargo, aquí debemos atender a circunstancias como el "grave menoscabo" que se refiere a la parte obligada por situaciones tales como las deficiencias técnicas o las situaciones extracontractuales que harán imposible el cumplimiento tales como guerras, prohibiciones del su gobierno, inestabilidad política, entre otras.

En cuanto al comportamiento, debemos atender a las conductas del obligado, mismas de las que es previsible determinar el incumplimiento.

La Convención prevé los recursos de protección al agraviado en caso del incumplimiento, suponiendo la validez del contrato. Finalmente, como hemos mencionado, la consecuencia del incumplimiento substancial el derecho a diferir el cumplimiento de las obligaciones en caso de incumplimiento de la otra parte, debiéndose notificar al que incumplió, procediendo al cumplimiento de las obligaciones propias, siempre y cuando la parte que no cumple garantice que lo hará.

### **3.1.1.2. INCUMPLIMIENTO PREVISIBLE ESENCIAL.**

Como vimos anteriormente, el incumplimiento esencial trae como consecuencias la resolución del contrato, el derecho a la indemnización por daños y perjuicios y el derecho de exigencia por la parte agraviada para que la parte que incumplió asuma sus obligaciones, así como la posible extinción del contrato.

El artículo 72-1 de la Convención permite la resolución del contrato si es patente que la otra parte no cumplirá con sus obligaciones, con la correspondiente obligación

por parte de quien va a declarar resuelto el contrato de notificar a la otra parte su intención a efecto de que ésta otorgue seguridades suficientes del cumplimiento de sus obligaciones. Pero, en el caso de que la parte que no cumpla, notifique del incumplimiento, la parte ofendida no podrá declarar resuelto el contrato (art. 72-2).

Al respecto, debemos decir que si la otra parte notifica que no cumplirá con sus obligaciones, entonces no encontramos en certeza plena del incumplimiento de la otra parte.

### **3.1.2. INCUMPLIMIENTO PARCIAL.**

El incumplimiento parcial contempla como supuestos las entregas ó los pagos parciales, así como el incumplimiento parcial en el caso de compraventas sucesivas o compraventas con pago del precio a plazos.

Al respecto, es importante estar a lo que disponen los artículo 51 y 73 de la Convención. El primer precepto se refiere formalmente a un derecho del comprador para que, en el caso de incumplimiento del vendedor por una entrega parcial conforme al contrato, mismo que le faculta a ejercer sus derechos y acciones por la inconformidad en la entrega, así como el derecho de resolución en caso de que ese incumplimiento parcial sea, además, esencial.

Sin embargo debemos extender estos derechos y acciones de manera general también para el caso de incumplimiento parcial (sea esencial, previsible o substancial) por parte del comprador debido al correlativo derecho que le asiste al vendedor para resolver el contrato y ejercitar sus derechos y acciones en caso del incumplimiento del comprador.

Del mismo modo, el artículo 73 que se refiere a los contratos con entregas, debemos entenderlo con facultades iguales para cualquiera de las partes en el caso de

incumplimiento de la otra. El párrafo 1 del citado precepto para el caso de que el incumplimiento parcial sea también esencial, respecto de una entrega en particular.

El párrafo 2 faculta a la resolución por el incumplimiento esencial en cualquiera de las entregas, siempre y cuando se haga en un plazo razonable y; el párrafo 3 otorga un derecho de resolución del contrato por entregas o pagos pasados y futuros si por su interdependencia, éstas ó aquellos no pueden destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.<sup>101</sup> Nosotros decimos que es un derecho común a las partes en razón de que no existe una disposición igual para el caso del incumplimiento del comprador en lo respectivo a los pagos no hechos.

### 3.1.3. LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO.

El contrato internacional de compraventa puede modificarse por el mero acuerdo de las partes pero, este acuerdo, debe notificarse a la otra parte. Para que proceda la resolución, la Convención marca como excepciones, las previstas en el artículo 29-2. Es decir, de acuerdo con el citado precepto, el contrato debe haberse celebrado por escrito y, que el acuerdo de extinción del contrato también se hiciera por escrito.

Ahora bien ¿cuáles son los efectos de la resolución del contrato? De manera general, se libera de las partes de sus obligaciones, salvo aquellas derivadas del ejercicio de acciones de daños y perjuicios. Del mismo modo, la resolución faculta a quien cumplió de manera total o parcial con sus obligaciones contractuales a exigir la restitución, si ésta debe ser recíproca, entonces se hará de manera simultánea.

Los artículos 82 a 84 del Tratado de Viena regulan los efectos particulares de la resolución respecto de cada una de las partes, mismos que a continuación explicamos.

---

<sup>101</sup> Adame Goddard, *op cit* pp 231-250

### **3.1.3.1. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO RESPECTO DEL VENDEDOR.**

El artículo 84 de La Convención obliga al vendedor a restituir el precio, abonando los intereses correspondientes a partir de la fecha en que se haya efectuado el pago.

Además, el vendedor adquiere un derecho a recibir del comprador aquellos beneficios que haya obtenido de las mercaderías o parte de ellas en los siguientes casos.

- a) Cuando el comprador deba restituir las mercaderías o;
- b) En el caso de imposible restitución sea total o parcial de las mercaderías o, por lo menos en un estado idéntico a aquel en que fueron entregadas al comprador, pero éste haya declarado resuelto el contrato o exigido otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

### **3.1.3.2. EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO RESPECTO DEL COMPRADOR.**

Las otras reglas de los preceptos invocados de la sección V del capítulo V de la Parte III de la Convención, también son de aplicación general en caso de resolución del contrato con efectos que percuten directamente en el comprador.

El artículo 82 le priva al comprador del derecho a resolver el contrato ó, de la exigencia de otras mercaderías cuando le sea imposible la restitución de aquellas que recibió, estableciendo tres excepciones para dicho precepto, mismas que impiden su aplicación:

- a) Imposibilidad de restitución inimputable a actos u omisiones del comprador;

b) Mercaderías perecidas o deterioradas como consecuencia del examen a las mismas que se prevé en el artículo 38 de la Convención y;

c) Venta de mercaderías hecha por el comprador antes de poder descubrir o haber descubierto alguna falta de conformidad en las mercaderías.

No obstante lo anterior, el comprador conserva sus derechos y acciones que le correspondan conforme al contrato y a la Convención (art. 83).

### **3.1.4. INDEMNIZACIÓN POR DAÑOS Y PERJUICIOS.**

Sabemos que uno de los conceptos fundamentales de las relaciones jurídicas es el que establece la obligación de reparar el daño a quien lo cause o, en su caso, indemnizar a quien lo sufre.

Ahora bien, sabemos que el daño se define en nuestro Código Civil como "la pérdida o menoscabo sufrido en el patrimonio por la falta de cumplimiento de una obligación" (art. 2108) y; perjuicio es toda aquella "privación de cualquier ganancia lícita que debiera haberse obtenido con el cumplimiento de la obligación" (art. 2109).

En materia mercantil operan ambos principios de manera igual a como operan en el derecho civil. En el Tratado de Viena se consideran conexos en su definición, su procedencia, sus causas y sus limitaciones no en cuanto a la gravedad del daño sino en cuanto a la proporción entre el menoscabo y la ganancia dejada de obtener.

En cuanto a la indemnización, el artículo 74 de la Convención nos establece que la indemnización no podrá exceder de la pérdida que aquel que incumplió hubiera previsto o debiera haber previsto al momento de la celebración del contrato.

Otro elemento que, además debe considerarse, es el de los hechos que, teniendo o debiendo tener conocimiento en el momento como posibles consecuencias del incumplimiento del contrato.

Conforme al artículo 75 de la Convención, la resolución del contrato, acompañada de una compra o venta de reemplazo dentro de un plazo razonable, faculta a la otra parte a exigir, además de la indemnización por daños y perjuicios, una diferencia entre el precio del contrato y el estipulado en la operación de reemplazo.

Ahora bien, si las mercaderías del contrato tienen un precio corriente, el que reclama la indemnización, tiene derecho a exigir la diferencia entre el precio pactado en el contrato y el precio corriente siempre que no haya procedido a realizar un operación de reemplazo (art. 75) y, a los daños y perjuicios.

Otro de los supuestos para poder exigir los daños y perjuicios, es el referente a quien se hace cargo de las mercaderías en cuyo caso, se aplica el precio corriente que corre al momento de la resolución del contrato. El artículo 76-2 de La Convención define al precio corriente como:

- a) El del lugar donde debiera efectuarse la entrega de las mercaderías y a falta de éste;
- b) El precio de otra plaza que pueda ser razonablemente sustituto al del lugar de la entrega, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.

Finalmente, existe la posibilidad de que los daños y perjuicios se reduzcan, siempre y cuando se cumpla con los requisitos del artículo 77 de La Convención que dispone que:

- 1) Quien invoque el incumplimiento, debe adoptar las medidas suficientes para reducir la pérdida o el lucro cesante y;
- 2) En caso de no hacerlo así, la parte que incumplió podrá pedir la reducción de la indemnización en la cuantía en que debieran reducirse.

### **3.1.5. INTERESES.**

El no pago del precio, o cualquier otra suma que se deba, faculta a la otra parte a percibir intereses sin perjuicio de las acciones por daños y perjuicios conforme a lo que establece el artículo 78 del Tratado de Viena.

Sin embargo, la Convención no fija un tipo ni un procedimiento de fijación del interés por lo que debemos remitirnos a nuestro derecho interno para efectos de aplicar un interés por las cantidades debidas. Así pues, nuestro Código de Comercio, en sus artículos 362 y 380 fija un interés legal del seis por ciento anual para el caso de que no se hubiera pactado un rédito que, de acuerdo con la realidad financiera de nuestro país, el tipo podría exagerarse debido a la debilidad de nuestra moneda. Del mismo modo, el segundo precepto faculta al cobro de intereses moratorios al tipo legal sobre la cantidad que adeude. Además, si los intereses se vencen y no se pagan, el artículo 363 del Código de Comercio permite su capitalización ya que estos no devengan intereses.

En síntesis, la demora en el pago del precio genera, de acuerdo con nuestro derecho mercantil el derecho a los intereses por las cantidades no pagadas en el momento en que debieran haberse enterado, así como su posible capitalización.

### 3.1.6. EXONERACIÓN.

Cuando un incumplimiento deriva de un impedimento externo ajeno a la voluntad de quien incumple, o por un tercero, incluso por la contraparte, quien incumplió puede exonerarse de responsabilidad si demuestra alguno de los impedimentos que han quedado señalados.

La exoneración por impedimento ajeno a su voluntad debe ser imprevisible, inevitable e insuperable.

La imprevisibilidad del impedimento significa que el que incumple lo hace de manera pasiva, es decir, algo que surge de manera repentina frente a lo cual, la parte que incumple se encuentra además inhabilitada para hacerle frente. Esto implica que el impedimento no haya sido previsto al momento de contratar, sino que además no haya sido previsible en ningún momento posterior a la celebración del contrato.

La inevitabilidad del impedimento deriva de su imprevisibilidad, esto significa que, el impedimento aparte de no haber sido previsto por las partes, no hubiera sido posible evitarlo o sea, de poner todos los medios materiales y humanos para impedir que se diera el impedimento o se causara el daño.

La insuperabilidad significa que el impedimento no puede superarse con medios ordinarios mismos que cabe son los razonablemente empleados para hacer frente a esta situación.<sup>102</sup>

Todo esto deriva del artículo 79-1 de la Convención que establece los requisitos para la exoneración por incumplimiento del obligado. Pero, el incumplimiento puede derivar del de un tercero. En este caso, la exoneración procede si la parte que

---

<sup>102</sup> *ibidem* pp 218-224



incumplió se exonera por incumplimiento propio y, si ese tercero también se exonera por encontrarse en el mismo caso.

La otra razón para que una parte sea exonerada por incumplimiento se prevé en el artículo 80 de la Convención ya que, si el mismo deriva del incumplimiento de la contraparte, ésta no podrá invocar el incumplimiento de aquella en la medida que tal hubiera sido a causa del incumplimiento propio. Es decir, no se puede invocar el incumplimiento de la contraparte, si deriva del incumplimiento propio.

Ahora bien, la exoneración produce los siguientes efectos, mismos que se prevén en los párrafos 3,4 y 5 del artículo 79 de la Convención. Estos efectos se establecen en razón de la duración del impedimento, de los derechos y acciones por incumplimiento y de los que se tengan por la indemnización por daños y perjuicios.

En primer lugar, la exoneración surte efecto en tanto dura el impedimento. una vez que este se extingue, la parte que incumple no puede volver a alegarlo como causa de incumplimiento.

En segundo lugar, quien incumple, debe notificar a la otra parte del incumplimiento, haciéndose responsable de los daños y perjuicios que le cause a la contraparte la no recepción del comunicado de incumplimiento. Esta comunicación deberá ser recibida por la parte agraviada por el incumplimiento en un plazo razonable posterior al conocimiento o posible conocimiento del incumplimiento por parte del impedido.

Finalmente, la exoneración no impide el ejercicio de otras acciones conforme a la Convención.

### **3.1.7. CONSERVACIÓN DE LAS MERCADERÍAS.**

La demora en la entrega de las mercaderías o el pago del precio, así como cualquier inconformidad trae aparejada como consecuencia, la necesidad de conservar los bienes objeto del contrato, hasta que la parte que haya demorado en el cumplimiento pueda tener las mercaderías a su plena disposición.

La obligación de la conservación de las mercaderías trae aparejado un derecho de retención y un derecho de exigencia a la contraparte de reembolso de los gastos hechos en favor de prevalecer las mercaderías.

La Convención prevé como supuestos para el nacimiento de la obligación de conservación de las mercaderías, así como los derechos de retención y reembolso que ya hemos mencionado y que se consignan en el artículo 85 del Tratado de Viena, para el caso de que el comprador no pague el precio o se niegue a recibir las mercaderías..

Del mismo modo, cuando la posesión de las mercaderías es titularidad del comprador y se tiene la intención de rechazarlas por cualquier razón que por derecho le corresponda, el artículo 86 le obliga a adoptar las medidas razonables para la conservación con los correspondientes derechos de retención y de reembolso.

Estas medidas pertinentes para la conservación de las mercaderías se prevén en los artículos 87 y 88 de la Convención y facultan al obligado a la conservación para:

- a) Depositarlas en el almacén de un tercero o;
- b) Vender las mercaderías previo aviso a la contraparte.

En el primer caso, la parte que ejerza la opción queda sujeta a que los gastos de almacenaje sean excesivos en virtud de que se repercutirán a la otra parte pero, en el segundo caso, la opción de venta sólo puede hacerse en el caso de demora excesiva

en la toma de posesión de las mercaderías, el pago de gastos, la devolución o el pago del precio dando aviso con antelación razonable.

Quien ejerza la opción de venta por la conservación de las mercaderías tiene derecho de retención del producto de la venta, los gastos de conservación y venta, así como la obligación de abonar el saldo a la contraparte.

### **3.2. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR.**

El artículo 30 de La Convención establece las tres obligaciones fundamentales del vendedor a saber:

- 1) Entregar las mercaderías.
- 2) Transmitir la propiedad.
- 3) Entregar los documentos relativos a las mercaderías.

Estas obligaciones deben cumplirse en los términos y con las condiciones que tanto el contrato como la Convención establecen. Sin embargo, en lo referente a la transmisión de la propiedad de las mercaderías, debemos recordar que el Tratado de Viena en su artículo 4-1-b, excluye su aplicación en lo relativo a este tema. Cuando analizamos este artículo en el capítulo anterior, mencionamos que sería el derecho interno el que regulase la transmisión de la propiedad, así como la determinación de las pretensiones de terceros.

#### **3.2.1. ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS Y DOCUMENTOS.**

La entrega de las mercaderías es la obligación fundamental del vendedor. Dicha obligación no cumplida, de acuerdo con lo que hemos analizado anteriormente, puede constituir un incumplimiento esencial y ser causal de que el comprador declare resuelto

el contrato y ejercite sus acciones por los daños y perjuicios que la no entrega o la demora en la misma le causen.

La entrega de la cosa implica la transmisión de la propiedad; esta transmisión opera por efecto del contrato (art. 2014 del Código Civil) o porque la cosa se hace cierta o determinada con conocimiento del comprador (art. 2015).

De acuerdo con nuestro derecho civil, la entrega de las mercaderías reviste tres modalidades previstas en el artículo 2284 de nuestro Código. Dichas modalidades de la entrega son:

- a) Entrega real.- o entrega material de la cosa vendida.
- b) Entrega jurídica.- Cuando la Ley establece una presunción de que la cosa ha sido recibida por el comprador.
- c) Entrega virtual.- Cuando el comprador acepta que las mercaderías han quedado a su disposición.

Conforme a lo que dispone el artículo 31 de la Convención, la obligación de entrega de las mercaderías consiste de:

- a) Entrega al porteador (Art. 31-a y 32).- Esta obligación supone la existencia de otra obligación de transporte de las mercaderías por parte del vendedor. Pero, además, implica las obligaciones de identificación de las mercaderías a bordo del transporte o, por lo menos, el aviso al comprador de las expedición de las mercaderías especificadas. Además, el contrato que implica transporte obliga al vendedor a concertar los contratos necesarios para cumplir con la entrega y; el vendedor debe contratar el seguro o en su caso, informar al comprador para que éste sea quien lo contrate.
- b) Entrega en el lugar donde se encuentren las mercaderías

(Art. 31-b).- La obligación surge en los siguientes casos:

- 1) Cuando se trata de mercaderías ciertas o no identificadas que deban extraerse de una masa determinada;
- 2) Las mismas mercaderías que deban ser manufacturadas o producidas y;
- 3) Cuando las partes tienen conocimiento de que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en ese lugar determinado.

c) La última obligación de entrega consiste en la puesta a disposición de las mercaderías por parte del comprador en aquel lugar donde el vendedor tiene su establecimiento en el momento de la celebración del contrato (art. 31-c).

En cuanto al momento de la entrega, ésta debe llevarse a cabo cuando (art. 33):

- a) Llegue la fecha pactada en el contrato;
- b) Dentro del plazo determinado en el mismo y;
- c) En un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

En cuanto a la entrega de los documentos relativos a las mercaderías, el artículo 34 de La Convención sujeta el momento de la entrega de los documentos al pactado en el contrato, lo cual implica para el vendedor el derecho de subsanación en el caso de inconformidad en el supuesto de la entrega anticipada de los documentos, con sujeción a no causar molestias al comprador, aunque éste conserva los derechos y acciones por los daños y perjuicios que las molestias del vendedor le causen en la subsanación de las faltas de conformidad.

### **3.2.2. LA CONFORMIDAD EN LAS MERCADERÍAS.**

Este concepto se refiere a la cantidad, calidad y tipo de mercaderías especificadas en el contrato o en los documentos relativos, así como sus embalajes.

Para que las mercaderías sean conformes con el contrato se requiere: 1) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinan; 2) en su caso, que sean aptas para los usos especiales que se hayan hecho del conocimiento del vendedor los que se pretenda destinar dichas mercaderías; 3) que posean las cualidades de las muestras o de los modelos presentados al comprador y; 4) que tengan los embalajes adecuados para su protección.

El conocimiento de las faltas de conformidad por parte del comprador, exonera al vendedor de la responsabilidad. Sin embargo, el vendedor es responsable de las faltas de conformidad al momento de la transmisión del riesgo, o por el incumplimiento de sus obligaciones, incluyendo las garantías otorgadas en razón de la aptitud de las mercaderías.<sup>103</sup>

#### **3.2.2.1. DERECHO DE SUBSANACIÓN.**

De acuerdo con el artículo 37 de la Convención, toda falta de conformidad es subsanable. Esta disposición faculta al vendedor a ya sea para entregar la parte o cantidad de las mercaderías o sustituir las que no son conformes al contrato, con la condición de que no cause excesivas inconveniencias al comprador.

#### **3.2.2.2. EXAMEN DE LAS MERCADERÍAS.**

Esta es una obligación del comprador que le genera frente al vendedor, un derecho para el caso de detectar mercaderías no conformes con el contrato. Este examen, como lo indica el artículo 38 de la Convención, debe hacerse en el plazo más breve posible. Ahora bien, si el contrato implica el transporte, el examen puede aplazarse hasta que las mercaderías lleguen a su destino. En el mismo caso, si el comprador cambia el destino de las mercaderías sin la posibilidad de examinarlas,

---

<sup>103</sup> *Ibidem* pp. 151-163

podrá aplazar el examen de acuerdo a las circunstancias previstas pero, con el conocimiento del vendedor de las mismas.

### **3.2.2.3. ININVOCABILIDAD DE LA FALTA DE CONFORMIDAD DE LAS MERCADERÍAS.**

Si las mercaderías no son conformes de acuerdo a lo ya analizado, la falta es invocable para efectos de resolución del contrato. Sin embargo, cuando se detecta la inconformidad como resultado del examen hecho a las mercaderías, el comprador debe notificar al vendedor de la falta de conformidad especificando su naturaleza y en un plazo razonable a partir de su detección. Este derecho prescribe en un plazo de dos años desde que las mercaderías se pusieron a disposición del comprador. Igualmente, el derecho de invocar la falta de conformidad se pierde si esta se conocía o no se podía ignorar.

### **3.2.2.4. PRETENSIONES DE TERCEROS.**

Puede ocurrir que exista un derecho preexistente sobre las mercaderías objeto del contrato, mismo que puede privar al comprador de las mismas. Generalmente, esto puede suceder por dos razones:

- 1) por la existencia de algún gravamen en las mercaderías o;
- 2) por pretensiones que derivan de la propiedad industrial o intelectual.

En cualquier caso, la obligación de entrega de las mercaderías trae aparejada la de su liberación de cualquier derecho o pretensión por parte de terceros por cualquier causa (arts. 35 a 44 de la Convención).

Prestar la evicción es una obligación natural del vendedor independientemente de los pactos entre las partes por lo cual aunque el comprador acepte que las

mercaderías están sujetas a algún derecho o pretensión de esta naturaleza, podrá exigir el saneamiento para el caso de evicción conforme lo consigna el artículo 2122 de nuestro Código Civil. Aunque la Convención en este caso, si permite la celebración de pactos que eximen de prestar la evicción (nulos en nuestro derecho), ya que es el derecho interno el que resuelve estas controversias.

En el caso de derechos o pretensiones de terceros, mismos que deriven de la propiedad intelectual, se requiere que al momento de la entrega, el vendedor conozca o no ignore estos derechos o pretensiones:

- a) Por efecto de la Ley del Estado donde se hayan de revender las mercaderías, con previsión de las partes de este fin y;
- b) En virtud de la Ley del Estado donde el comprador tenga su establecimiento.

Sin embargo, esta obligación no se extiende a los siguientes casos:

- a) Que al celebrarse el contrato, el comprador conociere o no ignorase la existencia de éstos derechos o pretensiones o;
- b) Estos resulten de ajustes a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a disposiciones análogas que hayan sido proporcionadas por el comprador.

El comprador debe comunicar al vendedor de las pretensiones de terceros en un plazo razonable a partir de que tiene conocimiento de ellas ya que, de lo contrario, no podrá invocarlas, igualmente si llega a tener conocimiento de las mismas.

Ahora, si el comprador no pudiera invocar la falta de conformidad o las pretensiones de terceros, bien puede exigir que se rebaje el precio o, exigir la



indemnización por daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.<sup>104</sup>

### **3.3. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.**

Estos derechos se circunscriben al pago del precio y a la recepción de las mercaderías.

Respecto del precio hemos hablado cuando analizamos los elementos de existencia del contrato. En esta sección diremos que la obligación de pagar el precio comprende también la de adoptar las medidas y cumplir con los requisitos fijados por el contrato, la Convención o las leyes o reglamentos pertinentes.

#### **3.3.1. PAGO DEL PRECIO.**

El lugar de pago será el que se pacte en el contrato y a falta de éste, se señalan como lugares para el mismo en el artículo 57 de la Convención, a saber:

- a) El establecimiento del vendedor o;
- b) El lugar de entrega convenido.

Además, el vendedor debe soportar los gastos relativos al pago del precio por un cambio en su establecimiento que sea posterior a la celebración del contrato.

#### **3.3.2. MOMENTO DEL PAGO.**

Este se fija en el contrato y a falta de éste será cuando el vendedor ponga los documentos o las mercaderías a disposición del comprador.

---

<sup>104</sup> *Ibidem* pp. 165-170

El pago puede ser condición para la entrega de las mercaderías o sus documentos, así como para ponerlos a disposición del comprador en el caso de que el contrato implique transporte. Igualmente, el pago puede ser condicionado al examen de las mercaderías.

### **3.3.3. ÉPOCA DEL PAGO.**

Será la que se fije en el contrato o en La Convención sin necesidad de requerimientos o formalidades.

### **3.3.4. RECEPCIÓN DE LAS MERCADERÍAS.**

Esta obligación consiste en:

- a) Realizar todos los actos razonables para facilitar las mercaderías y;
- b) Hacerse cargo de las mismas.

### **3.4. LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO.**

Cuando analizamos la obligación del vendedor de entregar las mercaderías, vimos los modos de cumplimiento de su obligación cuando en el contrato no se establecían lugar y momento determinados para el cumplimiento de la citada obligación.

Sin embargo, existe el problema del riesgo de pérdida de las mercaderías, el cual se prevé en razón de los imprevistos que pueden surgir desde la celebración del contrato y hasta el momento de la entrega de las mercaderías, lo cual podría implicar un incumplimiento exonerable.

La transmisión del riesgo se regula en los artículos 66 a 70 de la Convención y establecen los momentos en que se transfiere el riesgo de pérdida de las mercaderías de una parte a otra.

La regla fundamental de la transmisión del riesgo establece que la pérdida o deterioro que sufran las mercaderías después de la transmisión, no libera al comprador del pago del precio por las mismas, a menos de que la pérdida o deterioro sean por culpa del vendedor.

De acuerdo con la Convención, existen varios momentos en que opera la transmisión del riesgo:

- 1) Cuando las mercaderías se ponen en poder del primer porteador. Este momento se condiciona a la celebración del contrato con implicación de transporte y no hay obligación de entregarlas en un lugar determinado.
- 2) Cuando implique transporte de un lugar determinado, el riesgo se transmite hasta que las mercaderías se ponen en poder del porteador en ese lugar.

En estos dos primeros casos, el riesgo se transmite, además, ya que las mercaderías estén perfectamente identificadas mediante señales, los documentos de expedición, comunicaciones u otros.

- 3) Si las mercaderías fueron vendidas en tránsito, el riesgo se transmite desde la celebración del contrato.
- 4) En el mismo caso, el riesgo se transmite al comprador al momento de la puesta a disposición de las mercaderías del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte.

Sin embargo, el riesgo corre a cuenta del vendedor, si al momento de la celebración del contrato, el vendedor conociera o hubiera podido conocer de pérdidas o deterioros y no los hubiera revelado al comprador.

5) En cualquier otro caso, el riesgo se transmite al comprador cuando éste se hace cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde que éstas queda a su disposición e incurra en incumplimiento por rehusar su recepción.

6) Cuando el comprador se obliga a hacerse cargo de las mercaderías en lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmite cuando se efectúe la entrega y el comprador sepa que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

7) Cuando se trata de mercaderías sin identificar, no hay transmisión del riesgo sino hasta que éstas queden plenamente identificadas.

Finalmente, por el incumplimiento esencial del contrato por parte del vendedor, la transmisión del riesgo no afecta los derechos y acciones del comprador como consecuencia del mismo.<sup>105</sup>

#### **4. MODALIDADES DEL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.**

La Compraventa internacional es un contrato que como vimos en su clasificación es principal toda vez que su existencia no depende de otros contratos, pero que a su vez se acompaña de otros contratos necesarios para hacer llegar las mercaderías al comprador o el pago al vendedor. Así pues, acompañan al contrato de compraventa los contratos de seguro y de transporte correspondientes por un lado y, los contratos de

---

<sup>105</sup> *Ibidem* pp. 327-344

crédito y fianzas correspondientes para asegurar el pago del precio por el otro, así como los contratos de servicios de inspección, entre otros

Las obligación principal del contrato de compraventa internacional como sabemos, son la entrega de las mercaderías, misma que se cumple de diversas maneras, según lo convenido por las partes. La práctica comercial ha definido ciertos tipos de entrega definidos por algún término del comercio internacional, mismos que constituyen modalidades del contrato, puesto que implican una serie de obligaciones específicas para las partes. Estas modalidades de la compraventa se definen en los *INCOTERMS*.

Debido al pago del precio en la compraventa internacional, se han ido integrando ciertas modalidades establecidas por medio de contratos de intervención bancaria que, más bien constituyen formas establecidas de pago, sujetas a reglas que las partes conocen y deben respetar. Se trata de formas de pago que suelen regularse por disposición del contrato de crédito respectivo, de las reglas del preparadas por la Cámara Internacional De Comercio.<sup>108</sup>

La Convención hace referencia a algunas modalidades del contrato de compraventa en algunos artículos relacionados tanto con la entrega de las mercaderías como con la transmisión del riesgo.

Así pues, las principales modalidades de la compraventa se clasifican de dos maneras:

- 1) En razón de la entrega de las mercaderías.
- 2) Las modalidades que establece la Convención

---

<sup>108</sup> Estas reglas pueden verse en *Uniform Rules For Collections de Paris International Chamber Of Commerce* Publicación No. 322

#### **4.1. MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL EN RAZÓN DE LA ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS.**

Estas modalidades se encuentran definidas en los *INCOTERMS*, mismos que se aplicarán si las partes acuerdan expresamente su aplicación como un uso internacional de acuerdo con el artículo 9 de la Convención, así como si en las negociaciones se mencionasen estos términos ó en el caso de que aparezcan en el contrato por considerarse como un uso tácitamente convenido del que se tiene conocimiento y que es regularmente observado en el comercio internacional.

El objeto de los *INCOTERMS* es el de establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Pudiéndose evitar las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, ó por lo menos podrán reducirse en gran medida.

La versión 1990 de los *INCOTERMS* introdujo una nueva forma de presentación que facilita la búsqueda de información, misma que hace una somera explicación de cada uno de los términos comerciales mencionados, y luego precisa las obligaciones de cada una de las partes. Así, después de la descripción aparecen en columnas contrapuestas las obligaciones del vendedor (A), y las del comprador (B) en el siguiente orden:

- 1.- Entrega de mercaderías conformes con el contrato (o pago del precio).
- 2.- Licencias, autorizaciones y formalidades o trámites aduanales.
- 3.- Contrato de transporte o de seguro.
- 4.- Lugar y fecha de entrega de mercaderías (o lugar y fecha de recepción).
- 5.- Transmisión de riesgo.
- 6.- Reparto de gastos.
- 7.- Avisos que dar al comprador (o avisos que dar al vendedor).

8. Prueba de la entrega (documentos de transporte o envío de mensajes electrónicos).
- 9.- Comprobación, embalaje y marcado de las mercaderías.
- 10 - Otras obligaciones.

#### **4.1.1. CATEGORÍAS DE LOS *INCOTERMS*.**

La versión 1990 de los *INCOTERMS* agrupa a los términos en cuatro categorías: E, F, C y D.

La categoría E contiene sólo un término: EXW que se caracteriza porque el comprador recoge las mercaderías en el almacén o fábrica del vendedor.

La categoría F abarca los términos FCA, FAS y FOB en que el vendedor se encarga de entregar las mercaderías al medio de transporte escogido por el comprador.

La categoría C abarca los términos CFR, CIF, CPT y CIP y consisten en la obligación del vendedor de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías o de costes adicionales debido a hechos acaecidos después de la carga y despacho.

Finalmente, la categoría D, que abarca los términos DAF, DES, DEQ, DDU y DDP, consisten en el máximo de obligaciones para el vendedor para soportar todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino<sup>107</sup>

---

<sup>107</sup> Cámara Internacional de Comercio, *INCOTERMS*, Ed 1990 pp 102-103.

#### **4.1.2. CATEGORÍAS EN RAZÓN DE LA ENTREGA DE LAS MERCADERÍAS.**

Las categorías E y D se refieren a aquellas compraventas con entrega directa, es decir, entrega del vendedor al comprador, o puesta a disposición del comprador en el almacén o fábrica del vendedor, o en algún otro lugar convenido (frontera, puerto, o el mismo almacén del comprador). También se considera el transporte que implica el contrato. En síntesis las categorías en razón de la entrega directa son las siguientes:

- |    |                                                     |           |
|----|-----------------------------------------------------|-----------|
| 1) | En el país del vendedor                             | EXW       |
| 2) | En frontera de importación                          | DAF       |
| 3) | En puerto del comprador                             | DES o DEQ |
| 4) | En país del comprador                               | DDU o DDP |
| 5) | Por transporte marítimo contratado por el vendedor  | CIF o CFR |
| 6) | Por transporte marítimo contratado por el comprador | FOB       |

En cuanto a las categorías C y F, correspondientes a las entregas indirectas, éstas consisten en la entrega por parte del vendedor de las mercaderías al transportista que las recibe en nombre del comprador, sea porque el transportista es contratado por el vendedor o por el comprador. Las modalidades de entrega indirecta son:

- |    |                                        |           |
|----|----------------------------------------|-----------|
| 1) | Transporte contratado por el vendedor  | CPT o CIP |
| 2) | Transporte contratado por el comprador | FCA       |



#### **4.1.3. MODALIDADES DE LA COMPRAVENTA EN PARTICULAR.**

##### **4.1.3.1. COMPRAVENTA EXW.**

*Ex Works* (En Fábrica) significa que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando ha puesto las mercaderías en su establecimiento, a disposición del comprador. En especial, no es responsable ni de cargar las mercaderías en el vehículo proporcionado por el comprador, ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de tomar las mercaderías del domicilio del vendedor hacia el destino deseado.

Este término es el de menor obligación para el vendedor. No debería usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades de exportación. En tal circunstancia debería utilizarse el término FCA.

##### **4.1.3.2. COMPRAVENTA FCA.**

*Free Carrier* (Franco Transportista) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entregar las mercaderías cuando las ha puesto despachadas de aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado.

Si el comprador no ha indicado ningún punto específico, el vendedor puede escoger dentro del lugar o zona estipulada, el punto donde el transportista se hará cargo de las mercaderías. Cuando, según la práctica comercial, se requiera la ayuda del vendedor para concluir el contrato con el transportista (como en el transporte por ferrocarril o por aire), el vendedor puede actuar por cuenta y riesgo del comprador.

Este término puede emplearse con cualquier modo de transporte.

#### **4.1.3.3. COMPRAVENTA FAS.**

*Free Alongside Ship* (Franco al Costado del Buque) significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía a partir de aquel momento.

El término FAS exige del comprador que despache las mercaderías en aduana para la exportación. No debe usarse este término cuando el comprador no pueda llevar a cabo directamente o indirectamente, los trámites de exportación.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías acuáticas interiores.

#### **4.1.3.4. COMPRAVENTA FOB.**

*Free on Board* (Franco a Bordo) significa que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador ha de soportar todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías a partir de aquel punto.

El término FOB exige que el vendedor despache las mercaderías de exportación.

Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías navegables interiores. Cuando la borda del buque no revista ningún fin práctico, es preferible utilizar el término FCA.

#### **4.1.3.5. COMPRAVENTA CFR.**

*Cost and Freight* (Costo y Flete) significa que el vendedor ha de pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar las mercaderías al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos ocurridos después del momento en que las mercaderías hayan sido entregadas a bordo del buque, se transfiere del vendedor al comprador cuando las mercaderías traspasan la borda del buque en el puerto de embarque.

El término CFR exige que el vendedor despache las mercaderías de exportación.

Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o por vías de navegación interior. Cuando la borda del buque no revista ningún fin práctico, es preferible utilizar el término CPT.

#### **4.1.3.6. COMPRAVENTA CIF.**

*Cost, Insurance and Freight* (Costo, Seguro y Flete) Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CFR, si bien, además, ha de conseguir seguro marítimo de cobertura de los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente.

El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro de cobertura mínima.

El término CIF exige que el vendedor despache las mercaderías en aduana para la exportación.

Este término sólo puede emplearse en el transporte por mar o vías navegables interiores. Cuando la bodega del buque no sirva ningún fin práctico, es preferible utilizar el término CIP.

#### **4.1.3.7. COMPRAVENTA CPT.**

*Carriage Paid To* (Transporte Pagado Hasta) Significa que el vendedor paga el flete del transporte de las mercaderías hasta el destino mencionado.

El riesgo de pérdida o daño de las mercaderías, así como cualquier gasto adicional debido a los acontecimientos que ocurran después del momento en que las mercaderías hayan sido entregadas al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando las mercaderías han sido entregadas a la custodia del transportista.

El término CPT exige del vendedor el despacho de las mercaderías en aduana para la exportación.

Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

#### **4.1.3.8. COMPRAVENTA CIP.**

*Carriage and Insurance Paid To* (Transporte y Seguro Pagados Hasta) Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, con el añadido de que ha de conseguir un seguro para la carga contra el riesgo que soporta el comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente.

#### **4.1.3.9. COMPRAVENTA DAF.**

*Delivered at Frontier* (Entregada en Frontera) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando entrega las mercaderías despachadas en aduana para la exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante.

El término "Frontera" puede usarse para designar cualquier frontera, incluida la del país de exportación. Por tanto, es de vital importancia que la frontera en cuestión sea definida con precisión, haciendo siempre mención del punto y del lugar en éste término.

El término está principalmente pensado para su utilización cuando las mercaderías sean transportadas por ferrocarril o carretera, pero puede usarse con cualquier sistema de transporte.

#### **4.1.3.10. COMPRAVENTA DES.**

*Delivered At Ship* (Entregada Sobre Buque) significa que el vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando ha puesto las mercaderías a disposición del comprador a bordo del buque, en el puerto de destino convenido, sin despacharla en aduana para la exportación.

El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con el transporte de las mercaderías hasta el puerto de destino convenido.

El término DES sólo puede usarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

#### 4.1.3.11. COMPRAVENTA DEQ.

*Delivered Ex Quay (Duty Paid)* (Entregada en Muelle (Derechos Pagados)) significa que el vendedor ha cumplido con su obligación de entrega cuando ha puesto las mercaderías a disposición del comprador sobre el muelle (desembarcadero), en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.

El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos, incluidos los derechos, impuestos y demás cargas por llevar las mercaderías hasta aquel punto.

El término DEQ no debe usarse si el vendedor no puede obtener directa o indirectamente, la licencia de importación.

Si las partes desean que el comprador despache en aduana las mercaderías para la importación y pague los derechos deberían utilizarse las palabras *Duty Unpaid* (Derechos No Pagados) en vez de *Duty Paid*.

Si las partes desean excluir de las obligaciones del vendedor algunos de los costos pagaderos por la importación de las mercaderías (tales como el IVA), debería mencionarse claramente añadiendo las pertinentes palabras: *Delivered Ex Quay, VAT Unpaid* (Entregada Sobre Muelle, IVA No Pagado).

Este término sólo puede usarse para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

#### 4.1.3.12. COMPRAVENTA DDU.

*Delivered Duty Unpaid* (Entregada, Derechos No Pagados) significa que el vendedor ha cumplido con su obligación de entregar las mercaderías cuando han sido puestas a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación.

El vendedor ha de asumir todos los gastos y riesgos relacionados con llevar las mercaderías hasta aquel lugar (excluidos derechos, impuestos y otras cargas oficiales exigibles a la importación ), así como los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.

El comprador ha de pagar cualesquiera gastos adicionales y soportar los riesgos en caso de no poder despachar las mercaderías en aduana para su importación a su debido tiempo.

Si las partes desean que el vendedor lleve a cabo los trámites aduaneros y soporte los gastos y riesgos resultantes, esto ha de ser claramente expresado, añadiendo las palabras pertinentes.

Si las partes desean incluir en las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación de las mercaderías (tales como el IVA), esto debería ser claramente expresado, añadiendo a este efecto las palabras *VAT Paid* (IVA Pagado).

El término DDU puede utilizarse, sea cual sea el medio de transporte.

#### **4.1.3.13. COMPRAVENTA DDP.**

*Delivered Duty Paid* (Entregada, Derechos Pagados) significa que el vendedor ha cumplido con la entrega cuando pone las mercaderías a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación.

El vendedor asume todos los gastos y riesgos una vez despachadas las mercaderías en aduana para su importación.

DDP Significa el grado máximo de obligaciones para el vendedor. Este término no debe usarse si el vendedor no puede obtener la licencia de importación.

Si las partes desean que el comprador despache las mercaderías en aduana para la importación y pague los derechos arancelarios, entonces, debe usarse el término DDU.

Si se desea excluir de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos pagaderos a la importación, éste deberá ser claramente expresado.

El término puede emplearse con cualquier medio de transporte.

#### **4.2. MODALIDADES DEL CONTRATO INTERNACIONAL PREVISTAS EN LA CONVENCION.**

Aunque La Convención no regula expresamente modalidades del contrato de compraventa, sí contempla algunas de ellas al hacer la regulación de la obligación del vendedor de entrega de las mercaderías y la transmisión del riesgo de las mismas al comprador.

Se distingue entre el contrato de compraventa "que implique transporte" (arts. 31-a y 67) y el que no lo implica (arts. 31-b y 68). Las primeras son aquellas en que el vendedor tiene la obligación de contratar un transporte para las mercaderías o tiene la autorización del comprador para contratar con un transportista, lo importante es que debe haber un contrato de transporte y un transportista distinto de las partes que reciba las mercaderías. En cuanto a las segundas, no implica transporte el hecho de que cualquiera de las partes transporte las mercaderías con sus propios medios.



Para que una compraventa implique transporte, basta con la presencia de un tercero transportista quien es contratado por cualquiera de las partes para hacer el traslado de las mercaderías.

## 5. LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

### 5.1. CONCEPTO DE PRESCRIPCIÓN.

De acuerdo con el artículo 1135 del Código Civil, estamos en presencia de un medio de adquisición de bienes o liberación de obligaciones mediante el transcurso del tiempo, siendo la primera una prescripción positiva y la segunda una prescripción negativa. Esta solo puede darse respecto de bienes y obligaciones que se encuentran en el comercio<sup>108</sup>.

Con respecto a la prescripción mercantil, la falta de acción por el titular de los derechos surgidos de los contratos mercantiles, se prescriben con arreglo a las disposiciones en la materia, estableciéndose los términos y plazos en favor del deudor, mismos que corren a partir del día en que la acción pudo ejercitarse en juicio<sup>109</sup>.

Los plazos de prescripción son distintos ya que, mientras en el Código Civil se prevén plazos de tres, cinco y diez años, en el Código de Comercio los plazos son más cortos: uno, tres y cinco años, aplicándose de manera supletoria el plazo de 10 años cuando no se establece un término más corto conforme al artículo 1047 del Código de Comercio<sup>110</sup>.

Finalmente debe considerarse que la prescripción se interrumpe en el momento en que se presenta la demanda contra el deudor, volviendo a correr después de los actos de la interrupción.

<sup>108</sup> Ibarrola, Antonio de *Casas y Sucesiones*, pp. 523-540, Ed. Porrúa, México, 1991

<sup>109</sup> Vázquez del Mercado, *Op cit*, p 162

<sup>110</sup> Arce Gargallo, *Op Cit*, po 22

## **5.2. ANÁLISIS DE LA CONVENCIÓN SOBRE LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.**

### **5.2.1. DISPOSICIONES SUSTANTIVAS.**

En materia de compraventa internacional de mercaderías, la Convención que a continuación se analiza (en lo sucesivo "la Convención de Prescripción" o el "Tratado de Nueva York"), determina los casos en que los derechos y acciones de las partes tengan derivados del contrato, o relativos a su incumplimiento, resolución o nulidad, no puedan ya ejercitarse a causa de la expiración del plazo de prescripción (en lo sucesivo "el Plazo").

Esta no afecta los plazos en los cuales una de las partes, como condición para adquirir o ejercitar su derecho deba notificar a la otra o realizar cualquier acto que no sea el de iniciar un procedimiento.

El artículo 3 de la Convención de Prescripción establece como ámbito de aplicación de la misma para:

- a) Aquellos establecimientos situados en los Estados Contratantes;
- b) Cuando sea aplicable por efecto de normas aplicables de derecho internacional privado, la ley de un Estado Contratante.

Del mismo modo, no se aplicará el Tratado de Nueva York cuando las partes excluyan expresamente su aplicación. Los artículos 4 y 5 de la Convención de Prescripción excluyen su aplicación a las compraventas previstas en el artículo 2 del Tratado de Viena y a las acciones fundadas de:

- a) Lesiones o muerte;
- b) Daños nucleares causados por las mercaderías vendidas;

- c) Privilegios, gravámenes o cualquier otra garantía;
- d) Sentencias o laudos dictados en procedimientos;
- e) Títulos ejecutivos según la ley del lugar donde se solicite la ejecución;
- f) Letras de cambio, pagarés o cheques.

El artículo 6 excluye, además, la aplicación de la Convención de Prescripción a los contratos señalados en el artículo 3 del Tratado de Viena.

Respecto de la interpretación, se debe considerar el carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad del Tratado de Nueva York conforme a su artículo 7.

Respecto del Plazo, el artículo 8 lo establece de manera general, con una duración de cuatro años. Su comienzo no se difiere por causa de notificaciones a la contraparte, ni porque alguna cláusula de compromiso arbitral establezca que no surja derecho alguno en tanto no se dicte un laudo.

Los artículos 10 a 12, establecen los momentos y los casos en que puede ejercitarse una acción.

El primer precepto señala como supuestos:

- 1) El incumplimiento del contrato en cuyo caso la acción puede ejercitarse en la fecha que se produzca.
- 2) Los vicios o faltas de conformidad de las mercaderías, en cuyo caso, la acción puede ejercitarse desde el momento de la entrega o en la fecha de rehusé de las mismas por el comprador.
- 3) Por el dolo, la acción puede ejercitarse desde el momento en que se descubre o pudiera haber sido descubierto.

El artículo 11 se refiere al caso del vendedor que otorgó una garantía que es válida durante cierto período respecto de las mercaderías. En este caso, el plazo correrá desde el momento en que el comprador notifique al vendedor el hecho en que se funde su reclamación, no pudiendo ser posterior tal fecha a la expiración del período de garantía.

El artículo 12 señala dos casos:

- 1) Cuando por la ley aplicable al contrato, una parte tenga derecho a reclamarlo resuelto antes de la fecha de cumplimiento y ejerza su opción, en este caso, el Plazo correrá a partir de la fecha de comunicación de la resolución.
- 2) Cuando el contrato consiste en prestaciones escalonadas de una u otra parte, el Plazo corre a partir de la fecha de comunicación a la contraparte.

Los artículos 13 a 15 suspenden el Plazo en el momento en que el acreedor inicie ante el tribunal un procedimiento contra el deudor. Se establecen las reglas para la cesación o prórroga del Plazo en el caso de arbitraje, en cuyo caso, la prescripción dejará de correr en cuanto se inicie el procedimiento arbitral conforme al compromiso o conforme a la ley aplicable al procedimiento; en el caso de ausencia de disposiciones arbitrales, el arbitraje inicia en cuanto se notifica al deudor. En los casos de muerte o incapacidad del deudor, su quiebra, disolución o liquidación, el Plazo dejará de correr cuando el acreedor haga valer su derecho en los procedimientos correspondientes con sujeción a lo dispuesto en la ley procesal aplicable.

Cuando haya reconvencción al igual que en los preceptos descritos en el párrafo anterior, esta se considerará entablada en la misma fecha en que fue entablada la demanda a la que se opone, siempre que se refiera al mismo contrato o a varios celebrados en el curso de la misma transacción (art. 16).

Ahora bien, si se iniciare un procedimiento como los anteriores, antes de la expiración del Plazo, se considera que la prescripción sigue corriendo si el procedimiento no concluye con una resolución sobre el fondo del asunto. Pero, cuando concluya dicho procedimiento y la prescripción hubiere expirado o, faltara menos de un año para la misma, el acreedor tiene derecho a un plazo de un año contado a partir de la conclusión del procedimiento (Art. 17).

El artículo 18 establece el cese del Plazo en procedimientos contra el deudor con respecto del codeudor solidario con la condición de que el acreedor informe al anterior por escrito de la iniciación del procedimiento. En el caso de que un subadquirente demande al comprador, el Plazo correrá respecto de las acciones del comprador contra el vendedor. El último párrafo de este artículo, respecto de las acciones contra el codeudor solidario o contra el vendedor, no detiene el Plazo, pero el acreedor y el comprador tienen derecho a un año suplementario contado a partir de la conclusión del procedimiento si faltara este tiempo, el Plazo expirase o faltara menos de un año para su expiración.

Si el acreedor inicia un procedimiento en el Estado donde el deudor tiene su establecimiento, antes de la conclusión del Plazo, cualquier acto que según la ley de dicho Estado, lo reanude, causará el inicio de un nuevo plazo de cuatro años a partir de la fecha establecida por dicha ley (art. 19).

El reconocimiento de deuda por escrito, el pago de los intereses o el cumplimiento parcial de una obligación, iniciará un nuevo plazo de cuatro años a partir de cualquiera de estos actos (art. 20).

La prescripción se prolongará un año si por causas inimputables o insuperables, el acreedor no pudiera hacer cesar el curso de la prescripción. Este plazo correrá desde el momento en que las causas previstas dejen de existir (art. 21).

### **5.2.2. MODIFICACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN POR LAS PARTES.**

En principio, el Plazo no puede modificarse ni afectarse por acuerdo de las partes, pero el deudor está facultado a prorrogarlo en cualquier momento durante su curso, pudiendo reiterar su declaración.

Estas disposiciones del artículo 22 no afectan la validez de las estipulaciones de un plazo menor de prescripción para iniciar un procedimiento arbitral previsto en el Tratado de Nueva York, con la condición de que dichas cláusulas sean conformes con la ley aplicable al contrato de compraventa.

### **5.2.3. LÍMITE GENERAL DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN.**

Este plazo expira a más tardar transcurridos diez años transcurridos a partir de la fecha en que empiece a correr conforme a los artículos 9 a 12 de la Convención de Prescripción (art. 23).

### **5.2.4. EFECTOS DE EXPIRACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN.**

Se regulan por los artículos 24 a 27 de esta Convención. La expiración puede ser invocada en cualquier procedimiento por alguna de las partes. Se exceptúa de lo anterior a las acciones iniciadas con posterioridad a la expiración del Plazo. No obstante, una de las partes puede invocar u oponer su derecho a la otra parte excepción o compensación, a condición de que en este último caso:

- a) Los dos créditos tengan su origen en el mismo contrato o en varios celebrados en el transcurso de la misma operación; o

- b) Los derechos hubieren podido compensarse antes de la expiración del Plazo.

El artículo 26 priva del derecho de restitución al deudor, en caso de cumplir su obligación después de expirado el Plazo, aunque en la fecha del cumplimiento, se ignorase que el Plazo había expirado.

Por último, la expiración del Plazo en relación con la deuda principal operará el mismo efecto respecto de la obligación de pagar los intereses que a ella corresponden.

#### **5.2.5. CÓMPUTO.**

El Plazo se computa concluyendo en la media noche de la fecha en que comenzó su curso. En su defecto, en la medianoche del último día del último mes del plazo de prescripción. Este plazo se computa con referencia a la fecha del lugar donde se inicia el procedimiento. Si este día fuera feriado o inhábil, en la jurisdicción en que el acreedor inicie el procedimiento o proteja su derecho, el plazo se prolonga hasta el primer día hábil siguiente.

#### **5.2.6. EFECTOS INTERNACIONALES.**

Los actos y circunstancias previstos en los artículos 13 a 19 del Tratado de Nueva York que ocurran en un Estado contratante, surtirán efectos en otro Estado contratante a condición de que el acreedor haya adoptado todas las medidas razonables para que el deudor se encuentre informado de tales actos o circunstancias lo antes posible (art. 30)

### **5.3. APLICACIÓN.**

Las reglas de aplicación de los artículos 31 a 33 del Tratado de Nueva York establecen los casos de aquellos Estados con dos o más unidades territoriales donde sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias anteriormente descritas pudiendo declarar, al momento de firmar, ratificar o adherirse a la Convención de Prescripción, que la misma será aplicable en una, varias o todas sus unidades territoriales, pudiendo rectificar su declaración en cualquier momento.

Estas declaraciones se notifican al Secretario General de las Naciones Unidas, haciendo constar expresamente a que unidades se aplica esta Convención. En caso de no hacerse alguna declaración al respecto, la Convención de Prescripción será aplicable en todas sus unidades territoriales. Si una de las partes se establece en alguna unidad territorial donde no se aplica el Tratado de Nueva York, se considera que dicho establecimiento no se encuentra en un Estado contratante.

Cuando se haga referencia a la Ley de un Estado con distintos sistemas jurídicos, se entenderá que se trata de la ley del sistema jurídico particular que corresponde.

Estas disposiciones se aplicarán a los contratos celebrados en la fecha de entrada en vigor de la Convención de Prescripción y posteriormente.

### **5.4. DECLARACIONES Y RESERVAS.**

De acuerdo con los artículos 34 a 40 del Tratado de Nueva York y en atención a que uno de los principios que inspiran a este tratado es precisamente el de la unificación del derecho en cuanto a las materias que el mismo regula. El artículo 39 solo permite las reservas establecidas en los artículos 34, 35, 36, 36 bis, y 38 a saber:



1) Aplicación respecto de alguno o algunos Estados (art. 34).- Esta reserva implica que no se aplica la Convención de Prescripción cuando dos o más Estados contratantes tengan normas jurídicas idénticas o similares cuando las partes tengan establecimientos en dichos Estados.

Igualmente en el caso de Estados no contratantes se podrá declarar la no aplicación de esta Convención a los contratos celebrados por partes establecidas en esos Estados.

Finalmente, los Estados que sin ser parte, se adhieran posteriormente al Tratado de Nueva York, la declaración correspondiente surtirá efectos desde la fecha en que entre en vigor respecto del nuevo Estado contratante, siempre que este haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

b) Acciones de Nulidad (art. 35)

c) Aplicación en caso de expiración invocada por alguna de las partes (art. 36).

d) No aplicación de las enmiendas al artículo 3 de la Convención de Prescripción enmendada por el Protocolo de Enmiendas de 1980 (art. 36 bis).-

Esta declaración permite al Estado que la hace, que el artículo 3 original del tratado de Nueva York sea el que se aplique.

e) Aplicación exclusiva a compraventas internacionales definidas en la Convención de Viena en la materia por parte de Estados parte de la misma (art. 38).- Esta reserva implica que todo Estado contratante que sea parte del Tratado de Viena tiene la facultad de declarar, en el momento de depositar su instrumento de ratificación o de adhesión, que la Convención de Prescripción solo se aplicará a los contratos de compraventa que define el Tratado de Viena, surtiendo efectos esta declaración el primer día del mes siguiente a la expiración

de un plazo de doce meses contados a partir de la entrada en vigor de la Convención de Compraventas concertada bajo los auspicios de las Naciones Unidas.

Por último, el artículo 40 de la Convención de prescripción establece disposiciones relativas al depósito de los instrumentos de ratificación o adhesión, así como de las declaraciones y reservas previstas en la parte III de la misma. Debiendo dirigirse todas ellas al Secretario General de las Naciones Unidas. Estas declaraciones surten efectos al momento en que la Convención de Prescripción entre en vigor respecto del Estado que las hace, salvo declaraciones hechas posteriormente, mismas que surtirán efecto en el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses subsiguientes a la fecha de recepción de las declaraciones por el Secretario General de las naciones Unidas.

Las declaraciones a que se refiere el artículo 34 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses posteriores a la fecha en que el Secretario general de las Naciones Unidas reciba la última declaración.

El retiro de las declaraciones es posible mediante notificación al Secretario General de las Naciones Unidas. Dicho retiro surtirá efectos el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses posteriores a la fecha de recepción de las notificaciones correspondientes. Será inoperante el retiro de las declaraciones hechas de conformidad con el artículo 34, a partir de la fecha en que surta efectos cualquier declaración recíproca de otro Estado con arreglo a lo dispuesto en el citado artículo.

## **5.5. CLÁUSULAS FINALES.**

Por virtud de lo establecido en los artículos 41 a 46 de la Convención de Prescripción, esta quedó abierta a la firma de los Estados miembros de las Naciones

Unidas hasta el 31 de diciembre de 1975, quedando sujeta a ratificación por parte de los mismos, debiendo depositar sus instrumentos ante el Secretario general de las Naciones Unidas quien es el depositario de la misma y quien recibirá los instrumentos correspondientes.

Los artículos 43 bis y ter, adicionados por el Protocolo de Enmiendas de 1980, disponen reglas de aplicación para el caso de ratificación o adhesión a la Convención de Prescripción de 1974 que se hiciera después de la entrada en vigor del Protocolo citado. En este caso, la ratificación o adhesión de aquella constituyen la de la Convención enmendada, si el Estado lo notifica al depositario. Igualmente, la adhesión al Protocolo de 1980 por parte de un Estado que no es parte de la Convención de 1974 surte los efectos de adhesión a la Convención de Prescripción enmendada.

El artículo 44 prevé la entrada en vigor del Tratado de Nueva York en los plazos que se han mencionado anteriormente, a partir del depósito del décimo instrumento de ratificación o de adhesión. Para los Estados que la ratifiquen o se adhieran después de su entrada en vigor, los plazos correrán a partir del depósito de su instrumento correspondiente.

El artículo 44 bis incorporado por razón del Protocolo de Enmiendas de 1980, dispone que si un Estado llega a ser parte de la Convención de 1974, enmendada por el Protocolo de 1980, se considerará, salvo notificación en contrario, parte de la Convención no enmendada respecto de cualquier parte que igualmente no lo sea del Protocolo citado.

La denuncia de la Convención de Prescripción se hará mediante notificación al Secretario General de las Naciones Unidas y surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de 12 meses después de hecha la notificación correspondiente. Al respecto, el artículo 45 bis, que es párrafo 3 del artículo XIII del Protocolo, establece que el estado contratante, respecto del cual el Protocolo de 1980

deje de surtir efectos por su denuncia, sigue siendo parte de la Convención de Prescripción enmendada, amén que también la denuncie. Estas denuncias surtirán efecto en el plazo arriba descrito.

El artículo 46 de la Convención de prescripción indica la autenticidad de la misma en los idiomas oficiales de la Organización de las Naciones Unidas y su depositario es el Secretario General de la misma.

Actualmente, los países partes tanto de la Convención sobre Prescripción, como del Protocolo de Enmiendas son:

- 1.- Argentina
- 2.- Cuba
- 3.- Egipto
- 4.- Estados Unidos de América
- 5.- Guinea
- 6.- Hungría
- 7.- México
- 8.- Uganda
- 9.- República Checa
- 10.- Rumania
- 11.- Eslovenia
- 12.- Zambia

México se adhirió a la Convención de Prescripción y a su Protocolo de Enmiendas el 21 de enero de 1988, mismas que se publicaron en el Diario Oficial de la Federación del seis de mayo de 1988. Los textos de ambos documentos se publicaron en el mismo órgano el 2 de marzo de 1992. Ambos instrumentos entraron en vigor por decreto publicado el 1º de mayo de agosto de 1988, cuando también entraron en vigor de manera general.

## **CONCLUSIONES.**

Una vez concluida la presente investigación, debemos establecer que el estudio del Contrato Internacional de Compraventa debe dejarnos no sólo a los estudiosos de los contratos internacionales, sino también a todas aquellas personas que, de alguna manera tienen una vinculación con el derecho del comercio internacional.

Es necesario establecer que, nuestro país tiene una incipiente tradición tanto en el derecho como en el comercio internacional, ya que, como pudimos ver en el capítulo primero de la presente investigación, nuestra tradición en el comercio internacional ha sufrido de obstáculos que le han impedido su pleno desarrollo. Desde las épocas virreinales, la actividad comercial internacional de la Nueva España se vio estrictamente controlada por la Corona Española, misma que, no permitió el pleno desarrollo de la actividad comercial de las Indias, lo cual fomentó la aparición de una serie de prácticas ilegales e informales del comercio que, en muchas ocasiones eran fomentadas por los mismos rivales políticos y comerciales de la Corona Española.

En cuanto a la manera de como se llevaba a cabo el comercio exterior de la Nueva España, es necesario concluir que, en sus tres dimensiones se vio afectado de enormes cargas arancelarias y fiscales; igualmente, de una administración comercial indiana deficiente ya que, al estar el monopolio del comercio en la Casa de Contratación de Sevilla, era prácticamente imposible una toma de decisiones rápida que permitiera el desarrollo de las actividades económicas de la Nueva España. Por otro lado, la piratería de los rivales comerciales de España afectó mucho al desarrollo del comercio internacional en virtud de las enormes pérdidas que los ataques piratas a los barcos que hacían la ronda entre España y las indias o, entre estas y las Filipinas con las consecuentes pérdidas tanto de mercaderías como de embarcaciones y, por supuesto, de vidas humanas.

Pero, si además agregamos a las deficiencias del comercio hispano indiano e indiano filipino, la corrupción de funcionarios que se daba en cualquiera de los puntos importantes para el comercio de la Corona Española, entonces encontraremos otro obstáculo que impidió el pleno desarrollo de la actividad comercial internacional.

Posteriormente, durante nuestra etapa independiente, nuestro país subsistió con un sistema mercantil que no avanzó en virtud de los muchos años de guerras y pugnas políticas que vivió México desde la Independencia y hasta la entrada en vigor del Porfiriato. Esta etapa de nuestra historia la debemos recordar por el nulo crecimiento económico en virtud de las pugnas que durante casi 55 años vivió nuestro país sin paz, lo cual repercutió en la economía del S. XIX.

A partir del año de 1876, año en que el general Porfirio Díaz asumió la Presidencia de la República, se dio el primer gran impulso a la actividad comercial internacional de nuestro país, mismo que tuvo una gran continuidad hasta el año de 1911. Es así pues que, el primer gran impulso al comercio exterior mexicano se da en el periodo del Porfiriato mismo que, se vio cortado de tajo con el advenimiento de la Revolución Mexicana.

De este periodo debemos tomar como conclusión que, el auge económico y comercial de México no se reflejó realmente en la economía doméstica, ya que no hubo una justa distribución de la riqueza, quedando muy marcadas las diferencias sociales que serían causa del estallamiento de la Revolución en 1910.

El inicio de La Revolución Mexicana, marcó un alto en el desarrollo de la actividad del comercio exterior de nuestro país, no volviendo a haber un auténtico desarrollo de ésta actividad sino hasta finales de los años 80's. Durante el periodo comprendido entre los años de 1910 a 1934, nuestro país se vio inmerso en otro periodo de graves pugnas políticas que provocaron un estancamiento.

Posteriormente, entre los años de 1934 y hasta el año de 1988, nuestro país se cerró al comercio internacional, tratándose de fortalecer en su industria interna. Al mismo tiempo, también se cerraba al desarrollo del derecho del comercio internacional, mismo que no empezó a abrirse sino hasta principios de los años 70's. Sin embargo, el excesivo populismo de algunos gobernantes y la falta de desarrollo de la economía nacional, convirtieron a nuestro país en un importador, lo cual se agravó a partir del año de 1989, además de que hemos continuado dependiendo del petróleo como nuestro principal producto de exportación.

México se reintegra al concierto jurídico y comercial internacional, a partir de los años 70's, en que participa en diversos foros internacionales, participa en la elaboración de diversos tratados regionales y, para fines de los 80's, participa en diversos foros comerciales internacionales, incorporándose al GATT en el año de 1987.

A partir del año de 1989, nuestro país se integra en el proceso de globalización mundial, participando de los organismos comerciales y económicos más importantes del mundo, así como con la celebración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Internamente, modifica su legislación para permitir el desarrollo de la actividades económicas, fomento de la inversión extranjera y de las exportaciones.

Sin embargo, este proceso se ha visto detenido por la situación económica que actualmente atraviesa nuestro país lo cual, nos hace reflexionar sobre la celeridad con que se ha llevado a cabo este proceso de apertura comercial, ya que, nuestra industria y comercio no estaban listos para competir con el exterior, en virtud del excesivo proteccionismo al que estuvo sujeta nuestra economía durante muchos años.

Por otro lado, aunque nuestro país reformó su legislación económica, nuestros principales ordenamientos mercantiles permanecen en la absoluta obsolescencia, lo cual se plasma en el hecho de que aún se regula el comercio con el Código de 1890. Además, la legislación mercantil se ha dispersado tanto que, la multiplicidad de

disposiciones crean un vacío de orden en el comercio que hoy permite una serie de abusos contractuales.

Hoy por hoy, es necesario unificar y actualizar nuestro derecho interno, y compilar el derecho internacional mercantil vigente en nuestro país, a fin de poder homologarlo a las operaciones comerciales que, como Estado y como particulares estamos llevando a cabo con mayor frecuencia.

En cuanto a la evolución del derecho del comercio internacional, debemos decir que sólo ha tenido como graves obstáculos: La Codificación de finales del Siglo XVIII, el exacerbado nacionalismo del Siglo XIX y, las dos guerras mundiales del Siglo XX. Hoy por hoy, sus manifestaciones en tratados, organismos regionales, comisiones internacionales y organismos mundiales son la viva muestra del alcance del comercio como unificador de naciones. Sin embargo, es necesario estar pendientes del avance de las mismas para evitar que lleguen a estar por encima de los Estados Soberanos.

La Convención de Las Naciones Unidas Sobre Los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, constituye el primer paso hacia una unificación del derecho mercantil internacional que, gradualmente nos irá llevando a la unificación del derecho internacional privado. La convención hoy constituye el instrumento más importante del comercio mundial, puesto que regula la operación mercantil por excelencia.

Reconoce los usos y prácticas mercantiles entre las partes y permite los libres pactos en el desarrollo de las operaciones comerciales internacionales. Del mismo modo, es respetuosa del derecho interno de los Estados al reconocerles supletoriedad en aquellos aspectos que no regula.

El contrato internacional de compraventa es una figura cuyo estudio particular permitirá a los consultores jurídicos internacionales y a las empresas de comercio



exterior una mayor seguridad jurídica en las operaciones mercantiles que lleven a cabo.

La aplicación de esta figura por parte de comerciantes nacionales hace necesaria su profundidad en el estudio, tanto a la luz de nuestras fuentes de derecho interno, como también de derecho internacional.

La inmersión de nuestro país en los ámbitos mercantiles internacionales hace necesario, además de la unificación del derecho mercantil interno y la compilación del derecho mercantil internacional vigente en territorio nacional, impone la necesidad de la impartición de un curso de derecho del comercio internacional en el programa de enseñanza de cualquier facultad de derecho como una materia obligatoria.

Con respecto al contrato internacional de compraventa, debido a la novedad que tiene en la enseñanza del derecho en México, se hace necesario su estudio dentro de las facultades de derecho como parte del curso de Derecho del Comercio Internacional que hemos planteado.

Finalmente, se hace necesario que nuestro país modifique sus planes de enseñanza jurídica para permitir la inserción de las disciplinas jurídicas del comercio internacional de nuestros socios comerciales.

No podemos permanecer en el comercio internacional actual con el marco jurídico que en materia mercantil, opera en nuestro país, además, es necesario borrar de nuestra idiosincracia los verdaderos prejuicios que han limitado el pleno desarrollo, respetando también aquellos valores que nos dan identidad como nación.

La inmersión en el proceso de globalización implica para nuestro país, no debe verse sólo en el ámbito económico, sino también en lo cultural que será lo que a nuestro país le de preeminencia en un mundo que hoy por hoy está tan desvalorizado.

Es nuestra riqueza cultural y nuestro valores tradicionales, los que nos darán la pauta para hacer frente de manera digna a la globalización.

## **APÉNDICE 1**

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

LOS ESTADOS PARTES EN LA PRESENTE CONVENCIÓN,

Teniendo en cuenta los amplios objetivos de las resoluciones aprobadas en el sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional,

Considerando que el desarrollo del comercio internacional sobre la base de la igualdad y del beneficio mutuo constituye un importante elemento para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados,

Estimando que la adopción de normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías en las que se tengan en cuenta los diferentes sistemas sociales, económicos y jurídicos contribuiría a la supresión de los obstáculos jurídicos con que tropieza el comercio internacional y promovería el desarrollo del comercio internacional,

Han convenido en lo siguiente:

#### **Parte I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales**

##### **CAPITULO I. ÁMBITO DE APLICACIÓN**

###### Artículo 1

1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes:

a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o

b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante.

2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración.

3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

#### Artículo 2

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;

b) en subastas;

c) judiciales;

d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;

e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;

f) De electricidad.

#### Artículo 3

1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

#### Artículo 4

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

- a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

#### Artículo 5

La presente Convención no se aplicará a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías.

#### Artículo 6

Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

## **CAPITULO II. DISPOSICIONES GENERALES**

#### Artículo 7

- 1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
- 2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de

conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

#### Artículo 8

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

#### Artículo 9

- 1) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.
- 2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate.

#### Artículo 10

A los efectos de la presente Convención:

- a) Si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración;

b) Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual.

#### Artículo 11

El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos.

#### Artículo 12

No se aplicará ninguna disposición del artículo 11, del artículo 29 ni de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa o la oferta, la aceptación o cualquier otra manifestación de intención se hagan por un procedimiento que no sea por escrito, en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en un Estado Contratante que haya hecho una declaración con arreglo al artículo 96 de la presente Convención. Las partes no podrán establecer excepciones a este artículo ni modificar sus efectos.

#### Artículo 13

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

### **Parte II. FORMACIÓN DEL CONTRATO**

#### Artículo 14

1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.

2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

#### Artículo 15

- 1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.
- 2) La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

#### Artículo 16

- 1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.
- 2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:
  - a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

#### Artículo 17

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

#### Artículo 18

- 1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.
- 2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados



por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

#### Artículo 19

1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

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

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

#### Artículo 20

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

telex u otros medios de comunicación instantánea comenzará a correr desde el momento en que la oferta llegue al destinatario.

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

#### Artículo 21

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

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

#### Artículo 22

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

#### Artículo 23

El contrato se perfeccionará en el momento de surtir la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención

#### Artículo 24

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención "llega" al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario

personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

### **PARTE III. COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS**

#### **CAPITULO I. DISPOSICIONES GENERALES**

##### Artículo 25

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

##### Artículo 26

La declaración de resolución del contrato surtirá efecto sólo si se comunica a la otra parte.

##### Artículo 27

Salvo disposición expresa en contrario de esta Parte de la presente Convención, si una de las partes hace cualquier notificación, petición u otra comunicación conforme a dicha Parte y por medios adecuados a las circunstancias, las demoras o los errores que puedan producirse en la transmisión de esa comunicación o el hecho de que no llegue a su destino no privarán a esa parte del derecho a invocar tal comunicación.

##### Artículo 28

Si, conforme a lo dispuesto en la presente Convención, una parte tiene derecho a exigir de la otra el cumplimiento de una obligación, el tribunal no estará obligado a ordenar el cumplimiento específico a menos que lo hiciera, en virtud de su propio derecho, respecto de contratos de compraventa similares no regidos por la presente Convención.

#### Artículo 29

- 1) El contrato podrá modificarse o extinguirse por mero acuerdo entre las partes.
- 2) Un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma. No obstante, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos.

### **CAPITULO II. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR**

#### Artículo 30

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

#### **Sección I. Entrega de las mercaderías y de los documentos.**

#### Artículo 31

Si el vendedor no estuviere obligado a entregar las mercaderías en otro lugar determinado, su obligación de entrega consistirá:

- a) cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías, en ponerlas en poder del primer porteador para que las traslade al comprador;
- b) cuando, en los casos no comprendidos en el apartado precedente, el contrato verse sobre mercaderías ciertas o sobre mercaderías no identificadas que hayan de extraerse de una masa determinada o que deban ser manufacturadas o producidas y cuando, en el momento de la celebración del contrato, las partes sepan que las mercaderías se encuentran o deben ser manufacturadas o producidas en un lugar determinado, en ponerlas a disposición del comprador en ese lugar;

c) en los demás casos, en poner las mercaderías a disposición del comprador en el lugar donde el vendedor tenga su establecimiento en el momento de la celebración del contrato.

#### Artículo 32

1) Si el vendedor, conforme al contrato o a la presente Convención, pusiere las mercaderías en poder de un porteador y éstas no estuvieren claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición o de otro modo, el vendedor deberá enviar al comprador un aviso de expedición en el que se especifiquen las mercaderías.

2) El vendedor, si estuviere obligado a disponer el transporte de las mercaderías, deberá concertar los contratos necesarios para que éste se efectúe hasta el lugar señalado por los medios de transporte adecuados a las circunstancias y en las condiciones usuales para tal transporte.

3) El vendedor, si no estuviere obligado a contratar un seguro de transporte, deberá proporcionar al comprador a petición de éste, toda la información disponible que sea necesaria para contratar ese seguro.

#### Artículo 33

El vendedor deberá entregar las mercaderías:

a) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse una fecha, en esa fecha; o

b) cuando, con arreglo al contrato, se haya fijado o pueda determinarse un plazo, en cualquier momento dentro de ese plazo, a menos que de las circunstancias resulte que corresponde al comprador elegir 1a fecha; o

c) en cualquier otro caso, dentro de un plazo razonable a partir de la celebración del contrato.

#### Artículo 34

El vendedor, si estuviere obligado a entregar documentos relacionados con las mercaderías, deberá entregarlos en el momento, en el lugar y en la forma fijados por el contrato. En caso de entrega anticipada de documentos, el vendedor podrá, hasta el momento fijado para la entrega subsanar cualquier falta de conformidad de los documentos, si el ejercicio de ese derecho no ocasiona al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

### **Sección II. Conformidad de las mercaderías y pretensiones de terceros**

#### Artículo 35

- 1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato.
- 2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos:
  - a) Que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinen mercaderías del mismo tipo;
  - b) Que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor;
  - c) Que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador;
  - d) Que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas.
- 3) El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato.

#### Artículo 36

1) El vendedor será responsable, conforme al contrato y a la presente Convención, de toda falta de conformidad que exista en el momento de la transmisión del riesgo al comprador, aun cuando esa falta sólo sea manifiesta después de ese momento.

2) El vendedor también será responsable de toda falta de conformidad ocurrida después del momento indicado en el párrafo precedente y que sea imputable al incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones, incluido el incumplimiento de cualquier garantía de que, durante determinado período, las mercaderías seguirán siendo aptas para su uso ordinario o para un uso especial o conservarán las cualidades y características especificadas.

#### Artículo 37

En caso de entrega anticipada, el vendedor podrá, hasta la fecha fijada para la entrega de las mercaderías, bien entregar la parte o cantidad que falte de las mercaderías o entregar otras mercaderías en sustitución de las entregadas que no sean conformes, bien subsanar cualquier falta de conformidad de las mercaderías entregadas, siempre que el ejercicio de ese derecho no ocasione al comprador inconvenientes ni gastos excesivos. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

#### Artículo 38

1) El comprador deberá examinar o hacer examinar las mercaderías en el plazo más breve posible atendidas las circunstancias.

2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el examen podrá aplazarse hasta que éstas hayan llegado a su destino.

3) Si el comprador cambia en tránsito el destino de las mercaderías o las reexpide sin haber tenido una oportunidad razonable de examinarlas y si en el momento de la celebración del contrato el vendedor tenía o debía haber tenido conocimiento de la

posibilidad de tal cambio de destino o reexpedición, el examen podrá aplazarse hasta que las mercaderías hayan llegado a su nuevo destino.

#### Artículo 39

- 1) El comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que la haya o debiera haberla descubierto.
- 2) En todo caso, el comprador perderá el derecho a invocar la falta de conformidad de las mercaderías si no lo comunica al vendedor en un plazo máximo de dos años contados desde la fecha en que las mercaderías se pusieron efectivamente en poder del comprador, a menos que ese plazo sea incompatible con un periodo de garantía contractual.

#### Artículo 40

El vendedor no podrá invocar las disposiciones de los artículos 38 y 39 si la falta de conformidad se refiere a hechos que conocía o no podía ignorar y que no haya revelado al comprador.

#### Artículo 41

El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero, a menos que el comprador convenga en aceptarlas sujetas a tales derechos o pretensiones. No obstante, si tales derechos o pretensiones se basan en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual, La obligación del vendedor se regirá por el artículo 42.

#### Artículo 42

- 1) El vendedor deberá entregar las mercaderías libres de cualesquiera derechos o pretensiones de un tercero basados en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual que conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la



celebración del contrato, siempre que los derechos o pretensiones se basen en la propiedad industrial u otros tipos de propiedad intelectual:

a) En virtud de la ley del Estado en que hayan de revenderse o utilizarse las mercaderías, si las partes hubieren previsto en el momento de la celebración del contrato que las mercaderías se revenderían o utilizarían en ese Estado; o

b) En cualquier otro caso, en virtud de la ley del Estado en que el comprador tenga su establecimiento.

2) La obligación del vendedor conforme al párrafo precedente no se extenderá a los casos en que:

a) En el momento de la celebración del contrato, el comprador conociera o no hubiera podido ignorar la existencia del derecho o de la pretensión; o

b) El derecho o la pretensión resulten de haberse ajustado el vendedor a fórmulas, diseños y dibujos técnicos o a otras especificaciones análogas proporcionados por el comprador.

#### Artículo 43

1) El comprador perderá el derecho a invocar las disposiciones del artículo 41 o del artículo 42 si no comunica al vendedor la existencia del derecho o la pretensión del tercero, especificando su naturaleza, dentro de un plazo razonable a partir del momento en que haya tenido o debiera haber tenido conocimiento de ella.

2) El vendedor no tendrá derecho a invocar las disposiciones del párrafo precedente si conocía el derecho o la pretensión del tercero y su naturaleza.

#### Artículo 44

No obstante lo dispuesto en el párrafo 1) del artículo 39 y en el párrafo 1) del artículo 43, el comprador podrá rebajar el precio conforme al artículo 50 o exigir la indemnización de los daños y perjuicios, excepto el lucro cesante, si puede aducir una excusa razonable por haber omitido la comunicación requerida.

### **Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el vendedor**

#### **Artículo 45**

1) Si el vendedor no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforma al contrato o a la presente Convención, el comprador podrá:

- a) Ejercer los derechos establecidos en los artículos 46 a 52;
  - b) Exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
- 2) El comprador no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.
- 3) Cuando el comprador ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al vendedor ningún plazo de gracia.

#### **Artículo 46**

1) El comprador podrá exigir al vendedor el cumplimiento de sus obligaciones, a menos que haya ejercitado un derecho o acción incompatible con esa exigencia.

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

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

#### **Artículo 47**

1) El comprador podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

2) El comprador, a menos que haya recibido la comunicación del vendedor de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el comprador no perderá por ello el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

#### Artículo 48

1) Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 49, el vendedor podrá, incluso después de la fecha de entrega, subsanar a su propia costa todo incumplimiento de sus obligaciones, si puede hacerlo sin una demora excesiva y sin causar al comprador inconvenientes excesivos o incertidumbre en cuanto al reembolso por el vendedor de los gastos anticipados por el comprador. No obstante, el comprador conservará el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

2) Si el vendedor pide al comprador que le haga saber si acepta el cumplimiento y el comprador no atiende la petición en un plazo razonable, el vendedor podrá cumplir sus obligaciones en el plazo indicado en su petición. El comprador no podrá, antes del vencimiento de ese plazo, ejercitar ningún derecho o acción incompatible con el cumplimiento por el vendedor de las obligaciones que le incumban.

3) Cuando el vendedor comunique que cumplirá sus obligaciones en un plazo determinado, se presumirá que pide al comprador que le haga saber su decisión conforme al párrafo precedente.

4) La petición o comunicación hecha por el vendedor conforme al párrafo 2) o al párrafo 3) de este artículo no surtirá efecto a menos que sea recibida por el comprador.

#### Artículo 49

1) El comprador podrá declarar resuelto el contrato:

a) Si el incumplimiento por el vendedor de cualquiera de las Obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) En caso de falta de entrega, si el vendedor no entrega las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el comprador conforme al párrafo 1) del artículo 47 o si declara que no efectuará la entrega dentro del plazo así fijado.

2) No obstante, en los casos en que el vendedor haya entregado las mercaderías, el comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) En caso de entrega tardía, dentro de un plazo razonable después de que haya tenido conocimiento de que se ha efectuado la entrega;

b) En caso de incumplimiento distinto de la entrega tardía, dentro de un plazo razonable:

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

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

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

#### Artículo 50

Si las mercaderías no fueren conformes al contrato háyase pagado o no el precio, el comprador podrá rebajar el precio proporcionalmente a la diferencia existente entre el valor que las mercaderías efectivamente entregadas tenían en el momento de la entrega y el valor que habrían tenido en ese momento mercaderías conformes al contrato. Sin embargo, el comprador no podrá rebajar el precio si el vendedor subsana cualquier incumplimiento de sus obligaciones conforme al artículo 37 o al artículo 48 o si el comprador se niega a aceptar el cumplimiento por el vendedor conforme a esos artículos.

#### Artículo 51

- 1) Si el vendedor sólo entrega una parte de las mercaderías o si sólo una parte de las mercaderías entregadas es conforme al contrato, se aplicarán los artículos 46 a 50 respecto de la parte que falte o que no sea conforme.
- 2) El comprador podrá declarar resuelto el contrato en su totalidad sólo si la entrega parcial o no conforme al contrato constituye un incumplimiento esencial de este.

#### Artículo 52

- 1) Si el vendedor entrega las mercaderías antes de la fecha fijada, el comprador podrá aceptar o rehusar su recepción.
- 2) Si el vendedor entrega una cantidad de mercaderías mayor que la expresada en el contrato, el comprador podrá aceptar o rehusar la recepción de la cantidad excedente. Si el comprador acepta la recepción de la totalidad o de parte de la cantidad excedente, deberá pagarla al precio del contrato.

### **CAPITULO III. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR**

#### Artículo 53

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

#### **Sección I. Pago del precio**

#### Artículo 54

La obligación del comprador de pagar el precio comprende la de adoptar las medidas y cumplir los requisitos fijados por el contrato o por las leyes o los reglamentos pertinentes para que sea posible el pago.

#### Artículo 55

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

#### Artículo 56

Cuando el precio se señale en función del peso de las mercaderías, será el peso neto, en caso de duda, el que determine dicho precio.

#### Artículo 57

1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro lugar determinado, deberá pagarlo al vendedor:

- a) En el establecimiento del vendedor; o
- b) Si el pago debe hacerse contra entrega de las mercaderías o de documentos, en el lugar en que se efectúe la entrega.

2) El vendedor deberá soportar todo aumento de los gastos relativos al pago ocasionado por un cambio de su establecimiento acaecido después de la celebración del contrato.

#### Artículo 58

1) El comprador, si no estuviere obligado a pagar el precio en otro momento determinado, deberá pagarlo cuando el vendedor ponga a su disposición las mercaderías o los correspondientes documentos representativos conforme al contrato y a la presente Convención. El vendedor podrá hacer del pago una condición para la entrega de las mercaderías o los documentos.

2) Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, el vendedor podrá expedirlas estableciendo que las mercaderías o los correspondientes documentos representativos no se pondrán en poder del comprador más que contra el pago del precio.

3) El comprador no estará obligado a pagar el precio mientras no haya tenido la posibilidad de examinar las mercaderías, a menos que las modalidades de entrega o de pago pactadas por las partes sean incompatibles con esa posibilidad.

#### Artículo 59

El comprador deberá pagar el precio en la fecha fijada o que pueda determinarse con arreglo al contrato y a la presente Convención, sin necesidad de requerimiento ni de ninguna otra formalidad por parte del vendedor.

### **Sección II. Recepción**

#### Artículo 60

La obligación del comprador de proceder a la recepción consiste:

- a) En realizar todos los actos que razonablemente quepa esperar de él para que el vendedor pueda efectuar la entrega; y
- b) En hacerse cargo de las mercaderías.

### **Sección III. Derechos y acciones en caso de incumplimiento del contrato por el comprador**

#### Artículo 61

1) Si el comprador no cumple cualquiera de las obligaciones que le incumben conforme al contrato o a la presente Convención, el vendedor podrá:

- a) Ejercer los derechos establecidos en los artículos 62 a 65;
  - b) Exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a los artículos 74 a 77.
- 2) El vendedor no perderá el derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios aunque ejercite cualquier otra acción conforme a su derecho.

3) Cuando el vendedor ejercite una acción por incumplimiento del contrato, el juez o el árbitro no podrán conceder al comprador ningún plazo de gracia.

#### Artículo 62

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

#### Artículo 63

1) El vendedor podrá fijar un plazo suplementario de duración razonable para el cumplimiento por el comprador de las obligaciones que le incumban.

2) El vendedor, a menos que haya recibido comunicación del comprador de que no cumplirá lo que le incumbe en el plazo fijado conforme al párrafo precedente, no podrá, durante ese plazo, ejercitar acción alguna por incumplimiento del contrato. Sin embargo, el vendedor no perderá por ello el derecho que pueda tener a exigir la indemnización de los daños y perjuicios por demora en el cumplimiento.

#### Artículo 64

1) El vendedor podrá declarar resuelto el contrato:

a) Si el incumplimiento por el comprador de cualquiera de las obligaciones que le incumban conforme al contrato o a la presente Convención constituye un incumplimiento esencial del contrato; o

b) Si el comprador no cumple su obligación de pagar el precio o no recibe las mercaderías dentro del plazo suplementario fijado por el vendedor conforme al párrafo 1) del artículo 63 o si declara que no lo hará dentro del plazo así fijado.

2) No obstante, en los casos en que el comprador haya pagado el precio, el vendedor perderá el derecho a declarar resuelto el contrato si no lo hace:

a) En caso de cumplimiento tardío por el comprador, antes de que el vendedor tenga conocimiento de que se ha efectuado el cumplimiento; o



b) En caso de incumplimiento distinto del cumplimiento tardío por el comprador, dentro de un plazo razonable:

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

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

#### Artículo 65

1) Si conforme al contrato correspondiere al comprador especificar la forma, las dimensiones u otras características de las mercaderías y el comprador no hiciere tal especificación en la fecha convenida o en un plazo razonable después de haber recibido un requerimiento del vendedor, éste podrá, sin perjuicio de cualesquiera otros derechos que le correspondan, hacer la especificación él mismo de acuerdo con las necesidades del comprador que le sean conocidas.

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

### **CAPÍTULO IV. TRANSMISIÓN DEL RIESGO**

#### Artículo 66

La pérdida o el deterioro de las mercaderías sobrevenidos después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a éste de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

#### Artículo 67

1) Cuando el contrato de compraventa implique el transporte de las mercaderías y el vendedor no esté obligado a entregarlas en un lugar determinado, el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que las mercaderías se pongan en poder del primer porteador para que las traslade al comprador conforme al contrato de compraventa. Cuando el vendedor esté obligado a poner las mercaderías en poder de un porteador en un lugar determinado, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías se pongan en poder del porteador en ese lugar. El hecho de que el vendedor esté autorizado a retener los documentos representativos de las mercaderías no afectará a la transmisión del riesgo.

2) Sin embargo, el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato mediante señales en ellas, mediante los documentos de expedición, mediante comunicación enviada al comprador o de otro modo.

#### Artículo 68

El riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. No obstante, si así resultare de las circunstancias, el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que haya expedido los documentos acreditativos del transporte. Sin embargo, si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor.

#### Artículo 69

1) En los casos no comprendidos en los artículos 67 y 68, el riesgo se transmitirá al comprador cuando éste se haga cargo de las mercaderías o, si no lo hace a su debido tiempo, desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción.

2) No obstante, si el comprador estuviere obligado a hacerse cargo de las mercaderías en un lugar distinto de un establecimiento del vendedor, el riesgo se transmitirá cuando deba efectuarse la entrega y el comprador tenga conocimiento de que las mercaderías están a su disposición en ese lugar.

3) Si el contrato versa sobre mercaderías aún sin identificar, no se considerará que las mercaderías se han puesto a disposición del comprador hasta que estén claramente identificadas a los efectos del contrato.

#### Artículo 70

Si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial del contrato, las disposiciones de los artículos 67, 68 y 69 no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

### **CAPITULO V. DISPOSICIONES COMUNES A LAS OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR**

#### **Sección I. Incumplimiento previsible y contratos con entregas sucesivas**

#### Artículo 71

1) Cualquiera de las partes podrá diferir el cumplimiento de sus obligaciones si, después de la celebración del contrato, resulta manifiesto que la otra parte no cumplirá una parte sustancial de sus obligaciones a causa de:

- a) Un grave menoscabo de su capacidad para cumplirlas o de su solvencia, o
- b) Su comportamiento al disponerse a cumplir o al cumplir el contrato.

2) El vendedor, si ya hubiere expedido las mercaderías antes de que resulten evidentes los motivos a que se refiere el párrafo precedente, podrá oponerse a que las mercaderías se pongan en poder del comprador, aun cuando éste sea tenedor de un documento que le permita obtenerlas. Este párrafo concierne sólo a los derechos respectivos del comprador y del vendedor sobre las mercaderías.

3) La parte que difiera el cumplimiento de lo que le incumbe, antes o después de la expedición de las mercaderías, deberá comunicarlo inmediatamente a la otra parte y deberá proceder al cumplimiento si esa otra parte da seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

#### Artículo 72

1) Si antes de la fecha de cumplimiento fuere patente que una de las partes incurrirá en incumplimiento esencial del contrato, la otra parte podrá declararlo resuelto.

2) Si hubiere tiempo para ello, la parte que tuviere la intención de declarar resuelto el contrato deberá comunicarlo con antelación razonable a la otra parte para que ésta pueda dar seguridades suficientes de que cumplirá sus obligaciones.

3) Los requisitos del párrafo precedente no se aplicarán si la otra parte hubiere declarado que no cumplirá sus obligaciones.

#### Artículo 73

1) En los contratos que estipulen entregas sucesivas de mercaderías, si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas constituye un incumplimiento esencial del contrato en relación con esa entrega, la otra parte podrá declarar resuelto el contrato en lo que respecta a esa entrega.

2) Si el incumplimiento por una de las partes de cualquiera de sus obligaciones relativas a cualquiera de las entregas da a la otra parte fundados motivos para inferir que se producirá un incumplimiento esencial del contrato en relación con futuras entregas, esa otra parte podrá declarar resuelto el contrato para el futuro, siempre que lo haga dentro de un plazo razonable.

3) El comprador que declare resuelto el contrato respecto de cualquier entrega podrá, al mismo tiempo, declararlo resuelto respecto de entregas ya efectuadas o de futuras entregas si, por razón de su interdependencia, tales entregas no pudieren destinarse al uso previsto por las partes en el momento de la celebración del contrato.

## **Sección II. Indemnización de daños y perjuicios**

### **Artículo 74**

La indemnización de daños y perjuicios por el incumplimiento del contrato en que haya incurrido una de las partes comprenderá el valor de la pérdida sufrida y el de la ganancia dejada de obtener por la otra parte como consecuencia del incumplimiento. Esa indemnización no podrá exceder de la pérdida que la parte que haya incurrido en incumplimiento hubiera previsto o debiera haber previsto en el momento de la celebración del contrato, tomando en consideración los hechos de que tuvo o debió haber tenido conocimiento en ese momento, como consecuencia posible del incumplimiento del contrato.

### **Artículo 75**

Si se resuelve el contrato y si, de manera razonable y dentro de un plazo razonable después de la resolución, el comprador procede a una compra de reemplazo o el vendedor a una venta de reemplazo, la parte que exija la indemnización podrá obtener la diferencia entre el precio del contrato y el precio estipulado en la operación de reemplazo, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

### **Artículo 76**

1) Si se resuelve el contrato y existe un precio corriente de las mercaderías, la parte que exija la indemnización podrá obtener, si no ha procedido a una compra de reemplazo o a una venta de reemplazo conforme al artículo 75, la diferencia entre el precio señalado en el contrato y el precio corriente en el momento de la resolución, así como cualesquiera otros daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74. No obstante, si la parte que exija la indemnización ha resuelto el contrato después de haberse hecho cargo de las mercaderías, se aplicará el precio corriente en el momento en que se haya hecho cargo de ellas en vez del precio corriente en el momento de la resolución

2) A los efectos del párrafo precedente, el precio corriente es el del lugar en que debiera haberse efectuado la entrega de las mercaderías o, si no hubiere precio corriente en ese lugar, el precio en otra plaza que pueda razonablemente sustituir ese lugar, habida cuenta de las diferencias de costo del transporte de las mercaderías.

#### Artículo 77

La parte que invoque el incumplimiento del contrato deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para reducir la pérdida, incluido el lucro cesante, resultante del incumplimiento. Si no adopta tales medidas, la otra parte podrá pedir que se reduzca la indemnización de los daños y perjuicios en la cuantía en que debía haberse reducido la pérdida.

### **Sección III. Intereses**

#### Artículo 78

Si una parte no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes, sin perjuicio de toda acción de indemnización de los daños y perjuicios exigibles conforme al artículo 74.

### **Sección IV. Exoneración**

#### Artículo 79

1) Una parte no será responsable de la falta de cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones si prueba que esa falta de cumplimiento se debe a un impedimento ajeno a su voluntad y si no cabía razonablemente esperar que tuviese en cuenta el impedimento en el momento de la celebración del contrato, que lo evitase o superase o que evitase o superase sus consecuencias.

2) Si la falta de cumplimiento de una de las partes se debe a la falta de cumplimiento de un tercero al que haya encargado la ejecución total o parcial del contrato, esa parte sólo quedará exonerada de responsabilidad:

- a) Si está exonerada conforme al párrafo precedente, y
- b) Si el tercero encargado de la ejecución también estaría exonerado en el caso de que se le aplicaran las disposiciones de ese párrafo
- 3) La exoneración prevista en este artículo surtirá efecto mientras dure el impedimento.
- 4) La parte que no haya cumplido sus obligaciones deberá comunicar a la otra parte el impedimento y sus efectos sobre su capacidad para cumplirlas. Si la otra parte no recibiera la comunicación dentro de un plazo razonable después de que la parte que no haya cumplido tuviera o debiera haber tenido conocimiento del impedimento, esta última parte será responsable de los daños y perjuicios causados por esa falta de recepción.
- 5) Nada de lo dispuesto en este artículo impedirá a una u otra de las partes ejercer cualquier derecho distinto del derecho a exigir la indemnización de los daños y perjuicios conforme a la presente Convención.

#### Artículo 80

Una parte no podrá invocar el incumplimiento de la otra en la medida en que tal incumplimiento haya sido causado por acción u omisión de aquella.

### **Sección V. Efectos de la resolución**

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

#### Artículo 82

1) El comprador perderá el derecho a declarar resuelto el contrato o a exigir al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas cuando le sea imposible restituir éstas en un estado sustancialmente idéntico a aquel en que las hubiera recibido.

2) El párrafo precedente no se aplicará:

a) Si la imposibilidad de restituir las mercaderías o de restituirlas en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que el comprador las hubiera recibido no fuere imputable a un acto u omisión de éste;

b) Si las mercaderías o una parte de ellas hubieren perecido o se hubieren deteriorado como consecuencia del examen prescrito en el artículo 38; o

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

#### Artículo 83

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

#### Artículo 84

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

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

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

b) Cuando le sea imposible restituir la totalidad o una parte de las mercaderías o restituir la totalidad o una parte de las mercaderías en un estado sustancialmente idéntico a aquél en que las hubiera recibido, pero haya declarado resuelto el contrato o



haya exigido al vendedor la entrega de otras mercaderías en sustitución de las recibidas.

## **Sección VI. Conservación de las mercaderías**

### **Artículo 85**

Si el comprador se demora en la recepción de las mercaderías o, cuando el pago del precio y la entrega de las mercaderías deban hacerse simultáneamente, no paga el precio, el

vendedor, si esta en posesión de las mercaderías o tiene de otro modo poder de disposición sobre ellas, deberá adoptar las medidas que sean razonables, atendidas las circunstancias, para su conservación. El vendedor tendrá derecho a retener las mercaderías hasta que haya obtenido del comprador el reembolso de los gastos razonables que haya realizado.

### **Artículo 86**

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

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

#### Artículo 87

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

#### Artículo 88

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

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

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

### **PARTE IV DISPOSICIONES FINALES**

#### Artículo 89

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

#### Artículo 90

La presente Convención no prevalecerá sobre ningún acuerdo internacional ya celebrado o que se celebre que contenga disposiciones relativas a las materias que se

rigen por la presente Convención, siempre que las partes tengan sus establecimientos en Estados partes en ese acuerdo.

#### Artículo 91

- 1) La presente Convención estará abierta a la firma en la sesión de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y permanecerá abierta a la firma de todos los Estados en la Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, hasta el 30 de septiembre de 1981.
- 2) La presente Convención estará sujeta a ratificación, aceptación o aprobación por los Estados signatarios.
- 3) La presente Convención estará abierta a la adhesión de todos los Estados que no sean Estados signatarios desde la fecha en que quede abierta a la firma.
- 4) Los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación y adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

#### Artículo 92

- 1) Todo Estado Contratante podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención o que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención.
- 2) Todo Estado Contratante que haga una declaración conforme al párrafo precedente respecto de la Parte II o de la Parte III de la presente Convención no será considerado Estado Contratante a los efectos del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención respecto de las materias que se rijan por la Parte a la que se aplique la declaración.

#### Artículo 93

- 1) Todo Estado Contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión que la presente

Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá modificar en cualquier momento su declaración mediante otra declaración.

2) Esas declaraciones serán notificadas al depositario y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención.

3) Si, en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante, a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.

4) Si el Estado Contratante no hace ninguna declaración conforme al párrafo 1) de este artículo, la Convención se aplicará a todas las unidades territoriales de ese Estado.

#### Artículo 94

1) Dos a más Estados Contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.

2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa ni a su formación cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

3) Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo precedente llega a ser ulteriormente Estado Contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1) desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado Contratante, siempre que el

nuevo Estado Contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco.

#### Artículo 95

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

#### Artículo 96

El Estado Contratante cuya legislación exija que los contratos de compraventa se celebren o se prueben por escrito podrá hacer en cualquier momento una declaración conforme al artículo 12 en el sentido de que cualquier disposición del artículo 11, del artículo 29 o de la Parte II de la presente Convención que permita que la celebración, la modificación o la extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa, o la oferta la aceptación o cualquier otra manifestación de intención, se hagan por un procedimiento que no sea por escrito no se aplicará en el caso de que cualquiera de las partes tenga su establecimiento en ese Estado.

#### Artículo 97

- 1) Las declaraciones hechas conforme a la presente Convención en el momento de la firma estarán sujetas a confirmación cuando se proceda a la ratificación, la aceptación o la aprobación.
- 2) Las declaraciones y las confirmaciones de declaraciones se harán constar por escrito y se notificarán formalmente al depositario.
- 3) Toda declaración surtirá efecto en el momento de la entrada en vigor de la presente Convención respecto del Estado de que se trate. No obstante, toda declaración de la que el depositario reciba notificación formal después de la entrada en vigor surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha que haya sido recibida por el depositario.

Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 94 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la última declaración.

4) Todo Estado que haga una declaración conforme a la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante notificación formal hecha por escrito al depositario. Este retiro surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el depositario haya recibido la notificación.

5) El retiro de una declaración hecha conforme al artículo 94 hará ineficaz, a partir de la fecha en que surta efecto el retiro, cualquier declaración de carácter recíproco hecha por otro Estado conforme a ese artículo.

#### Artículo 98

No se podrán hacer más reservas que las expresamente autorizadas por la presente Convención.

#### Artículo 99

1) La presente Convención entrará en vigor, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión incluido todo instrumento que contenga una declaración hecha conforme al artículo 92.

2) Cuando un Estado ratifique acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera ella, después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión, la Convención, salvo la Parte excluida, entrará en vigor respecto de ese Estado, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 6) de este artículo, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que haya depositado su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

3) Todo Estado que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que sea parte en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1° de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la formación, de 1964) o en la Convención relativa a una Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías hecha en La Haya el 1° de julio de 1964 (Convención de La Haya sobre la venta, de 1964), o en ambas Convenciones, deberá denunciar al mismo tiempo, según el caso, la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o ambas Convenciones, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

4) Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte II de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

5) Todo Estado parte en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, que ratifique, acepte o apruebe la presente Convención, o se adhiera a ella, y que declare o haya declarado conforme al artículo 92 que no quedará obligado por la Parte III de la presente Convención denunciará en el momento de la ratificación, la aceptación, la aprobación o la adhesión de la Convención; de La Haya sobre la formación, de 1964, mediante notificación al efecto al Gobierno de los Países Bajos.

6) A los efectos de este artículo, las ratificaciones, aceptaciones, aprobaciones y adhesiones formuladas respecto de la presente Convención por Estados partes en la Convención de La Haya sobre la formación, de 1964, o en la Convención de La Haya sobre la venta, de 1964, no surtirán efecto hasta que las denuncias que esos Estados deban hacer, en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones hayan surtido a su vez efecto. El depositario de la presente Convención consultará con el Gobierno de los Países Bajos, como depositario de las Convenciones de 1964, a fin de lograr la necesaria coordinación a este respecto.

#### Artículo 100

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

#### Artículo 101

- 1) Todo Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención, o su Parte II o su Parte III, mediante notificación formal al hecha por escrito al depositario.
- 2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario. Cuando en la notificación se establezca un plazo más largo para que la denuncia surta efecto, la denuncia surtirá efecto a la expiración de ese plazo, contado desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.

HECHA en Viena, el día once de abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, los plenipotenciarios infrascritos, debidamente autorizados por sus respectivos Gobiernos, han firmado la presente Convención.



## **APÉNDICE 2**

### **CONVENCIÓN SOBRE LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.**

Preámbulo

Los Estados Partes en la presente Convención,

Considerando que el comercio internacional constituye un factor importante para fomentar las relaciones amistosas entre los Estados,

Creando que la aprobación de normas uniformes que regulen el plazo de prescripción en la compraventa internacional de mercaderías facilitaría el desarrollo del comercio mundial;

Han convenido en lo siguiente:

#### **PARTE I: DISPOSICIONES SUSTANTIVAS**

##### **ÁMBITO DE APLICACIÓN**

Artículo 1

1. La presente Convención determinará los casos en que los derechos y acciones que un comprador y un vendedor tengan entre sí derivados de un contrato de compraventa internacional de mercaderías o relativos a su incumplimiento, resolución o nulidad no pueden ya ejercitarse a causa de la expiración de un período de tiempo. Ese período de tiempo se denominará en lo sucesivo "plazo de prescripción".
2. La presente Convención no afectará a los plazos dentro de los cuales una de las partes, como condición para adquirir o ejercitar su derecho, deba notificar a la otra o realizar cualquier acto que no sea el de iniciar un procedimiento.
3. En la presente Convención:

- a) Por "comprador", "vendedor" y "parte" se entenderá las personas que compren o vendan, o se obliguen a comprar o vender mercaderías, y sus sucesores o causahabientes en los derechos y obligaciones originados por el contrato de compraventa;
- b) Por "acreedor" se entenderá la parte que trate de ejercitar un derecho independientemente de que éste se refiera o no a una cantidad de dinero;
- c) Por "deudor" se entenderá la parte contra la que el acreedor trate de ejercitar tal derecho;
- d) Por "incumplimiento del contrato" se entenderá toda violación de las obligaciones de una parte o cualquier cumplimiento que no fuere conforme al contrato;
- e) Por "procedimiento" se entenderá los procedimientos contenciosos judiciales, arbitrales y administrativos;
- f) El término "persona" incluirá toda sociedad, asociación o entidad, privada o pública, que pueda demandar o ser demandada;
- g) El término "escrito" abarcará los telegramas y telex;
- h) Por "año" se entenderá el año contado con arreglo al calendario gregoriano.

## Artículo 2

A los efectos de la presente Convención:

- a) Se considerará que un contrato de compraventa de mercaderías es internacional cuando, al tiempo de su celebración, el comprador y el vendedor tengan sus establecimientos en Estados diferentes;
- b) El hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes no será tenido en cuenta cuando ello no resulte del contrato, ni de tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato, o al celebrarlo;
- c) Cuando una de las partes en el contrato de compraventa tenga establecimientos en más de un Estado, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su ejecución, habida cuenta de circunstancias conocidas o previstas por las partes en el momento de la celebración del contrato;

- d) Cuando una de las partes no tenga establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual;
- e) No se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes, ni la calidad o el carácter civil o comercial de ellas o del contrato.

#### Artículo 3

- 1 La presente Convención sólo se aplicará cuando, en el momento de la celebración del contrato, los establecimientos de las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías estén situados en Estados contratantes.
- 2 Salvo disposición en contrario de la presente Convención, ésta se aplicará sin tomar en consideración la ley que sería aplicable en virtud de las reglas del derecho internacional privado.
3. La presente Convención no se aplicará cuando las partes hayan excluido expresamente su aplicación.

#### Artículo 4

La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

- a) De mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico;
- b) En subastas;
- c) En ejecución de sentencia u otras que se realicen por resolución legal;
- d) De títulos de crédito, acciones emitidas por sociedades y dinero;
- e) De buques, embarcaciones y aeronaves;
- f) De electricidad.

#### Artículo 5

La presente Convención no se aplicará a las acciones fundadas en:

- a) Cualquier lesión corporal o la muerte de una persona;
- b) Daños nucleares causados por las mercaderías vendidas;
- c) Privilegios, gravámenes o cualquier otra garantía;
- d) Sentencias o laudos dictados en procedimientos;

- e) Títulos que sean ejecutivos según la ley del lugar en que se solicite la ejecución;
- f) Letras de cambio, cheques o pagarés.

#### Artículo 6

1. La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones del vendedor consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

2. Se asimilan a las compraventas los contratos que tengan por objeto el suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que quien las encarga asuma la obligación de proporcionar una parte esencial de los materiales necesarios para dicha manufactura o producción.

#### Artículo 7

En la interpretación y aplicación de las disposiciones de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover su uniformidad.

### **DURACIÓN Y COMIENZO DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN**

#### Artículo 8

El plazo de prescripción será de cuatro años.

#### Artículo 9

1. Salvo las disposiciones de los artículos 10, 11 y 12, el plazo de prescripción comenzará en la fecha en que la acción pueda ser ejercida.

2. El comienzo del plazo de prescripción no se diferirá por causa de:

- a) Que una parte deba notificar a la otra en los términos del párrafo 2 del artículo 1, o
- b) Que cualquier cláusula de un compromiso de arbitraje establezca que no surgirá derecho alguno en tanto no se haya dictado el laudo arbitral.

#### Artículo 10

1 La acción dimanada de un incumplimiento del contrato podrá ser ejercitada en la fecha en que se produzca tal incumplimiento.

2 La acción dimanada de un vicio u otra falta de conformidad de las mercaderías, podrá ser ejercitada en la fecha en que éstas sean entregadas efectivamente al comprador o en la fecha en que el comprador rehuse el recibo de dichas mercaderías.

La acción basada en el dolo cometido antes o al momento de la celebración del contrato, o durante su cumplimiento, podrá ser ejercida en la fecha en que el dolo fue o pudiera haber sido razonablemente descubierto.

#### Artículo 11

Si el vendedor ha dado, respecto de las mercaderías vendidas, una garantía expresa, válida durante cierto período caracterizado como un período de tiempo determinado o de cualquier otra manera, el plazo de prescripción de una acción fundada en la garantía comenzará a correr a partir de la fecha en que el comprador notifique al vendedor el hecho en que funde su reclamación. Tal fecha no podrá ser nunca posterior a la expiración del período de garantía.

#### Artículo 12

1 Cuando en los casos previstos por la ley aplicable al contrato, una parte tenga derecho a declararlo resuelto antes de la fecha en que corresponda su cumplimiento, y ejercite tal derecho, el plazo de prescripción correrá a partir de la fecha en que tal decisión sea comunicada a la otra parte.

Si la resolución del contrato no fuese declarada antes de la fecha establecida para su cumplimiento, el plazo de prescripción correrá a partir de esta última.

2 El plazo de prescripción de toda acción basada en el incumplimiento, por una parte, de un contrato que establezca prestaciones o pagos escalonados correrá, para cada una de las obligaciones sucesivas, a partir de la fecha en que se produzca el respectivo incumplimiento. Cuando de acuerdo con la ley aplicable al contrato una parte se encuentre facultada para declarar la resolución del contrato en razón de tal

incumplimiento, y ejercite su derecho, el plazo de prescripción de todas las obligaciones sucesivas correrá a partir de la fecha en que la decisión sea comunicada a la otra parte.

## **CESACIÓN Y PRÓRROGA DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN**

### **Artículo 13**

El plazo de prescripción dejará de correr cuando el acreedor realice un acto que la ley del tribunal donde sea incoado el procedimiento considere como iniciación de un procedimiento judicial contra el deudor o como demanda entablada dentro de un proceso ya iniciado contra este último, con la intención del acreedor de solicitar la satisfacción o el reconocimiento de su derecho.

### **Artículo 14**

1. Cuando las partes hayan convenido en someterse a arbitraje, el plazo de prescripción cesará de correr a partir de la fecha en la que una de ellas inicie el procedimiento arbitral según la forma prevista por el compromiso de arbitraje o por la ley aplicable a dicho procedimiento.

2. En ausencia de toda disposición al efecto, el procedimiento de arbitraje se considerará iniciado en la fecha en que el requerimiento de someter la controversia al arbitraje sea notificado en la residencia habitual o en el establecimiento de la otra parte, o en su defecto, en su última residencia o último establecimiento conocidos.

### **Artículo 15**

En todo procedimiento que no sea de los previstos en los artículos 13 y 14, comprendidos los iniciados con motivo de:

- a) la muerte o incapacidad del deudor;
- b) la quiebra del deudor, o toda situación de insolvencia relativa a la totalidad de sus bienes, o
- c) la disolución o la liquidación de una sociedad, asociación o entidad, cuando ésta sea la deudora,

el plazo de prescripción dejará de correr cuando el acreedor haga valer su derecho en tal procedimiento con el objeto de obtener su satisfacción o reconocimiento, con sujeción a la ley aplicable a dicho procedimiento.

#### Artículo 16

A los efectos de los artículos 13, 14 y 15, la reconvencción se considerará entablada en la misma fecha en que lo fue la demanda a la que se opone, siempre que tanto la demanda como la reconvencción se refieran al mismo contrato o a varios contratos celebrados en el curso de la misma transacción.

#### Artículo 17

- 1 Cuando se haya iniciado un procedimiento con arreglo a lo establecido en los artículos 13, 14, 15 ó 16 antes de la expiración del plazo de prescripción, se considerará que éste ha seguido corriendo si el procedimiento termina sin que haya recaído una decisión sobre el fondo del asunto.
- 2 Cuando al término de dicho procedimiento el plazo de prescripción ya hubiera expirado o faltara menos de un año para que expirase, el acreedor tendrá derecho a un plazo de un año contado a partir de la conclusión del procedimiento.

#### Artículo 18

1. El procedimiento iniciado contra el deudor hará que el plazo de prescripción previsto en esta Convención cese de correr con respecto al codeudor solidario siempre que el acreedor informe a este último por escrito, dentro de dicho plazo, de la iniciación del procedimiento.
- 2 Cuando el procedimiento sea iniciado por un subadquirente contra el comprador, el plazo de prescripción previsto en esta Convención cesará de correr en cuanto a las acciones que correspondan al comprador contra el vendedor, a condición de que aquel informe por escrito a éste, dentro de dicho plazo, de la iniciación del procedimiento.
- 3 Cuando haya concluido el procedimiento mencionado en los párrafos 1 y 2 del presente artículo, se considerará que el plazo de prescripción respecto de la acción del

acreedor o del comprador contra el codeudor solidario o contra el vendedor no ha dejado de correr en virtud de los párrafos 1 y 2 del presente artículo, pero el acreedor o el comprador tendrán derecho a un año suplementario contado a partir de la fecha de la terminación del procedimiento, si para esa fecha el plazo de prescripción hubiese expirado o faltase menos de un año para su expiración.

#### Artículo 19

Cuando el acreedor realice en el Estado en que el deudor tenga su establecimiento y antes de que concluya el plazo de prescripción, cualquier acto que no sea de los previstos en los artículos 13, 14, 15 y 16 que, según la ley de dicho Estado, tenga el efecto de reanudar el plazo de prescripción, un nuevo plazo de cuatro años comenzará a correr a partir de la fecha establecida por dicha ley.

#### Artículo 20

- 1 Si antes de la expiración del plazo de prescripción el deudor reconoce por escrito su obligación respecto del acreedor, un nuevo plazo de cuatro años comenzará a correr a partir de tal reconocimiento.
- 2 El pago de intereses o el cumplimiento parcial de una obligación por el deudor tendrá el mismo efecto que el reconocimiento a que se refiere el párrafo precedente, siempre que razonablemente pueda deducirse de dicho pago o cumplimiento que el deudor ha reconocido su obligación.

#### Artículo 21

Cuando, en virtud de circunstancias que no le sean imputables y que no pudiera evitar ni superar, el acreedor se encontrase en la imposibilidad de hacer cesar el curso de la prescripción, el plazo se prolongará un año contado desde el momento en que tales circunstancias dejaren de existir.



## **MODIFICACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN POR LAS PARTES**

### **Artículo 22**

1 El plazo de prescripción no podrá ser modificado ni afectado por ninguna declaración o acuerdo entre las partes, a excepción de los casos previstos en el párrafo 2 del presente artículo.

2 El deudor podrá en cualquier momento durante el curso del plazo de prescripción, prorrogarlo mediante declaración por escrito hecha al acreedor. Dicha declaración podrá ser reiterada.

3. Las disposiciones del presente artículo no afectarán a la validez de las cláusulas del contrato de compraventa en que se estipule, para iniciar el procedimiento arbitral, un plazo de prescripción menor que el que se establece en la presente Convención, siempre que dichas cláusulas sean válidas con arreglo a la ley aplicable al contrato de compraventa.

## **LIMITE GENERAL DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN**

### **Artículo 23**

No obstante lo dispuesto en la presente Convención, el plazo de prescripción en todo caso expirará a más tardar transcurridos diez años contados a partir de la fecha en que comience a correr con arreglo a los artículos 9, 10, 11 y 12 de la presente Convención.

## **EFFECTOS DE LA EXPIRACIÓN DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN**

### **Artículo 24**

La expiración del plazo de prescripción en cualquier procedimiento sólo será tenida en cuenta si es invocada por una de las partes en ese procedimiento.

#### Artículo 25

1 Salvo lo dispuesto en el párrafo 2 del presente artículo y en el artículo 24, no se reconocerá ni surtirá efecto en procedimiento alguno ninguna acción que se haya iniciado con posterioridad a la expiración del plazo de prescripción.

2 No obstante la expiración del plazo de prescripción, una de las partes podrá invocar su derecho y oponerlo a la otra parte como excepción o compensación, a condición de que en este último caso:

- a) Los dos créditos tengan su origen en el mismo contrato o en varios contratos concertados en el curso de la misma transacción, o
- b) los derechos hubieran podido ser compensados en cualquier momento antes de la expiración del plazo de prescripción.

#### Artículo 26

Cuando el deudor cumpla su obligación después de la extinción del plazo de prescripción no tendrá derecho por ese motivo a pedir restitución, aunque en la fecha en que hubiera cumplido su obligación ignorase que el plazo había expirado.

#### Artículo 27

La expiración del plazo de prescripción en relación con la deuda principal operará el mismo efecto respecto de la obligación de pagar los intereses que a ella correspondan.

### **CÓMPUTO DEL PLAZO DE PRESCRIPCIÓN**

#### Artículo 28

1 El plazo de prescripción será computado de tal manera que concluya en la medianoche del día que corresponda a la fecha en que comenzó su curso. En caso de que no haya tal fecha, expirará en la medianoche del último día del último mes del plazo de prescripción.

2 El plazo de prescripción se computará con referencia a la fecha del lugar donde se inicie el procedimiento

#### Artículo 29

Si el último día del plazo de prescripción fuera feriado o inhábil para actuaciones judiciales, que impidiera la iniciación del procedimiento judicial en la jurisdicción en que el acreedor inicie dicho procedimiento o proteja su derecho tal como lo prevén los artículos 13, 14 ó 15, el plazo de prescripción se prolongará al primer día hábil siguiente

### **EFFECTOS INTERNACIONALES**

#### Artículo 30

Los actos y circunstancias comprendidos en los artículos 13 a 19 que ocurran en un Estado contratante surtirán efectos, para los fines de la presente Convención, en otro Estado contratante, a condición de que el acreedor haya adoptado todas las medidas razonables para que el deudor se encuentre informado de tales actos o circunstancias lo antes posible.

### **PARTE II: APLICACIÓN**

#### Artículo 31

1. Todo Estado contratante integrado por dos o más unidades territoriales en las que, con arreglo a su Constitución, sean aplicables distintos sistemas jurídicos en relación con las materias objeto de la presente Convención, podrá declarar en el momento de la firma, la ratificación o la adhesión que la presente Convención se aplicará a todas sus unidades territoriales o sólo a una o varias de ellas y podrá rectificar su declaración en cualquier momento mediante otra declaración.

2. Esas declaraciones serán notificadas al Secretario General de las Naciones Unidas, y en ellas se hará constar expresamente a qué unidades territoriales se aplica la Convención

3 Si el Estado contratante mencionado en el párrafo 1 del presente artículo no hace ninguna declaración en el momento de la firma, la ratificación o la adhesión, la Convención surtirá efectos en todas las unidades territoriales de ese Estado.

#### Artículo 32

Cuando en la presente Convención se haga referencia a la ley de un Estado en el que rijan diferentes sistemas jurídicos se entenderá que se trata de la ley del sistema jurídico particular que corresponda.

#### Artículo 33

Cada Estado contratante aplicará las disposiciones de la presente Convención a los contratos que se celebren en la fecha de entrada en vigor de esta Convención y posteriormente.

### **PARTE III DECLARACIONES Y RESERVAS**

#### Artículo 34

Dos o más Estados contratantes podrán declarar en cualquier momento que todo contrato de compraventa entre un vendedor con establecimiento en uno de ellos y un comprador con establecimiento en otro de ellos, no se regirá por la presente Convención, porque, respecto de las materias que la misma regula, aplican disposiciones jurídicas idénticas o semejantes.

#### Artículo 35

Los Estados contratantes podrán declarar, en el momento del depósito de su instrumento de ratificación o de adhesión, que no aplicarán las disposiciones de la presente Convención a las acciones de nulidad.

#### Artículo 36

Todo Estado podrá declarar, en el momento del depósito de su instrumento de ratificación o de adhesión, que no se considerará obligado a aplicar las disposiciones del artículo 24 de la presente Convención.

#### Artículo 37

La presente Convención no deroga las convenciones ya celebradas, ni afectará la vigencia de las que pudieren celebrarse en el futuro, que contengan disposiciones relativas a las materias objeto de la Convención, a condición de que el vendedor y el comprador tengan sus establecimientos en Estados que sean parte en una de dichas convenciones.

#### Artículo 38

1 Todo Estado contratante que sea parte en una convención ya existente relativa a la compraventa internacional de mercaderías podrá declarar, en el momento de efectuar el depósito de su instrumento de ratificación o adhesión, que aplicará la presente Convención exclusivamente a los contratos de compraventa internacional de mercaderías definidos en esa convención ya existente.

2 Esa declaración dejará de surtir efecto el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de doce meses a partir de la entrada en vigor de una nueva convención sobre la compraventa internacional de mercaderías concertada bajo los auspicios de las Naciones Unidas.

#### Artículo 39

No se permitirá ninguna reserva, salvo las que se hagan de conformidad con los artículos 34, 35, 36 y 38.

#### Artículo 40

1 Las declaraciones hechas con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención deberán dirigirse al Secretario General de las Naciones Unidas y empezarán a surtir

efecto en el mismo momento en que entre en vigor la Convención respecto al Estado interesado, salvo que se trate de declaraciones hechas ulteriormente. Estas últimas empezarán a surtir efecto el primer día del mes siguiente a la expiración del período de seis meses subsiguiente a la fecha en que el Secretario General haya recibido las declaraciones.

2. Todo Estado que haya hecho una declaración con arreglo a lo dispuesto en la presente Convención podrá retirarla en cualquier momento mediante el envío de una notificación al Secretario General de las Naciones Unidas. Este retiro empezará a surtir efecto en el primer día del mes siguiente a la expiración del período de seis meses subsiguiente a la fecha en que el Secretario General haya recibido la notificación. En caso de que la declaración se haya hecho de conformidad con el artículo 34 de la presente Convención, el retiro hará inoperante, a partir de la fecha en que empiece a surtir efecto, cualquier declaración recíproca que haga otro Estado con arreglo a lo dispuesto en dicho artículo.

#### **PARTE IV: CLÁUSULAS FINALES**

##### **Artículo 41**

La presente Convención estará abierta a la firma de todos los Estados hasta el 31 de diciembre de 1975, en la Sede de las Naciones Unidas.

##### **Artículo 42**

La presente Convención estará sujeta a ratificación. Los instrumentos de ratificación se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

##### **Artículo 43**

La presente Convención quedará abierta a la adhesión de todo Estado. Los instrumentos de adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

#### Artículo 44

1 La presente Convención entrará en vigor el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de seis meses a partir de la fecha en que se haya depositado el décimo instrumento de ratificación o adhesión.

2 Para cada Estado que ratifique la Convención o se adhiera a ella después de haberse depositado el décimo instrumento de ratificación o de adhesión, la Convención entrará en vigor el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de seis meses a partir de la fecha en que tal Estado haya depositado Su instrumento de ratificación o de adhesión.

#### Artículo 45

1 Cualquier Estado Contratante podrá denunciar la presente Convención mediante notificación al efecto al Secretario General de las Naciones Unidas.

2 La denuncia comenzará a surtir efecto el primer día del mes que siga a la fecha de expiración de un plazo de doce meses después del recibo de la notificación por el Secretario General de las Naciones Unidas.

#### Artículo 46

El original de la presente Convención, cuyos textos en chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos, será depositado en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

### **APÉNDICE 3**

#### **PROTOCOLO POR EL QUE SE ENMIENDA LA CONVENCIÓN SOBRE LA PRESCRIPCIÓN EN MATERIA DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

LOS ESTADOS PARTES en el presente Protocolo,

CONSIDERANDO que el comercio internacional constituye un factor importante para el fomento de las relaciones amistosas entre los Estados,

ESTIMANDO que la adopción de normas uniformes que regulen el plazo de prescripción en la compraventa internacional de mercaderías facilitaría el desarrollo del comercio mundial,

CONSIDERANDO que la enmienda de la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, celebrada en Nueva York el 14 de junio de 1974 (Convención sobre la prescripción, de 1974), para armonizarla con la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, celebrada en Viena el 11 de abril de 1980 (Convención sobre la compraventa, de 1980), facilitaría la adopción de las normas uniformes que regulan el plazo de prescripción enunciadas en la Convención sobre la prescripción, de 1974,

HAN CONVENIDO en enmendar la Convención sobre la prescripción, de 1974, de la manera siguiente:

##### Artículo I

1) Se sustituye el párrafo 1 del artículo 3 por la disposición siguiente:

"1) La presente Convención solo se aplicará:



- a) Cuando, en el momento de la celebración del contrato, los establecimientos de las partes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías estén situados en Estados Contratantes, o
  - b) Cuando, en virtud de las normas del derecho internacional privado, la ley de un Estado Contratante sea aplicable al contrato de compraventa.”
- 2) Se suprime el párrafo 2 del artículo 3.
- 3) El párrafo 3 del artículo 3 pasa a ser el párrafo 2.

#### Artículo II

- 1) Se suprime el apartado a) del artículo 4 y se sustituye por la disposición siguiente:  
“a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;”
- 2) Se suprime el apartado e) del artículo 4 y se sustituye por la disposición siguiente:  
“e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;”

#### Artículo III

Se añade un nuevo párrafo 4 al artículo 31 con el texto siguiente:

“4. Si en virtud de una declaración hecha conforme a este artículo, la presente Convención se aplica a una o varias de las unidades territoriales de un Estado Contratante, pero no a todas ellas, y si el establecimiento de una de las partes en el contrato está situado en ese Estado, se considerará que, a los efectos de la presente Convención, ese establecimiento no está en un Estado Contratante a menos que se encuentre en una unidad territorial a la que se aplique la Convención.”

#### Artículo IV

Se suprime n las disposiciones del artículo 34 y se sustituyen por las siguientes:

“1) Dos o más Estados Contratantes que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tengan normas jurídicas idénticas o similares podrán declarar, en

cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa internacional de mercaderías cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados. Tales declaraciones podrán hacerse conjuntamente o mediante declaraciones unilaterales recíprocas.

"2) Todo Estado Contratante que, en las materias que se rigen por la presente Convención, tenga normas jurídicas idénticas o similares a las de uno o varios Estados no contratantes podrá declarar, en cualquier momento, que la Convención no se aplicará a los contratos de compraventa internacional de mercaderías cuando las partes tengan sus establecimientos en esos Estados.

"3) Si un Estado respecto del cual se haya hecho una declaración conforme al párrafo 2) de este artículo llega a ser ulteriormente Estado Contratante, la declaración surtirá los efectos de una declaración hecha con arreglo al párrafo 1) desde la fecha en que la Convención entre en vigor respecto del nuevo Estado Contratante, siempre que el nuevo Estado Contratante suscriba esa declaración o haga una declaración unilateral de carácter recíproco."

#### Artículo V

Se suprimen las disposiciones del artículo 37 y se sustituyen por las siguientes:

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

#### Artículo VI

Al final del párrafo 1) del artículo 40, se añade la disposición siguiente:

"Las declaraciones unilaterales recíprocas hechas conforme al artículo 34 surtirán efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas haya recibido la última declaración."

## DISPOSICIONES FINALES

### Artículo VII

El Secretario General de las Naciones Unidas queda designado depositario del presente Protocolo.

### Artículo VIII

- 1) El presente Protocolo estará abierto a la adhesión de todos los Estados.
- 2) La adhesión al presente Protocolo de cualquier Estado que no sea Parte Contratante en la Convención sobre la prescripción, de 1974, surtirá el efecto de una adhesión a esa convención enmendada por el presente Protocolo, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo XI.
- 3) Los instrumentos de adhesión se depositarán en poder del Secretario General de las Naciones Unidas.

### Artículo IX

- 1) El presente Protocolo entrará en vigor el primer día del sexto mes siguiente a la fecha en que se haya depositado el segundo instrumento de adhesión, siempre que en esa fecha:
  - a) La propia Convención sobre la prescripción, de 1974, esté en vigor; y
  - b) La Convención sobre la compraventa, de 1980, también esté en vigor.Si esas dos Convenciones no estuvieren en vigor en esa fecha, el presente Protocolo entrará en vigor el primer día en que ambas Convenciones estén en vigor.
- 2) Para cada Estado que se adhiera al presente Protocolo después de que se haya depositado el segundo instrumento de adhesión, el presente Protocolo entrará en vigor el primer día del sexto mes siguiente a la fecha en que haya depositado su instrumento de adhesión, si en esa fecha el Protocolo mismo estuviere en vigor. Si en esa fecha el Protocolo mismo no estuviere aún en vigor, el Protocolo entrará en vigor para ese Estado en la fecha en que el Protocolo mismo entre en vigor.

#### Artículo X

Si un Estado ratifica la Convención sobre la prescripción, de 1974, o se adhiere a ella, después de la entrada en vigor del presente Protocolo, la ratificación o la adhesión también constituirán adhesión al presente Protocolo si el Estado lo notifica al depositario.

#### Artículo XI

Todo Estado que llegue a ser Parte Contratante en la Convención sobre la prescripción, de 1974, enmendada por el presente Protocolo, en virtud de los artículos VIII, IX o X del presente Protocolo será considerado también, salvo notificación en contrario al depositario, Parte Contratante en la Convención, no enmendada, respecto de cualquier Parte Contratante en la Convención que no sea aún Parte Contratante en el presente Protocolo.

#### Artículo XII

Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de adhesión o de su notificación conforme al artículo X que no quedará obligado por el artículo I del Protocolo. Toda declaración hecha conforme a este artículo se hará constar por escrito y se notificará formalmente al depositario.

#### Artículo XIII

- 1) Todo Estado Contratante podrá denunciar el presente Protocolo mediante notificación al efecto al depositario.
- 2) La denuncia surtirá efecto el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses contados desde la fecha en que la notificación haya sido recibida por el depositario.
- 3) Todo Estado Contratante respecto del cual el presente Protocolo deje de surtir efecto en aplicación de los párrafos 1) y 2) de este artículo seguirá siendo Parte Contratante en la Convención sobre la prescripción, de 1974, no enmendada, a menos que denuncie la Convención, no enmendada, conforme al artículo 45 de esa Convención.

Artículo XIV

- 1) El depositario transmitirá copias certificadas conformes del presente Protocolo a todos los Estados.
- 2) Al entrar en vigor el presente Protocolo conforme al artículo IX, el depositario preparará un texto de la Convención sobre la prescripción, de 1974, enmendada por el presente Protocolo, y transmitirá copias certificadas conformes a todos los Estados Partes en esa Convención, enmendada por el presente Protocolo.

HECHO en Viena, el día once de abril de mil novecientos ochenta, en un solo original, cuyos textos en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso son igualmente auténticos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Arce Gargollo, Javier, "Contratos Mercantiles Atípicos, Ed. Trillas, México, 1994.
- Adame Godard, Jorge, "El Contrato de Compraventa Internacional", 1a. edición, 1994, Ed. McGraw-Hill, Serie Jurídica, México, D.F.
- Barrera Graf, Jorge, "Instituciones de Derecho Mercantil", Ed. Porrúa, México, 2a edición, 1991,
- Bauche Garciadiego, Mario "La Empresa", 1a. ed, Ed. Porrúa, México, 1977
- Camara Internacional de Comercio, INCOTERMS. Ed. 1990
- "Uniform Rules For Collections" de Paris International Chamber Of Commerce. Publicación No. 322
- Código de Comercio Y Leyes Complementarias, 63a edición, Porrúa, México, 1996.
- Código Civil Para el Distrito Federal, 65a edición, Porrúa, México, 1996
- Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos, 115a edición, Porrúa, México, 1996
- Contreras Vaca, Francisco José, "Derecho Internacional Privado", Ed. Harla, México, 1a edición, 1994
- Diccionario Porrúa de Historia, Biografía y Geografía de México. Tomo I, pag 523. 5a. ed. México, 1986

-Esquivel Obregón Toribio "Apuntes para la Historia del Derecho En México" Ed. Polis, México, 1938.

-Etcheverry, Raúl Anibal, "Derecho Comercial y Económico: Parte General" Ed. Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1987.

-Ibarrola, Antonio de, "Cosas y Sucesiones", Ed, Porrúa, 7a. Edición , México, 1991

-Lozano Noriega, francisco, Cuarto Curso De Derecho Civil, Contratos. 5a ed, Asociación Nacional Del Notariado Mexicano, A.C. México, 1990.

-México A Través De Los Informes Presidenciales, Secretaría de la Presidencia, México, 1976 Tomos I a V

-Organización de Los Estados Americanos, Quinta Conferencia Especializada sobre Derecho Internacional Privado, México, D.F. 14-19 de marzo de 1994, OEA/Ser.K/XXI.5 CIDIP-V/doc.34/94 rev. 3, 17 de marzo de 1994 "Convención Interamericana Sobre Derecho Aplicable a los Contratos Internacionales".

-Pallares, Jacinto, "Derecho Mercantil Mexicano", 1er tomo, UNAM, México, 1987

-Pereznieto Castro, Leonel, "Algunas Consideraciones en torno a diversas convenciones de Derecho Internacional Privado relacionadas con la Compraventa Internacional de Mercaderías". Resumen de ponencia expuesta en el 9º Seminario Nacional de Derecho Internacional Privado, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Octubre de 1985. pp.2-5

-Quintana Adriano, Elvia Arcelia. "El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política" Ed. UNAM, México, D.F. 1a. ed.

- Tardiff, Guillermo, "historia General del Comercio Exterior Mexicano", Tomo 1 pag. 29  
1a. edición, México, 1968
  
- Tena, Felipe de J. "Derecho Mercantil Mexicano" 12a ed. Porrúa, Mexico, 1986
  
- Tomás y Valiente, Francisco. "Manual de Historia del Derecho Español", Ed. Tecnos  
4a. edición, Madrid España, 1983.
  
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte, texto Oficial, 1a edición, 1996 Ed.  
MA Porrúa,
  
- UNIDROIT, Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales, Roma, 1995.
  
- Vázquez del Mercado, "Contratos Mercantiles", Ed. Porrúa, México 6a ed, 1996.
  
- Witker, Jorge; Camarillo, Gerardo; "Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y  
Operativo", Ed. McGraw-Hill, Serie Jurídica, 1a edición, México, 1996.
  
- Zamora y Valencia, Miguel Ángel, "Contratos Civiles" Ed. Porrúa, México, 1992 4a ed.