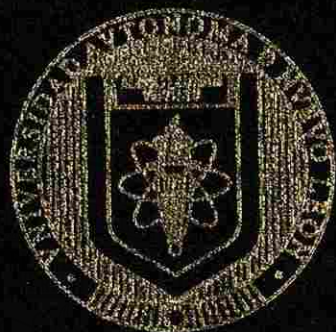


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE DERECHO Y CRIMINOLOGIA

DIVISION POSGRADO



TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRIA EN DERECHO MERCANTIL

FUNDAMENTO DE LA TRANSMISION DEL RIESGO EN  
EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL  
DE MERCADERIAS

LIC. SAMANTA CORNU SANDOVAL

MATRICULA: 0635306

LIC. FRANCISCO JAVIER GUERRA SEPULVEDA

ASESOR DE TESIS

San Nicolás de los Garza, Nuevo León, a Julio de 2004

TM

K 1

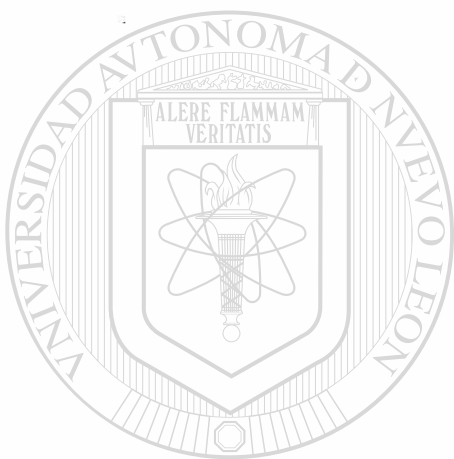
FDYC

2004

. C6



1020149943



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

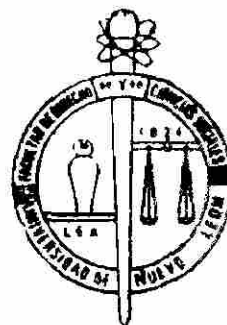
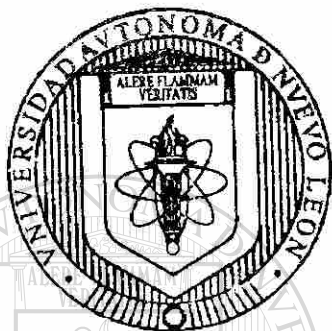


DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

# UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE DERECHO Y CRIMINOLOGIA

DIVISION POSGRADO



TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRIA EN DERECHO MERCANTIL

FUNDAMENTO DE LA TRANSMISION DEL RIESGO EN  
EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL  
DE MERCADERIAS"

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

LIC. SAMANTA CORNU SANDOVAL

MATRICULA: 0535305

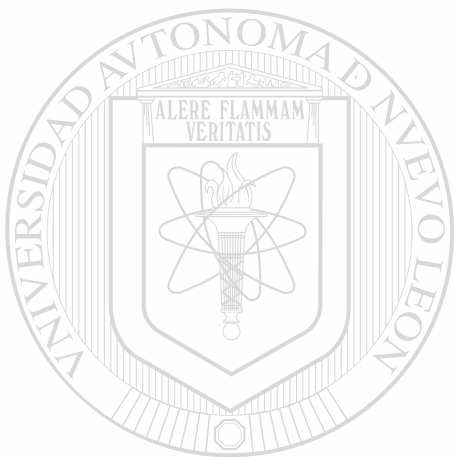
LIC. FRANCISCO JAVIER GUERRA SEPULVEDA

ASESOR DE TESIS

San Nicolás de los Garza, Nuevo León, a Julio de 2004

988 856

TM  
KI  
FD40  
2004  
.C6



# UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



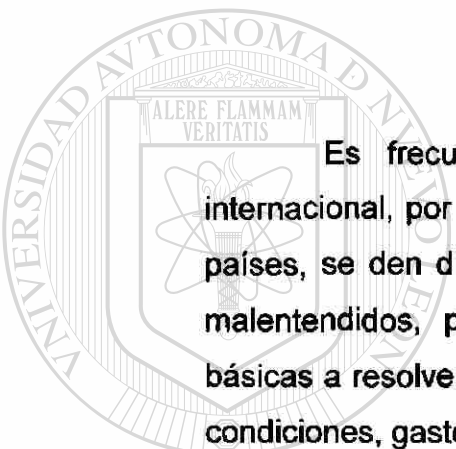
FONDO  
TESIS

## INDICE

INTRODUCCIÓN.....	i
ABREVIATURAS.....	iv
<b>CAPITULO I.- FUENTES DEL DERECHO MERCANTIL.....</b>	<b>1</b>
<b>A) Fuentes del Derecho Mercantil.....</b>	<b>1</b>
A.1.) Fuente Formal.....	2
A.2.) Fuente Supletoria.....	7
A.3.) Fuentes Materiales.....	9
A.4.) Fuentes de Comercio Internacional.....	12
<b>B) Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de Mercaderías.....</b>	<b>15</b>
<b>CAPITULO II.- EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL.....</b>	<b>22</b>
<b>A) Antecedentes.....</b>	<b>22</b>
<b>B) Definición.....</b>	<b>24</b>
B.1.) Compraventa Civil.....	26
B.2.) Compraventa Mercantil.....	28
B.3.) Compraventa Internacional.....	31
<b>C) Elementos.....</b>	<b>34</b>
C.1.) Elementos Personales.....	34
C.2.) Elementos Reales.....	36
C.3.) Elementos Formales.....	37
<b>D) Obligaciones de las Partes.....</b>	<b>39</b>
D.1.) Del Vendedor.....	39
D.2.) Del Comprador.....	40
<b>E) Modos de Terminación.....</b>	<b>40</b>
<b>F) Transmisión del Riesgo.....</b>	<b>41</b>
<b>G) Utilidad Práctica.....</b>	<b>46</b>
<b>CAPITULO III.- FUNDAMENTO DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO.....</b>	<b>47</b>
<b>A) Antecedentes.....</b>	<b>47</b>
<b>B) Transmisión del Riesgo dentro del contrato de compraventa internacional.....</b>	<b>50</b>
<b>CAPITULO IV.- INCOTERMS.....</b>	<b>65</b>
<b>A) Antecedentes.....</b>	<b>65</b>
<b>B) Definición.....</b>	<b>68</b>
<b>C) Naturaleza Jurídica.....</b>	<b>69</b>
<b>D) Ámbito de Aplicación.....</b>	<b>70</b>

E)	Finalidad.....	73
F)	Clasificación.....	73
	F.1.) Grupo Exit (salida).....	75
	F.1.1) Ex Work (en punto de origen).....	75
	F.2.) Grupo Free (libre de flete principal).....	76
	F.2.1) Free Carrier (transporte libre de porte).....	76
	F.2.2) Free Alongside ship (libre junto al barco).....	77
	F.2.3) Free on board (libre a bordo).....	78
	F.3.) Grupo Costo (costo de flete principal incluido).....	79
	F.3.1) Cost and Freight (costo y flete).....	79
	F.3.2) Insurance and Freight (costo, seguro y flete).....	81
	F.3.3) Carriage paid to (flete pagado a).....	83
	F.3.4) Carriage and Insurance paid to (fletes y seguros pagados a).....	83
	F.4.) Grupo Delivered (entregado en destino).....	84
	F.4.1) Delivered at Frontier (entregado en Frontera).....	84
	F.4.2) Delivered Ex ship (entregado fuera del barco).....	84
	F.4.3) Delivered Ex quay (duty paid) (entregados en muelle (derechos pagados)).....	86
	F.4.4) Delivered duty unpaid (entrega sin impuestos).....	87
	<b>CAPITULO V.- EL ARBITRAJE COMERCIAL.....</b>	<b>89</b>
A)	Antecedentes.....	89
B)	Definición.....	91
C)	Fuentes.....	94
D)	Tipos de arbitraje comercial.....	95
E)	Resolución de controversias a través del arbitraje.....	97
F)	Arbitraje en nuestro sistema jurídico (COMPROMEX).....	102
	<b>CAPITULO VI.- PROPUESTA.....</b>	<b>110</b>
	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>118</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>120</b>

## INTRODUCCIÓN



Es frecuente que en una operación de compraventa internacional, por las distintas prácticas comerciales vigentes en los países, se den diferencias de interpretación, que puedan provocar malentendidos, pleitos y litigios; siendo una de las cuestiones básicas a resolver en dicha negociación la forma del contrato, lugar, condiciones, gastos, documentación de la entrega de las mercancías objeto del contrato y el riesgo de las mismas.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por lo anterior a principios del siglo XX se estableció la necesidad de solventar dicha problemática, por lo que la agilidad del tráfico mercantil y los usos comerciales han consagrado la utilización de una serie de cláusulas contractuales, también denominados términos comerciales, cuyo conocimiento permite a los contratantes saber el alcance de sus respectivas obligaciones en cuanto a la entrega de la cosa y su procedimiento, a la transferencia de riesgos y de gastos y a la facilitación de documentos. Así, mediante la utilización de palabras o siglas, se incorporan al contrato aquellas cláusulas que, en virtud de los usos, están comprendidas dentro del tipo de venta designado por el término.



La reglamentación uniforme de la compraventa para evitar los posibles conflictos de leyes derivados de la disparidad de ordenamientos jurídicos nacionales, se ha llevado a cabo mediante la elaboración de la legislación uniforme en el seno de Convenciones Internacionales, por virtud de las cuales los Estados contratantes asumen el compromiso de introducir aquélla en su Derecho interno; con la redacción y posterior difusión de contratos-tipo y condiciones generales de venta dentro de los distintos sectores del tráfico internacional.

Dentro de la presente investigación nos enfocaremos a estudiar los aspectos de la transferencia de riesgos de la mercancía dentro del contrato de compraventa internacional, siendo analizada a la luz de los INCOTERMS, en virtud de que este conjunto de reglas surge con el propósito de evitar problemas de diferencias de interpretación, que puedan provocar malentendidos, pleitos y litigios dentro de las operaciones de compraventa internacional, por lo que la Cámara Internacional de Comercio (CIC) recopiló y publicó dichas reglas internacionales para la interpretación de los términos conocidos como INCOTERMS, así como la aplicación y fundamento de estos dentro de nuestro sistema jurídico.

Tratando dentro de nuestro estudio el dar respuesta a las siguientes interrogantes: ¿Cómo se regula la trasmisión del riesgo de mercancías dentro del contrato de compraventa internacional?; ¿Hasta donde esta obligado el comprador y el vendedor a soportar el riesgo de las mercancías dentro de un contrato de compraventa internacional de mercadería, al convenir la aplicación de INCOTERMS?; ¿Es valido en nuestro sistema jurídico la utilización de INCOTERMS?; Así como la regulación de estos dentro de

nuestro sistema jurídico, su posible aplicación y fundamentación, dentro del mismo ¿Es posible su reglamentación dentro de nuestra legislación, para la resolución de controversias?.

Para dar respuesta a las anteriores interrogantes en el presente trabajo de investigación estudiaremos primeramente el contrato de compraventa a través de sus antecedentes, definición, elementos, características, validez, las partes que intervienen en su formación, así como las obligaciones con las que cuenta cada uno de ellos; para posteriormente estudiar dentro de nuestro segundo capítulo la transmisión del riesgo dentro de este tipo de contrato, así como su regulación en el campo internacional, como dentro de nuestro sistema jurídico; por lo que en nuestro tercer capítulo analizaremos la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías, específicamente estudiando la figura de los INCOTERMS como solución a dicho problema, analizando cada una de sus modalidades, para posteriormente estudiar dentro del cuarto capítulo las fuentes del derecho nacional e internacional a fin de determinar la supremacía de las legislaciones aplicables en el momento en que se suscite el problema de la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías, y poder determinar de esta manera, el tipo de legislación aplicable para la resolución de dicha cuestión; para finalizar en nuestro último capítulo con una propuesta de manera muy personal para la posible solución de este problema.

## ABREVIATURAS

La Convención de Viena de 1980 ..... CISG

Costo Seguro y Flete..... CIF

Comisión de las Naciones Unidas  
para el Derecho mercantil Internacional..... UNCITRAL

Cámara de Comercio Internacional ..... ICC

International Chamber of Commerce Trade Terms..... INCOTERMS

---

Comisión para la Protección del  
Comercio Exterior de México ..... COMPROMEX

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



**CAPITULO I**  
**FUENTES DEL DERECHO MERCANTIL**

Para llevar a cabo la correcta aplicación de las disposiciones jurídicas necesarias para dar resolución a un determinado conflicto o controversia, es primordial realizar un estudio de las fuentes del derecho, del cual se desprenda la supremacía de éstas, y determinar su aplicación en la resolución de determinados conflictos como lo son en materia internacional.

**A) Fuentes del Derecho Mercantil**

Como ya mencionamos anteriormente, con el fin de poder llevar a cabo una correcta aplicación de la Ley y de los Tratados Internacionales existentes para la solución de conflictos relativos a la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías, es necesario definir cual es el derecho o legislación aplicable al mismo, motivo por el cual estudiaremos las fuentes del derecho a fin de definir la jerarquía de las mismas para determinar su aplicación; por lo que primeramente estudiaremos su definición para dar paso al estudio de las mismas.

Desde el punto de vista estrictamente gramatical, por fuente se entiende aquello de donde emana o procede algo. En el ámbito jurídico, por fuente del derecho se entiende aquella institución, norma de conducta, mandamiento, estipulación, declaratoria, resolución o acción de la cual emana el fundamento sobre el cual se apoya el ejercicio de un derecho o el cumplimiento de una obligación que sean ejercitables, o en su caso, exigibles-conforme a derecho y sobre las cuales se pueda despachar ejecución, en caso de que participe un órgano jurisdiccional en la solución de alguna controversia, cuando el obligado se negare a acatar el cumplimiento de sus obligaciones, voluntariamente.<sup>1</sup>

Por otro lado las fuentes jurídicas pueden ser internas, pudiendo definirse como el conjunto de normas jurídicas, que regulan una situación concreta, cuyo origen se encuentra en un hecho o acto que el ordenamiento jurídico, retoma para crear una disposición que sancione o regule una determinada situación o fenómeno social; conociéndose como una fuente jurídica interna por excelencia a la Ley.

En cuanto a la clasificación de las fuentes del derecho según el maestro Mantilla Molina nos habla que estas pueden ser formales, materiales e históricas o cognoscitivas; siendo la fuente del derecho mercantil por excelencia la legislación mercantil.

#### A.1) Fuente Formal

Las fuentes formales de acuerdo con lo dispuesto por el maestro García Maynez son los procesos de manifestación de normas jurídicas,

<sup>1</sup> Cfr. MABARAK, Doricela. Fuentes Jurídicas del Comercio Internacional. Centro de Investigación Jurídica.

por lo que la idea de proceso implica la de una sucesión de momentos, cada fuente formal está constituida por diversas etapas que se suceden en cierto orden y deben realizar determinados supuestos.<sup>2</sup>

Como fuentes formales del derecho mercantil, podemos encontrar a la legislación, la costumbre y la jurisprudencia.

En cuanto a la costumbre considerada como una fuente formal del derecho, esta se define como:

“Un uso implantado en una colectividad y considerado por ésta como jurídicamente obligatorio; es el derecho nacido consuetudinariamente, el *jus moribus constitutum*”<sup>3</sup>

Así mismo, el maestro Francois Gény la define como:

“Un uso existente en un grupo social, que expresa un sentimiento jurídico de los individuos que componen dicho grupo”.<sup>4</sup>

Por lo que las definiciones precedentes revelan que el derecho consuetudinario posee dos características tales como: que se encuentra integrado por un conjunto de reglas sociales derivadas de un uso más o menos largo; así como tales reglas se transforman en derecho positivo cuando los individuos que las practican les reconocen obligatoriedad, cual si se tratase de una ley. Por lo que de acuerdo con la llamada teoría “romano-canónica”, la costumbre tiene dos elementos: uno subjetivo y el otro objetivo. El primero consiste en la idea de que el uso en cuestión es jurídicamente obligatorio y debe, por tanto, aplicarse; el

<sup>2</sup> Cfr. GARCIA MAYNEZ, Eduardo. Introducción al Estudio del Derecho, 53 edición, México, Editorial Porrúa, 2002. pág.51.

<sup>3</sup> Ibidem pág. 61

<sup>4</sup> Ibidem pág. 61

segundo, se traduce en la práctica, suficientemente prolongada, de un determinado proceder.

La costumbre se encuentra identificada con los denominados usos interpretativos o normativos, denominados por algunos tratadistas como usos del comercio o usos de negocios. Dentro de este tipo de fuente existen varios cuestionamientos, en virtud de que en nuestro país no se toma en cuenta como una fuente formal del derecho, sino que desempeña un papel muy secundario, ya que sólo es jurídicamente obligatoria cuando la ley le otorga tal carácter; según lo dispuesto por el artículo 14 Constitucional, ya que las sentencias deben fundarse con la ley quedando dentro de este tema la fuerza que tendrían los tratados o leyes internacionales en virtud de tratarse de fuentes materiales.

Ahora bien, en reciente criterio emitido por la Suprema Corte, se determinó que los tratados internacionales son superiores, jerárquicamente a las leyes, ubicándolas en segundo plano después de la Constitución Federal; criterio que a continuación se expone:

**“TRATADOS INTERNACIONALES. SE UBICAN JERÁRQUICAMENTE POR ENCIMA DE LAS LEYES FEDERALES Y EN UN SEGUNDO PLANO RESPECTO DE LA CONSTITUCIÓN FEDERAL.** Persistentemente en la doctrina se ha formulado la interrogante respecto a la jerarquía de normas en nuestro derecho. Existe unanimidad respecto de que la Constitución Federal es la norma fundamental y que aunque en principio la expresión “...serán la Ley Suprema de toda la Unión...” parece indicar que no sólo la Carta Magna es la suprema, la objeción es superada por el hecho de que las leyes deben emanar de la Constitución y ser aprobadas por un órgano constituido, como lo es el Congreso de la Unión y de que los tratados deben estar de acuerdo con la Ley Fundamental, lo que claramente indica que sólo la Constitución es la Ley Suprema. El problema respecto a la jerarquía de las demás normas del sistema, ha encontrado

en la jurisprudencia y en la doctrina distintas soluciones, entre las que destacan: supremacía del derecho federal frente al local y misma jerarquía de los dos, en sus variantes lisa y llana, y con la existencia de “leyes constitucionales”, y la de que será ley suprema la que sea calificada de constitucional. No obstante, esta Suprema Corte de Justicia considera que los tratados internacionales se encuentran en un segundo plano inmediatamente debajo de la Ley Fundamental y por encima del derecho federal y el local. Esta interpretación del artículo 133 constitucional, deriva de que estos compromisos internacionales son asumidos por el Estado mexicano en su conjunto y comprometen a todas sus autoridades frente a la comunidad internacional; por ello se explica que el Constituyente haya facultado al presidente de la República a suscribir los tratados internacionales en su calidad de jefe de Estado y, de la misma manera, el Senado interviene como representante de la voluntad de las entidades federativas y, por medio de su ratificación, obliga a sus autoridades. Otro aspecto importante para considerar esta jerarquía de los tratados, es la relativa a que en esta materia no existe limitación competencial entre la Federación y las entidades federativas, esto es, no se toma en cuenta la competencia entre la Federación y las entidades federativas, esto es, no se toma en cuenta la competencia federal o local del contenido del tratado, sino que por mandato expreso del propio artículo 133 el presidente de la República y el Senado pueden obligar al Estado mexicano en cualquier materia, independientemente de que para otros efectos ésta sea competencia de las entidades federativas. Como consecuencia de lo anterior, la interpretación del artículo 133 lleva a considerar en un tercer lugar al derecho federal y al local en una misma jerarquía en virtud de lo dispuesto en el artículo 124 de la Ley Fundamental, el cual ordena que “Las facultades que no están expresamente concedidas por esta Constitución a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados”. Revista del Tribunal Fiscal de la Federación, Cuarta Época, Año III, Abril 2000, página 435.<sup>5</sup>

En relación al presente criterio varios autores opinan como de gran relevancia el citado criterio, en virtud de que pese a que sostiene el principio de supremacía constitucional consagrado en el artículo 133,

---

<sup>5</sup> Tratados Internacionales, se ubican jerárquicamente por encima de las Leyes Federales y en un segundo plano respecto de la Constitución Federal. Revista del Tribunal Fiscal de la Federación, Cuarta Época, Año III, Abril 2000 Página 435.



no deja de causar inquietud en el ámbito jurídico, por los efectos que traerá en el momento de convertirse en jurisprudencia.

A su vez, el Doctor Luis Malpica en base a lo anterior destaca la disposición de una plena igualdad jurídica entre la Constitución, las leyes del país y los tratados; exponiendo que la Constitución y las leyes que se expidan con arreglo a ella, y todos los tratados celebrados o que se celebren bajo la autoridad de los Estados Unidos Mexicanos serán ley suprema del País.

En cuanto a los usos se definen como las prácticas, generales unas, otras locales o profesionales, que concurren de un modo tácito en la formación de los actos jurídicos, especialmente los contratos, y que, en virtud del principio de la autonomía de la voluntad, se sobrentiende en todos esos actos, inclusive, con algunas reservas, en los de carácter solemne, para interpretar o completar la voluntad de las partes. Algunos autores consideran que los usos no son sino una variedad de la costumbre jurídica, sin embargo, en los usos encontramos el elemento objetivo de la costumbre, la práctica más o menos reiterada y constante de ciertos actos; más no podemos afirmar lo propio del elemento subjetivo, u *opinio juris*. Los usos sirven para completar o interpretar la voluntad de las partes sólo en cuanto se estima que han querido libremente acogerse a ellos.

Por lo que trata de la jurisprudencia, esta tiene dos acepciones pudiendo ser definida como ciencia del derecho o teoría del orden jurídico positivo; así como, el conjunto de principios y doctrinas contenidas en las decisiones de los tribunales.

Este tipo de fuente para poder ser considerada como verdadera fuente formal del derecho sería preciso que el contenido de la sentencia sirviera como norma general, con validez jurídica de tal, y no como norma concreta que rige a quienes fueron partes en el juicio respectivo.

Por su parte la legislación como fuente del derecho la podemos definir como:

“El proceso por el cual uno o varios órganos del Estado formulan y promulgan determinadas reglas jurídicas de observancia general, a las que se da el nombre específico de leyes”<sup>6</sup>

Dentro del modelo legislativo existen seis diferentes etapas para la formación de éstas, como son: iniciativa, discusión, aprobación, sanción, publicación e iniciación de la vigencia.

Ahora bien dentro de la Legislación podemos encontrar las fuentes supletorias del derecho, las cuales entraremos a su estudio en el siguiente punto a tratar dentro del presente trabajo.

#### A.2) Fuente Supletoria

En cuanto a la legislación al encontrarse con que presenta algunas lagunas, es decir, casos no previstos por el legislador y que no pueden ser resueltos mediante la aplicación de los preceptos legales, es ahí donde surgen las llamadas fuentes supletorias que la propia ley mercantil prevé la manera de colmar estas lagunas y establece al efecto dos diversos sistemas: uno es el contenido en el Código de Comercio y

<sup>6</sup> Ob cit. pág.52.

que por ello debe ser considerado de aplicación general y otro consagrado en las diversas leyes mercantiles especiales y que sólo tiene relación con la ley especial de que se trate.

Aunque diversos artículos de la legislación mercantil recurren a los usos para completar su contenido, sólo la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, la Ley del Mercado de Valores, la Ley de Instituciones de Crédito, entre otras los consideran de modo general como fuente supletoria del derecho mercantil, así también son considerados como fuentes supletoria por la Convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías.

Por otro lado la referencia que la ley hace a los usos no debe entenderse dirigida a los usos interpretativos o convencionales, sino a los usos normativos o generales, en virtud de que los primeros son aquellos que surgen de las relaciones entre personas determinadas, en cuanto verdaderas cláusulas contractuales que sólo por comodidad y en obsequio a la rapidez no se enuncian explícitamente, tienen un valor similar a las estipulaciones de las partes, y pueden aplicarse únicamente a las personas en cuyas relaciones se han formado y siempre que no se demuestre que el consentimiento tácito, en el cual descansa su fuerza obligatoria. Por el contrario cuando un uso interpretativo es practicado por toda una colectividad con la convicción de ajustarse a una regla de derecho, surge un uso general o normativo, cuya validez es ya objetiva e independiente de la voluntad de las partes a la cual suple.

### A.3) Fuentes Materiales

En cuanto a las fuentes materiales o reales del derecho el maestro Mantilla Molina expone que la costumbre y la jurisprudencia son fuentes reales del derecho en virtud, de que el legislador se inspira en las soluciones consagradas por una y otra para determinar el contenido de las leyes, así mismo, menciona también como fuente material del derecho a la doctrina, leyes extranjeras y la naturaleza de los hechos, y los principios generales del derecho, por ser los supuestos en que descansa la legislación vigente y que necesariamente han de influir en el sentido de las nuevas normas jurídicas.

Ahora bien, los tratados internacionales, al ser considerados como fuentes materiales se pueden definir como: “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.

Los tratados internacionales, para poder ser considerados en nuestro derecho como fuentes materiales, así como su aplicación dentro de nuestro derecho, estos deben estar debidamente motivados y fundamentados, de acuerdo con el criterio impuesto por la Corte Suprema la cual expone:

“TRATADOS INTERNACIONALES, FUNDAMENTACIÓN Y MOTIVACIÓN DE LOS . Este Tribunal en Pleno ha resuelto que no es necesario que los actos legislativos, como materialmente lo son los tratados internacionales, por contener normas generales y abstractas, estén expresamente fundados y motivados, pues basta con que la

autoridad correspondiente esté constitucionalmente facultada para expedirlos. Amparo en revisión 8396/84.-Pietro Antonio Arisis.- 14 de mayo de 1985.- Unanimidad de 16 votos.- Ponente: Francisco H. Pavón Vasconcelos. Apéndice de Jurisprudencia 1917-1985, Primera Parte, tesis 36, página 73. "<sup>7</sup>

"LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUIA NORMATIVA. De conformidad con el artículo 133 de la Constitución, tanto las leyes que emanen de ella, como los tratados internacionales, celebrados por el ejecutivo Federal, aprobados por el Senado de la República y que estén de acuerdo con la misma, ocupan, ambos, el rango inmediatamente inferior a la Constitución en la jerarquía de las normas en el orden jurídico mexicano. Ahora bien, teniendo la misma jerarquía, el tratado internacional no puede ser criterio para determinar la constitucionalidad de una ley ni viceversa. Por ello, la Ley de las Cámaras de comercio y de las de industria no puede ser considerada inconstitucional por contrariar lo dispuesto en un tratado internacional. Gaceta del S3emanario Judicial de la Federación, Pleno, Parte 60, Diciembre de 1992, Tesis P.C/92, página 27."<sup>8</sup>

Por lo anterior y al ser promulgada y publicada en el Diario Oficial de la Federación, la Convención de las Naciones Unidas, así como los demás tratados relacionados con la materia, estos se integran al derecho mexicano, pero es una parte peculiar, dado que se aplica, no a relaciones entre mexicanos o personas residentes en territorio nacional, como lo hacen las leyes nacionales, sino a relaciones entre mexicanos y extranjeros, siempre que ambos países hayan ratificado dicho tratado.

<sup>7</sup> Tratados Internacionales, Fundamentación y Motivación de los. Apéndice de Jurisprudencia 1917-1985, Primera Parte, tesis 36, Página 73.

<sup>8</sup> Leyes Federales y Tratados Internacionales. Tienen la misma jerarquía normativa. GACETA DEL SEMANARIO JUDICIAL DE LA FEDERACION, Pleno, 60, Diciembre de 1992, P. C/92, Página 27.

De conformidad con el artículo 133 Constitucional son Ley Suprema de toda la Unión los tratados internacionales celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con la aprobación del Senado y que estén de acuerdo con la Constitución. Por tanto, en nuestro Derecho tales tratados son una de las principales fuentes formales de normas jurídicas como anteriormente se estudio en el presente capítulo. Los tratados internacionales requieren para su formalización como normas jurídicas y su incorporación al Derecho vigente de los países de un doble proceso. El primero regido por el derecho y costumbre internacionales, implicando la elaboración, negociación y vigencia del tratado, sea con otro Estado o con un organismo internacional. El segundo, regido por el Derecho positivo de cada Estado, regula la incorporación del tratado al sistema jurídico en cuestión para que, como en el Derecho mexicano, se convierta en Ley Suprema de toda la Unión.

Por otro lado, no sólo el citado artículo 133 Constitucional interviene sino que la parte conducente de la fracción X del artículo 89 otorga al Presidente de la República la facultad exclusiva de "...celebrar tratados, sometiéndolos a la aprobación del Senado". Asimismo, el artículo 76, fracción I de nuestra Carta Magna concede al Senado la facultad también exclusiva de "...aprobar los tratados y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión". Esta aprobación senatorial es de singular importancia, pues es ella la que otorga a los tratados internacionales su carácter de Ley Suprema de la Unión, incorporándolos de pleno derecho a la legislación mexicana.

Es decir, que como tratado internacional, de acuerdo con el artículo 133 Constitucional, es junto con la Constitución y las leyes que emanen

de ella aprobadas por el Congreso de la Unión, norma supletoria de la nación. Esto significa que adquiere una jerarquía de primer rango en el orden jurídico mexicano, que la hace prevalecer sobre otras leyes federales o locales que se le opongan, es por lo que dichos tratados vienen a sustituir, en lo que respecta a las compraventas internacionales, al Código de Comercio, al Código Civil del Distrito Federal, el cual es la norma supletoria en materia mercantil; a la Ley Federal de Protección al Consumidor y a la Ley de Navegación y Comercio Marítimos.

Ahora bien lo que determina la primacía de la Convención respecto de las leyes nacionales es su ámbito material específico, esto es, el que tenga por objeto regular las compraventas internacionales, a diferencia de las leyes nacionales que tienen por objeto regular las compraventas entre nacionales.

Asimismo, el maestro Joaquín Bonell, exponía que la iniciativa de resolver las lagunas acudiendo a los principios generales de la Convención de Viena, en lugar de acudir a algún derecho nacional, promovería la interpretación de ésta y con ello, la formación de un nuevo *ius commune*.

#### A.4) Fuentes del Comercio Internacional

En el comercio internacional, específicamente en el derecho mercantil internacional, se encuentran dos fuentes formales muy importantes de este derecho: los ordenamientos jurídicos emanados de

la legislación mercantil interna de cada país, y los ordenamientos jurídicos emanados de los convenios, pactos o tratados, resoluciones o declaraciones internacionales; así mismo, como fuentes formales del derecho también pueden citarse, a las resoluciones dictadas por los organismos de tipo judicial o cuasi judicial, ya internos o ya de carácter internacional, ante los cuales se ventilan controversias mercantiles, resoluciones que vienen a enriquecer de manera muy importante, el contenido jurídico de los mandamientos de conducta, ya como normas de observancia obligatoria, o ya como importantes precedentes.

En cambio, se llaman fuentes reales o materiales del derecho, las actividades que llevan a cabo los órganos de autoridad o las personas, mediante las cuales, se interpretan y aplican los ordenamientos jurídicos formales, o bien, los usos, costumbre y prácticas de determinadas formas de conducta, que aun no estando contempladas en las leyes, las personas las consideran de observancia obligatoria. Por ejemplo, las resoluciones que con apoyo en una norma formal del derecho dicta una autoridad competente, los contratos y negociaciones que en uso de sus facultades legales celebran las personas, en donde en forma concreta se crean derechos y obligaciones.

Las fuentes del derecho mercantil pueden dividirse en dos grandes grupos: fuentes nacionales o internas y fuentes internacionales o externas. Las primeras son aquellas que tienen vigencia fundamentalmente en el territorio de un país determinado, en tanto que las segundas son las que se pueden aplicar y cumplir inclusive, fuera de los límites territoriales de un país. En consecuencia, las fuentes internas del derecho mercantil nacional, están constituidas por las disposiciones jurídicas emanadas de las leyes, reglamentos, decretos, acuerdos y



resoluciones administrativas, jurisprudencias, costumbres, prácticas y usos mercantiles, así como por la doctrina y los principios de derecho aplicables en la materia que ahora se estudia. Las disposiciones jurídicas conocidas con el nombre de leyes y reglamentos, son las fuentes más importantes del derecho mercantil en México, que es un país de derecho escrito, en cambio, en otros países, como en los que se practica el sistema del Common Law, la jurisprudencia y las prácticas, costumbres y usos mercantiles, se transforman en las fuentes más importantes de este derecho interno.

El derecho mercantil internacional tiene como fuentes fundamentales: a las convenciones y tratados internacionales, a las declaraciones, resoluciones o propuestas emanadas de los organismos de carácter internacional, a las resoluciones de los tribunales, fundamentalmente de arbitraje, que se encargan de resolver conflictos o controversias comerciales que se dan entre personas residentes en diferentes estados, así como la doctrina comercial internacional o los principios fundamentales del derecho

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por su parte el derecho mercantil internacional se encuentra integrado, además de las normas aplicables a la materia de cada uno de los países, por numerosos tratados internacionales. Además de los tratados, acuerdos y convenciones internacionales, también se consideran como fuentes del derecho mercantil internacional, las declaraciones y resoluciones dictadas por los organismos oficiales internacionales, así como los estudios y propuestas emanadas de dichos organismos, quienes muy frecuentemente realizan importantes aportaciones sobre esta materia, siendo un ejemplo de los mismos los

estudios o investigaciones realizadas por la UNIDROIT o por la UNCITRAL.

Dentro de las fuentes formales externas del derecho mercantil internacional se encuentran las resoluciones de los tribunales comerciales (tribunales de arbitraje), quienes al conocer de controversias que sobre esta materia se dan entre los comerciantes residentes en diferentes estados, aportan a la materia jurídica valiosos precedentes que aunque de manera indirecta, sirven para normar el criterio de las partes en sus relaciones comerciales internacionales.

La doctrina, es decir, las opiniones de los tratadistas más prestigiados en el derecho mercantil internacional constituyen también una fuente importante de esta materia. Finalmente, los principios generales del derecho, constituyen también una fuente importante de esta materia. Se conceptúan como aquellas expresiones generalmente aceptadas como una verdad y respetadas por todas las legislaciones y por todas las instituciones y personas, como verdades irrefutables que contribuyen al fortalecimiento de las ideas y los conceptos contenidos en el derecho en general, y en el derecho mercantil en particular. El principio o cláusula de la Nación más favorecida, o el de que el derecho extranjero se puede aplicar en otro país cuando así lo autorice expresamente su legislación interna, constituyen ejemplos importantes de esta fuente formal del derecho mercantil internacional.

B) Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías.

La Asamblea General de las Naciones Unidas considerando las diferentes normas legales que existen entre el país del exportador y el país del importador y la necesidad de establecer normas uniformes aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, realizó la Convención de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías; a fin de establecer disposiciones que normen exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador.

La presente convención tiene como objeto crear un derecho internacional uniforme en materia de contratos internacionales, sin pretender inmiscuirse con el régimen nacional del contrato de compraventa celebrado entre nacionales del mismo Estado, ni con los tratados comerciales que los países hubieran celebrado estableciendo reglas específicas para casos concretos. Es un esfuerzo de equilibrio para cubrir un mayor número de regímenes, sin pretensiones de una unificación total de los contratos internacionales.

La Convención de Viena de 1980 como también se le conoce, o (CISG por sus siglas en Inglés) es un tratado internacional que regula el contrato de compraventa entre partes siempre que tengan sus establecimientos en distintos Estados Contratantes, es decir, en distintos países que la hayan ratificado. En términos generales, la CISG aplica para toda clase de mercaderías, salvo las expresamente descritas en la misma convención.

Dicha convención se aplica exclusivamente sobre la formación del contrato de compraventa y las obligaciones y derechos de las partes intervinientes, pero no respecto de la validez del contrato, ni de sus efectos en la propiedad de las mercancías, ni de la responsabilidad penal del vendedor por las lesiones o muerte que causaren las mercancías a una tercera persona.

Dentro de la Convención, se regula la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías, la cual surge de la obligación que pesa sobre el comprador de pagar la totalidad del precio aun cuando la mercadería se haya perdido o deteriorado, luego de operada dicha transmisión, en otras palabras, el vendedor soporta el riesgo por la mercadería hasta el momento de la transmisión, es decir que operada ésta la mercadería pasa a ser responsabilidad del comprador; en este sentido, los riesgos típicos son sobre todo el deterioro, el daño y la pérdida de la mercadería vendida, debiendo sumarle también las pérdidas por robo, así como, en algunos casos, la confiscación por acto de la autoridad estatal.

La presente Convención no se aplica sin más a toda compraventa internacional de mercancías, sino a aquellas compraventas realizadas entre empresarios que tengan su establecimiento en Estados en los que esté vigente esta Convención, o bien cuando las normas de Derecho internacional privado de uno de estos Estados que han suscrito esa Convención prevean la aplicación de la ley nacional.

Las reglas acerca de la transmisión del riesgo en una compraventa surgirán primeramente de los acuerdos entre el vendedor y el comprador, de las prácticas que sean habituales entre las partes o de los usos que resulten aplicables. Dentro de la presente convención, ésta distingue cuatro supuestos distintos de transmisión de riesgo, siendo éstos: en una venta con disposición de transporte el riesgo se transmitirá al comprador en el momento en que la mercadería se ponga en poder del primer transportista; en este caso se considera que la transmisión del riesgo recién opera cuando la mercadería queda bajo la custodia del primer porteador; por lo que la transmisión del riesgo producida por la entrega al primer transportista, implica, como consecuencia, que el vendedor no será ya responsable por el comportamiento inadecuado de la empresa de transporte.

Otro de los supuestos estudiados dentro de la convención es el que tiene por objeto aquellos negocios en los que la mercadería ya se encuentra en tránsito en el momento de la celebración del contrato.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Otra característica que regula el ámbito de aplicación de la presente convención es el principio de autonomía de la voluntad que lo rige, el cual hace que podamos o no disponer de la Convención como fuente de la relación internacional en concreto considerada. Por lo anterior, debe resaltarse que la presente Convención destaca el presente principio de forma muy acusada quedando plasmada dentro del artículo sexto de dicha convención, el cual expone lo siguiente:

“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.”

Dicho precepto consagra de modo claro e inequívoco el carácter dispositivo de la norma uniforme de la venta internacional, reconociéndose así el papel central que la autonomía privada reviste en la disciplina del comercio internacional y, más en particular, en la compraventa, incluso en presencia de relevantes intervencionismos imperativos de los Estados en la reglamentación de las relaciones económicas, porque cumple una función insustituible como instrumento privilegiado de circulación de la riqueza.

Ahora bien, en virtud de regirse por un principio de autonomía de la voluntad, como ya quedo estudiado en el párrafo anterior, la reglamentación de la presente convención es totalmente supletoria, aun y cuando constituya un sistema completo, como revelan las disposiciones relativas a su interpretación y al modo de resolver las lagunas, toda vez que no se aplica por voluntad expresa de las partes o

cuando así se deduzca de los usos de comercio internacionales que eventualmente entren en juego; y es que el contrato de compraventa hace de la voluntad de las partes la primera regla de dicho contrato y confiere a su interpretación una atención especial cuando el contrato aparece y se realiza en determinadas circunstancias. Esta primacía se manifiesta en que las partes pueden excluir la aplicación de aquélla, derogar cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos de tal modo que pueden subordinar la formación de la venta a ciertas condiciones, definir que sea el incumplimiento, prever causas de exoneración, fijar cuantías de daños, etc. Ello se explica porque en una materia contractual donde los usos juegan un papel importante, una Convención que contiene Derecho uniforme no puede fijar reglas imperativas universales, aparte de que esa libertad ha sido posible

merced a las exclusiones de aspectos conflictivos de su ámbito de aplicación.

Dentro de nuestro sistema jurídico, nuestro país se adhirió a la Convención de Viena, entrando en vigor, sustituyendo la aplicación de las leyes nacionales en las compraventas internacionales que contrajeran personas físicas o morales con establecimientos en el territorio nacional. La presente convención entró en nuestro país, siendo aprobada sin reservas por la Cámara de Senadores, mediante decreto expedido el 14 de octubre de 1987 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de noviembre de ese año. El Presidente de la República firmó el instrumento de adhesión el 17 de noviembre, que fue depositado ante el secretario general de las Naciones Unidas el 29 de Diciembre del mismo año, por lo que, de acuerdo con el artículo 99-2, inició su vigencia en México el primero de enero de 1989. Siendo publicado en el Diario Oficial el 17 de marzo de 1988, junto con el decreto de promulgación expedido por el Presidente de la República.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por otra parte al ser promulgada y publicada en el Diario Oficial de la Federación, la Convención se integra al derecho mexicano; por lo que es posible su aplicación.

De todo lo anterior, y dado que al momento de resolver controversias internacionales es posible la utilización de normas del derecho internacional como son los tratados, siempre y cuando éstos hayan sido ratificados por nuestro país de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 133 Constitucional; así como, también es posible la utilización de normas nacionales con el fin de resolver dichos conflictos, en los

casos en los cuales se presenten lagunas dentro del derecho o en el momento en que algunos conceptos no hayan sido reglamentados; y en virtud de no contar dentro de nuestra legislación con normas específicas para la solución de dichos conflictos, es por lo cual opinamos dentro de un punto de vista muy personal, que es necesario reformar nuestra legislación mercantil; por lo que en nuestro siguiente capítulo estudiaremos de una manera más a fondo al contrato de compraventa mercantil y su reglamentación, con el fin de llevar a cabo una propuesta.



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



## CAPITULO II

### EL CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

Es importante mencionar que en el momento de entablar una negociación, ya sea en el ámbito internacional como nacional, es necesario poseer los elementos indispensables para que esa negociación se torne más ventajosa, para sí o para la empresa que eventualmente se esté representando, por lo que es necesario celebrar un contrato por medio del cual ambas partes se encuentren seguras de dicha negociación; siendo el contrato idóneo para esta actividad el contrato de compraventa; por lo que dentro del presente capítulo abordaremos el tema de dicho contrato.

#### A) Antecedentes.

La compraventa es el contrato más antiguo e importante por su función económica; es el instrumento jurídico y económico más idóneo y frecuente para la circulación de los bienes, desde sus productores hasta sus consumidores, generalmente a través de intermediarios, en un circuito que no conoce fronteras; por todo ello, dicho contrato es el más amplio y minuciosamente regulado en todas las legislaciones internas.

Este tipo de contrato resultó de la evolución del trueque o permuta, cuando apareció la moneda como común denominador de los valores de cambio. Por ejemplo; la venta romana, a diferencia del Derecho moderno, tenía únicamente efectos obligatorios, es decir, no derivaba de ella ningún derecho real a favor del comprador, sino sólo obligaciones recíprocas entre las partes, no adquiría el comprador el "dominium" sobre la cosa, sino únicamente derechos de crédito que podrían hacerse valer exclusivamente frente al vendedor; por lo que quedaba éste obligado, ante todo, a entregar la cosa vendida al comprador, entrega que atribuía a este último la pacífica posesión de la cosa "habere licere". El vendedor no se obligaba a transferir la propiedad, sino sólo a procurar la posesión pacífica, no estando obligado a un "dare" sino a un "facere", esto es, a hacer que el comprador saliera victorioso en el juicio posesorio que eventualmente un tercero le promoviera en su contra.<sup>9</sup>

Por otra parte en nuestro derecho, la traslación de propiedad se verifica entre los contratantes por mero efecto del contrato, sin dependencia de tradición ya sea natural, ya sea simbólica, por lo que generalmente la compraventa tiene una eficacia real, pudiendo tener diferentes clasificaciones de acuerdo con la traslación de propiedad del bien tales como: la compraventa obligatoria; o cuando se difiere para después la transmisión de propiedad como en los casos de venta con reserva de dominio, de venta bajo condición, de venta de cosa futura, de venta de géneros y de venta de cosa alternativa, de las que más adelante se hará mención especial.

<sup>9</sup> SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De los Contratos Civiles, Undécima edición, México, Editorial Porrúa, S.A., 1991, página 143.

## B) Definición

Primeramente y antes de empezar con el estudio de la definición de compraventa, definiremos al contrato como el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones; radicando su importancia en que éstos otorgan derechos y crean obligaciones legales tanto para el comprador como para el vendedor.<sup>10</sup>

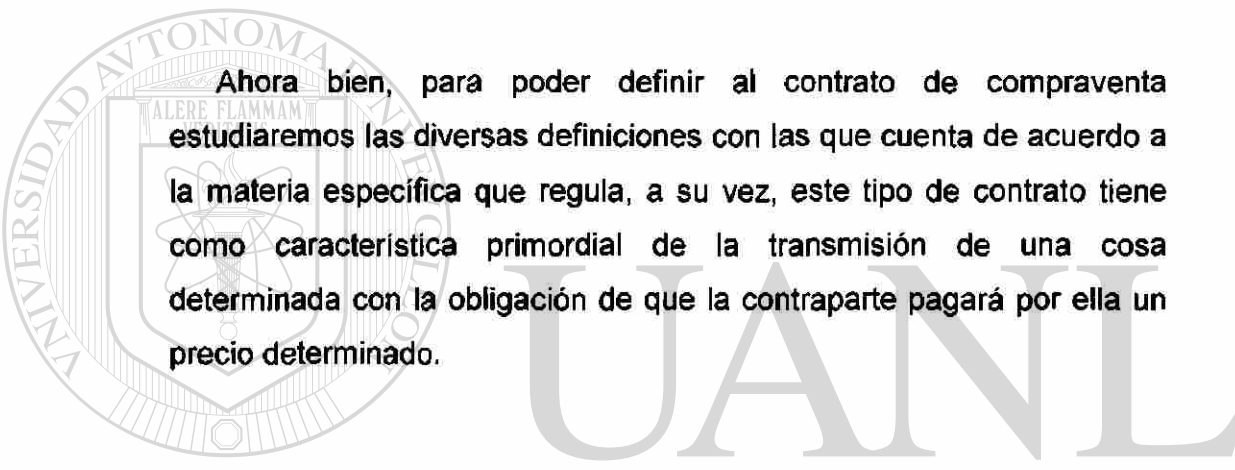
Así mismo, la expresión "*contrato*" tiene en la práctica jurídica mexicana diversas significaciones: como acto jurídico, como norma individualizada y como documento en el cual se contienen los pactos o cláusulas convenidas por las partes, que crean o transmiten derechos y obligaciones.

En los derechos y obligaciones que engendra o transmite el contrato, no sólo hay derechos personales, sino también reales.

Existen contratos que originan exclusivamente derechos personales, otros que crean derechos reales y personales, y puede haber contratos que exclusivamente tengan por objeto dar nacimiento a derechos reales. En todos los contratos translativo de dominio, se da nacimiento a derechos personales y reales. Desde luego, la compraventa, como cualquier otro contrato traslativo de dominio, por definición, transfiere la propiedad del enajenante al adquirente (se parte siempre del supuesto de que el enajenante es el dueño, a efecto de que el contrato sea válido), y al transferir la propiedad, da nacimiento a un derecho real: el derecho de dominio en favor del comprador; pero también la compraventa engendra derechos personales, porque tienen los

<sup>10</sup> Cfr. ZAMORA y Valencia, Miguel Angel. Contratos Civiles. Tercera Edición. Porrúa, S. A., 1989.

contratantes obligaciones de dar, de hacer y no hacer: obligaciones de entregar la cosa, de garantizar una posesión pacífica y útil de la misma; de responder de los vicios o defectos ocultos, y de la evicción; y respecto del comprador, pagar el precio, entregarlo en el momento, tiempo y forma convenida, etc. Aquí se trata exclusivamente de obligaciones, es decir, de derechos personales.



Ahora bien, para poder definir al contrato de compraventa estudiaremos las diversas definiciones con las que cuenta de acuerdo a la materia específica que regula, a su vez, este tipo de contrato tiene como característica primordial de la transmisión de una cosa determinada con la obligación de que la contraparte pagará por ella un precio determinado.

---

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

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

En la doctrina mexicana se ha considerado siempre que en el contrato de compraventa, la obligación primordial del vendedor es la de transmitir la propiedad de la cosa al comprador y por la influencia de ese criterio se ha conceptualizado a este contrato como "aquel por virtud

del cual, una de las partes contratantes llamada vendedor, se obliga a transmitir la propiedad de una cosa o la titularidad de un derecho a la otra llamada comprador, quien se obliga a pagar como contraprestación un precio cierto y en dinero”.

El contrato de compraventa, conforme a la ley mexicana, se perfecciona cuando ambas partes se han puesto de acuerdo en precio y cosa, aun cuando aquél no haya sido satisfecho y ésta entregada y la transmisión del dominio se opera respecto de cosas que sean ciertas y determinadas, por mero efecto del contrato en el momento de su celebración, y cuando el contrato recae sobre cosas que no son ciertas y determinadas en el momento en que se determinan con conocimiento del acreedor.

Ahora bien, dentro del presente estudio abordaremos el tema de la compraventa civil y mercantil en virtud de que la distinción entre ambas es de gran importancia, ya que en nuestra legislación las operaciones entre comerciantes se encuentran sujetas a normas específicas; pudiendo ser de gran importancia el aspecto relativo a la personalidad jurídica del vendedor o comprador.

### B.1) Compraventa Civil

Dentro de la materia civil el contrato de compraventa se puede definir de acuerdo a nuestro Código Civil vigente del Estado de Nuevo León dentro del artículo 2142 como:

“Habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho, y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero”<sup>11</sup>

Así mismo dicho contrato se puede definir según la doctrina como:

“Contrato por el que uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada, y el otro a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente”<sup>12</sup>

De la anterior definición podemos extraer las características del contrato de compraventa, siendo estas: la bilateralidad, al surgir obligaciones recíprocas para ambas partes contratantes; el carácter consensual, al bastar el mero consentimiento de las partes para que se perfeccione, aun cuando el objeto contractual no haya sido entregado todavía; y por último la obligatoriedad, en cuanto no produce por sí la transmisión del dominio del objeto vendido, sino la obligación de transmitirlo, adquiriéndose la propiedad sólo cuando se añade la tradición o entrega. De esto se deben distinguir dos momentos de la vida del contrato, el de su perfeccionamiento, que se opera por el mero acuerdo de voluntades y el de su consumación, que se produce con la entrega o traditio, que es cuando el comprador toma posesión de la cosa y adquiere la propiedad. Existiendo en el momento del perfeccionamiento del contrato una clara diferencia entre la compraventa civil y mercantil, en virtud de que en la primera de ellas el perfeccionamiento se da en el momento en que el oferente conoce la aceptación y en la segunda se da cuando el aceptante contesta admitiendo la propuesta.

<sup>11</sup> COMPENDIO DE LEYES, Código Civil del Estado de Nuevo León, Décima Edición, Lazcano Garza Editores, 2004.

<sup>12</sup> DE LA FUENTE MARTA Y ALBERTO ECHARRI, Modelos de Contratos Internacionales, tercera edición, Madrid, Editorial Fundación Confenetal, 1999, pág.25.

Por regla general, la venta es perfecta y obligatoria para las partes cuando se han convenido sobre la cosa y su precio, aunque la primera no haya sido entregada, ni el segundo satisfecho.

## B.2) Compraventa Mercantil

Ahora bien, dentro de la presente investigación debemos estudiar al contrato de compraventa dentro de la materia mercantil, pudiéndose definir de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 371 del Código de Comercio vigente como:

“Serán mercantiles las compraventas a las que éste Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.”<sup>13</sup>

A su vez autores como Marta de la Fuente y Alberto Echarri, la definen como: “Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”<sup>14</sup>

Por otro lado el Diccionario de Derecho Comercial define a la compraventa mercantil como:

“Contrato por el cual una persona, sea o no propietaria o poseedora de la cosa objeto de la convención, se obliga a entregarla o a hacerla adquirir en propiedad a otra persona que se obliga, por su parte, a pagar un precio convenido y la compra para revenderla o alquilar su uso. Sólo se considera mercantil la compraventa de cosas muebles, para revenderlas al por mayor o menor, bien sea en la misma forma que se compraron o en otra diferente, o para alquilar su uso, comprendiéndose la moneda metálica, títulos de fondos públicos,

<sup>13</sup> Código de Comercio, Editorial Mc Graw-Hill, 2002.

<sup>14</sup> Ibidem p.26.

acciones de compañías, papeles de crédito comerciales y bienes de cambio. Si no existiese estipulación en contrario, los gastos ocasionados hasta poner la mercadería pesada y medida a disposición del comprador son a cargo del vendedor, en cambio, los de su recibo o transporte son a cuenta del comprador.<sup>15</sup>

A su vez el criterio de la Corte define a la compraventa como:

“COMRAVENTA MERCANTIL. La compraventa toma el nombre de mercantil, cuando la ley le da ese carácter, o cuando se forma con el objeto directo y preferentemente de traficar (Código de Comercio, artículo 371); y en este supuesto, adquiere modalidades características, sin perder las genéricas del contrato de compraventa. TOMO LXXIV, Pág. 2516.- Lupio Francisco.- 28 de octubre de 1942.- 5 votos.”<sup>16</sup>

Así mismo, también son mercantiles las que se celebran entre comerciantes y las que tengan por objeto títulos de crédito, como acciones, obligaciones, etc; por otra parte también se puede señalar que dentro de la compraventa mercantil no se da la lesión, a causa del propósito de especulación, expreso o presunto, que persiguen las partes; además, en este tipo de compraventas son muy breves los plazos para reclamar los defectos de calidad o de cantidad o los vicios ocultos de las cosas vendidas, debido a la mayor rapidez y a la mayor seguridad que reclaman las transacciones mercantiles.

Por otra parte, la compraventa puede ser mercantil de acuerdo al fin que persigue, siendo mercantil la compraventa que se realice con el propósito de especulación comercial, sin que importen los sujetos ni el

<sup>15</sup> VALLETTA, Laura. Diccionario de Derecho Comercial, Primera edición, Buenos Aires, Valletta Ediciones, 2000. p.98.

<sup>16</sup> Compraventa mercantil, TERCERA SALA, Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Parte : LXXIV, Página: 2516.



objeto sobre el que recaigan; así mismo, podrá ser mercantil de acuerdo al sujeto o sujetos que intervienen en ella, siendo éstas las celebradas por ciertas empresas mercantiles como las de abastecimientos y suministros, entre otras; a su vez, la compraventa también será mercantil de acuerdo al objeto sobre el que recaigan, pudiendo ser acciones u obligaciones de sociedades mercantiles, títulos de crédito, etcétera; en virtud, de que ciertos bienes, son considerados como cosas mercantiles, por lo que son los que transmiten tal carácter a las compraventas que con ellos se realicen; en las cuales por lo mismo, poco o nada contará el propósito de tráfico o de especulación comercial, ni la calidad de comerciantes o no de los sujetos.

De las anteriores definiciones podemos mencionar que la compraventa para que sea mercantil debe existir una especulación comercial, definiéndose a ésta como la operación comercial que se practica con mercaderías, valores o efectos públicos con ánimo de obtener lucro; por lo que para que una compraventa merezca el calificativo de comercial es preciso que forme parte de una serie de operaciones similares, realizadas por el mismo sujeto, que con ello asume el carácter de comerciante, en términos del artículo tercero del propio Código de Comercio; siendo estos: las personas que teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, hacen de él su ocupación ordinaria, las sociedades constituidas con arreglo a las leyes mercantiles y por último las sociedades extranjeras o las agencias y sucursales de éstas, que dentro del territorio nacional ejerzan actos de comercio; por lo que no se podrá considerar como mercantil una compraventa ocasional, a pesar de que mediante ella se obtenga lucro, pues aunque sea especulativa, no es comercial. Pudiéndose concluir que la compraventa es mercantil cuando constituye una actividad de intermediación en el cambio, en tanto el comprador compra para

revender, o el vendedor vende una cosa que a su vez ha comprado para revenderla.

Se distingue fundamentalmente así de la compraventa civil que es un acto de consumo, diverso al de la compraventa mercantil que pertenece a la zona del cambio, de la circulación de la riqueza, en la que su comercialidad se determina por la intención del sujeto, que no es otra sino la del propósito de especular, de traficar. La participación de un sujeto comerciante puede darle el carácter de mercantil a la compraventa, cuando el comerciante la realiza en el ejercicio de su profesión que en última instancia, implica como última finalidad la de especular o traficar. Por lo que encontramos un elemento de intención que consiste en el propósito de especulación comercial y en atención a él es como el código señala las compraventas de muebles o inmuebles como actos de comercio.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

B.3) Compraventa Internacional



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Dentro de la compraventa nacional o internacional no ofrecen diferencias en cuanto a su esencia, sin embargo, cuando incursionamos en el ámbito internacional, aparecen otras cuestiones las cuales las hace ser diferentes como son la estructura de la obligación esencial del comprador, en el especial acto de cumplimiento de ella, así como, en el régimen de transferencia del dominio y en el sistema de transmisión de riesgos, que es el tema a tratar dentro del presente estudio.

Primeramente y antes de iniciar con el estudio del contrato de compraventa internacional definiremos dicho contrato, el cual diversos autores lo han definido como:

“El contrato es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. Su importancia radica en que éstos otorgan derechos y crean obligaciones legales tanto para el comprador como para el vendedor.”<sup>17</sup>

En el ámbito internacional, el contrato regula la compraventa entre individuos cuyos sistemas jurídicos son distintos, lo que implica la posibilidad de conflictos entre leyes. Para esto existen tratados, convenios, modelos, organismos cuyo objetivo es uniformar la regulación de contratos.

En la compraventa internacional los conceptos divergentes que existen dentro de ella pueden quedar subsanados, en virtud de que en este tipo de contratos no se caracterizan por el propósito de los contratantes o de la obligación de la compraventa internacional, sino que ésta se distingue por basarse en distintos criterios como son los siguientes: El relativo al domicilio de los contratantes, o de su nacionalidad, es decir, si tienen su domicilio comercial en países distintos; el objeto del contrato, considerándose internacional la compraventa que comporte la entrega de cosa vendida, nacional o extranjera, en país distinto al que se encuentra la misma en el momento de conclusión del contrato, de manera que implique la salida efectiva de un país y la entrada en otro; y por último un criterio mixto en el cual se basa en el carácter internacional de la compraventa en el hecho de que los contratantes tengan su domicilio o establecimiento en el territorio de Estados diferentes y además, se produzca el traslado de la cosa vendida de un país a otro.

---

<sup>17</sup>TREVIÑO García, Ricardo. Contratos Civiles y sus Generalidades. Tomo I y II. Cuarta Edición. Font, Guadalajara, Jalisco, 1982

Por todo lo anterior los elementos que deben incluirse dentro del contrato de compraventa internacional son los de: Fecha y lugar de celebración; identificación de los contratantes; descripción detallada de la mercancía; clase, tamaño, cantidad, calidad, especificaciones técnicas o similares, embalaje, etc; condiciones de entrega como es la fecha de obligación o de entrega, medio de transporte, entre otras; seguro de la mercancía; el precio y qué comprende; forma de pago y garantías aplicables, así como la designación de árbitros en caso de litigio.

Por otro lado la compraventa internacional se desdobra en dos propósitos por parte del comprador: el de reventa y el de lucrarse en ella. A su vez, el objetivo de la venta ha de inferirse de la intención o ánimo de lucro con que se realice.

Por su parte el elemento objetivo consiste en que la compraventa de mercaderías recae sobre cosas muebles (mercaderías, títulos), sin que queden excluidas las inmuebles.

En resumen y de manera muy personal podemos concluir que existe venta internacional siempre que se reúnen los siguientes requisitos como son los siguientes: que el domicilio de los contratantes con independencia de su nacionalidad, sea en distintos países; siendo éste un requisito indispensable para determinar cual es la legislación aplicable entre las partes en el momento que surja cualquier controversia; otro requisito es la cosa objeto del contrato, la cual debe ser entregada en un país distinto de que se encuentra.

### C) Elementos

Dentro de los contratos de compraventa mercantil, se aplican las mismas normas generales que se aplican en materia civil y que forman parte del derecho general de las obligaciones, por lo que estudiaremos los elementos esenciales de dicho contrato, siendo estos elementos personales, reales y formales; los cuales estudiaremos a continuación en forma individual.

#### C.1) Elementos Personales

Dentro del contrato de compraventa las dos partes que intervienen, se les conoce como comprador y vendedor, ambas partes para celebrar dicho contrato requieren sólo de la capacidad general para contratar. Por otro lado, también existe como regla general la libertad para vender o para comprar, en la que se pueden dar diversas restricciones, siendo de carácter convencional, de carácter legal y restricciones judiciales. En cuanto a las restricciones de carácter convencional, éstas derivan de un pacto expreso entre las partes; así mismo, las restricciones de carácter judicial, son las limitaciones impuestas por el juez; y en cuanto a las restricciones legales, son aquellas que tienen su fuente en disposiciones del legislador, son impuestas generalmente por el derecho administrativo como por ejemplo: la fijación de precios tope para la venta de artículos de primera necesidad, entre otras.

A su vez, para la formación de este tipo de contrato se requiere el acuerdo de dos o más personas, el cual se verifica por efecto de la coincidencia de la voluntad de ellas, declarada recíprocamente o

manifestada de cualquier manera; así pues, este tipo de manifestaciones recíprocas deben encontrarse en un punto dado y en un determinado momento.

En este tipo de contrato es mucho más frecuente que las partes estén separadas, en el tiempo y espacio, por lo que es más fácil el análisis de los elementos constitutivos del contrato y mejor resaltan sus caracteres. Estos elementos son la oferta o propuesta de una parte y la aceptación de la otra o de las otras; la propuesta se puede definir como: una manifestación de voluntad con la cual el proponente concede a su destinatario el poder de dar vida al contrato mediante la aceptación, debiendo contener en sí, todos los elementos del contrato que se va a celebrar, debiendo precisamente expresar una voluntad seria de contratar, así como tener todos los requisitos de forma y de contenido propios del contrato que se quiere celebrar; por otro lado ésta debe estar dirigida a un destinatario, el cual podrá ser una persona determinada o también una persona indeterminada, es decir, toda persona que quiera aceptar, siendo el caso de la llamada oferta al público.

Por otro lado para que se pueda hablar de oferta dentro del contrato de compraventa, este debe cumplir con tres requisitos indispensables: debe estar dirigida a una o varias personas determinadas; ser manifestada en forma precisa; y por último manifestar la intención del oferente de quedar obligado al ser aceptada.

Dentro de la materia mercantil también son frecuentes las llamadas opciones, las cuales constituyen contratos preliminares que

dan vida a una compraventa de una duración determinada, en fuerza de la cual una de las partes se obliga, bajo ciertas condiciones y cuando la otra parte lo requiere dentro del término convenido, a celebrar un contrato determinado.

### C.2) Elementos Reales

Los elementos reales del contrato de compraventa son el precio y la cosa.

En cuanto a la cosa, esta debe existir, por lo que en caso de que ésta haya perecido antes del contrato, éste será nulo por falta de objeto, dejando al comprador con derecho a exigir la devolución del precio que hubiere pagado, por otro lado, si la pérdida de la cosa fuera parcial, el comprador tendría derecho a desistirse del contrato o mantener éste respecto de la parte de la cosa que aún subsista con posibilidad de reducción del precio en forma proporcional; además que ésta sea corpórea o incorpórea, como lo son derechos de crédito o energías.

Así mismo, ésta debe ser susceptible de ser vendida, es decir que esté en el comercio y que no exista impedimento legal que prohíba su venta. Otra característica que debe presentar para poder ser objeto de compraventa es que la cosa objeto del contrato sea determinada o determinable en cuanto a su especie y a su cuota o cantidad. Por último ésta no debe ser ajena, esto es, que el vendedor sea o llegue a ser el titular del derecho que vaya a transmitir.

Otro elemento real, es el precio, el cual debe tener las siguientes características, como son que debe ser cierto, sea que lo fijen las partes o un tercero, o que lo refieran a otra cosa cierta; por otro lado, este debe ser en dinero, ya sea en moneda nacional o en moneda extranjera; debiendo ser también un precio justo, real y serio, es decir, que no debe ser simulado o ficticio, sincero y verdadero, siendo éste cuando se conviene con la intención de que el vendedor podrá exigirlo.

El Código Civil vigente en el Estado en su artículo 2144 expone que: si el precio de la cosa vendida se ha de pagar parte en dinero y parte con el valor de otra cosa, el contrato será de venta cuando la parte de numerario sea igual o mayor que la que se pague con el valor de otra cosa, ya que si la parte en numerario fuere inferior, el contrato será de permuta. Por otra parte los contratantes pueden convenir en que el precio sea el que corre en día o lugar determinados o el que fije un tercero, a su vez, si el precio es fijado por un tercero, éste no podrá ser rechazado por los contratantes, sino de común acuerdo; por otra parte si el tercero no quiere o no puede señalar el precio, quedará el contrato sin efecto; salvo pacto en contrario; el señalamiento del precio no puede dejarse al arbitrio de uno de los contratantes; debiendo éste ser pagado por el comprador en los términos y plazos convenidos y a falta de convenio éste deberá pagarse al contado.

### C.3) Elementos Formales

Podemos mencionar que la venta tiene su sustento en un contrato, que podrá ser escrito o no escrito o bien situarse en un punto intermedio en el que el contrato se haya convenido de modo verbal, ratificado por principios de prueba por escrito, este tipo de formas en las



cuales se puede presentar son los elementos formales del contrato, los cuales estudiaremos a continuación.

Dentro del contrato de compraventa este puede ser consensual y formal, sin embargo, dentro del contrato de compraventa internacional, éste tiene carácter consensual, es decir, se perfecciona con el consentimiento de las partes.

Dentro de la Convención de Viena, éste incorpora una posición de carácter flexible con relación a la forma del contrato, al señalar que no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito, ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma; pudiendo probar su existencia a través de la prueba testimonial, en virtud de que el artículo 11 de la CISG, el contrato puede probarse incluso con testigos para que este sea exigible. No obstante, lo más recomendable es que las empresas interesadas en incursionar en operaciones de compraventa internacional lo hagan utilizando un contrato por escrito. De esta manera se facilitará probar la existencia del contrato, y por que pueden incluirse cláusulas de designación del foro (el juez que habrá de conocer de la controversia) desde el principio. También puede optarse por el arbitraje comercial, ya que en muchos casos puede resultar más factible ejecutar una sentencia de arbitraje (técnicamente, "laudo"), que una sentencia judicial, debido al importante número de Estados Contratantes de la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales (Convención de Nueva York de 1958).

Por lo que se puede concluir que el contrato de compraventa internacional podrá llevarse a cabo en forma verbal, en la cual podrán existir de acuerdo a la práctica tres generalidades como lo son: el contrato verbal, que se da en el momento en el que existe mutua confianza y conocimiento entre las partes; siendo lo usual en esta forma de contrato que se defina telefónicamente el producto objeto del mismo, la cantidad, las calidades, los modos de terminación y la forma de pago.

Otra de las formas de este modo de contrato se da, cuando después de haber convenido el contrato de modo verbal, las partes emitan alguna documentación que tiene el valor de constituir "principios de prueba por escrito" o "evidencias", o simplemente "medios de prueba"; lo cual ocurre cuando el comprador, esto es, el importador emite una orden de compra en la que se describe el producto, las cantidades, el precio unitario, las condiciones de la entrega y los modos y plazos de pago; y a su vez el vendedor o exportador emite una factura comercial o documento similar, lo que constituye una unidad que documenta, aunque no de modo formal un contrato de compraventa.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

En la actualidad uno de los medios más utilizados en la práctica del comercio internacional para instrumentar negocios es a través de los medios electrónicos como pueden ser la comunicación por medio de fax y últimamente por e-mail.

### D) Elementos de Validez.

Primeramente para estudiar los elementos de validez del contrato es indispensable el estudio del principio de la autonomía de la voluntad de las partes en los contratos, el cual establece la libertad para contratar y

obligarse dentro de la posibilidad y licitud jurídicas, es importante determinar hasta donde los contratantes pueden crear normas jurídicas individualizadas; las partes son libres para contratar y obligarse teniendo por objeto todo aquello que reciba un reconocimiento de efectos jurídicos por los ordenamientos vigentes y que no contravenga a las disposiciones legales; en otras palabras, podrán ser objeto materia de un contrato, todas aquellas prestaciones que sean posibles física y jurídicamente y que sean lícitas.

Ahora bien, en cuanto a la validez espacial de las normas contractuales, puede expresarse que en virtud de que éstas siguen a los contratantes al lugar en que se encuentren, no están sujetas a una determinada delimitación o circunscripción territorial. En relación, al ámbito espacial de las normas contractuales, podemos mencionar al maestro Sepúlveda Sandoval al hacer referencia en su Obra "De los derechos personales de crédito u obligaciones" al autor Rojina Villegas, considerar que: "Como el contrato es una norma que rige la conducta de los contratantes, independientemente de cierta limitación espacial, tenemos un principio en materia de normas generales, es decir, en tanto que las leyes y reglamentos en principio rigen para el territorio del Estado, los contratos validamente celebrados, no tienen validez referida sólo a un territorio estatal; su alcance es en este sentido extraterritorial".<sup>18</sup>

Por otro lado, debe entenderse que las partes en todo contrato son libres para contratar y obligarse, creando por sí mismas las norma individualizadas a las cuales se someten voluntariamente para su

---

<sup>18</sup> SEPÚLVEDA SANDOVAL, Carlos. De los Derechos Personales de crédito u obligaciones, Editorial Font, México, 1997, Tomo I.

cumplimiento; por su parte el autor Rojina Villegas expone: “El principio de la autonomía de la voluntad se hace consistir en la probabilidad que tienen los contratantes para poder crear libremente derechos y obligaciones. El único límite que se acepta por la escuela de la exégesis es el de la licitud jurídica, es decir, la voluntad no puede ir en contra del orden público, ni de las buenas costumbres... las partes son libres para crear derechos y obligaciones siempre y cuando procedan lícitamente, es decir, sin violar normas de orden público o buenas costumbres, y además se propongan un objeto posible.”

Se corrobora lo asentado anteriormente, a través de la lectura del criterio jurisprudencial de nuestro Tribunal de la Nación, que establece:

“CONTRATOS, VOLUNTAD DE LAS PARTES EN LOS.- Si bien es verdad que la voluntad de las partes, es la suprema ley de los contratos, también lo es que dicho principio tiene dos limitaciones forzosas, ineludibles: la primera, que se deriva del interés público, que está por encima de la voluntad individual, y la segunda, de la técnica jurídica, sobre la que tampoco puede prevalecer el capricho de los contratantes. (Quinta época: Tomo XXXV, pág. 1236, 3ª. Sala Apéndice de Jurisprudencia 1975, Cuarta Parte, pág. 386.”

Dentro de los principios reguladores de las normas contractuales, uno de singular importancia es el relativo a la interpretación de las mismas, que alude al acto de desentrañar su sentido y significado, así como a la voluntad de las partes contratantes. Por lo anterior, considera al respecto el autor Gutiérrez y González: “interpretar un contrato es averiguar el sentido que una declaración de voluntad es decisiva para el Derecho, esto es, buscar el alcance y efectos jurídicos de las voluntades que en él intervinieron.”

Ahora bien, en atención a la máxima que nos legó el derecho romano, “*pacta sunt servanda*”, que alude al concepto de que todo

contrato legalmente celebrado, debe ser cabal y puntualmente cumplido, surgen cuatro principios de fundamental importancia en materia contractual, que se refieren a la exactitud en el cumplimiento de las prestaciones que traen implícitas, en cuanto a cuatro factores primordiales como son: tiempo, lugar, modo y substancia.

La importancia de esos principios de exactitud, nos la destaca el tratadista Rojina Villegas, a través del siguiente comentario: “En materia de contratos, el principio que consagra la obligatoriedad de los mismos es la base de todo el sistema para derivar un conjunto de consecuencias que se manifiestan a través del principio de exactitud en el cumplimiento de las obligaciones y esta exactitud a su vez presenta cuatro formas: 1ª exactitud en el tiempo, es decir, las obligaciones deben ser cumplidas en el tiempo convenido y a falta de estipulación, la ley suple la voluntad de los contratantes; 2ª. Exactitud en el espacio, es decir, las obligaciones deben ser cumplidas en el lugar convenido y a falta de estipulación, la ley estatuye como principio general que serán cumplidas en el domicilio del deudor; 3ª. Exactitud en la substancia, es decir, el deudor debe pagar en la especie convenida y si no se determinó individualmente la especie, deberá pagar, según la Ley, con cosas de mediana calidad; 4ª exactitud en el modo de ejecutar el pago, es decir, el deudor debe pagar totalmente, el acreedor no está obligado a recibir pagos parciales a no ser que así se hubiese convenido expresamente.

E) Obligaciones de las Partes  
E.1) Del Vendedor

El vendedor tiene ciertas obligaciones como son: conservar la cosa hasta el momento de entregarla materialmente; así como hacer entrega de la cosa, transmitir la propiedad de la cosa; garantizar por el hecho personal; garantizar por los vicios ocultos de la cosa y por último garantizar por la evicción.

#### E.2) Del Comprador

Por su parte las obligaciones propias del comprador son la obligación de pagar el precio, debiendo acordarse éste en el mismo contrato de compraventa, quedando completamente abierto a la voluntad de los contratantes, pudiendo ser convenido el precio de un determinado mercado en una fecha cierta, a su vez, el precio puede ser designado por un tercero o ser indicado por el vendedor, mediante la emisión de una lista pública de precios; y la segunda obligación que tiene es la de recibir la cosa.

#### F) Modos de Terminación

La compraventa puede terminar de dos maneras, siendo estas en virtud de hechos o circunstancias contemporáneos a la celebración del contrato, que propiamente frustran la compraventa e impiden que ésta produzca sus efectos o continúe produciéndolos; pudiendo mencionar dentro de este grupo a la nulidad de la compraventa por muy diversas causas; por incapacidad general para contratar de uno o de ambos contratantes, esto es, por incapacidad natural y legal; por una incapacidad especial o una incapacidad de derecho o una falta de legitimación para celebrar la compraventa de que se trate; por causa de lesión en el comprador o en el vendedor o por algún vicio del consentimiento en alguna de las partes; por la ilicitud en el objeto o en el fin de la compraventa.

Así mismo, la compraventa también puede terminar en virtud de hechos o circunstancias posteriores a la celebración del contrato, que extinguen los efectos derivados de la compraventa válidamente celebrada, entre estos medios se encuentra el agotamiento natural del contrato, en virtud del cumplimiento o ejecución de las respectivas obligaciones a cargo de las dos partes; así como la rescisión de la compraventa por incumplimiento de una de las partes.

#### G) Transmisión del Riesgo

Normalmente una vez que se ha efectuado la transmisión de la propiedad y entregado la cosa, se transmiten al comprador los riesgos y peligros de la misma. A este efecto el artículo 377 del Código de Comercio, dice que perfeccionado el contrato, las pérdidas, daños o menoscabos que sobrevienen a las mercancías vendidas, serán por cuenta del comprador, si ya le hubieren sido entregadas las mercancías real, virtual o jurídicamente, y si no le hubieran sido entregadas en ninguna de estas formas, serán por cuenta del vendedor.

La transmisión de los riesgos al comprador, presupone por lo tanto, que la cosa vendida sea determinada e individualizada, y por supuesto puesta a disposición del comprador. Si la cosa vendida, por el contrario no se ha precisado, el riesgo corre a cargo del vendedor. Por otro lado, las partes a su vez pueden hacer que pasen al comprador los riesgos antes de transmitirle la propiedad, como sería el caso de la venta con reserva de dominio, en este caso se estipula que el vendedor se reserva la propiedad hasta la total solución del adeudo, pero los

riesgos de la cosa se transfieren al comprador, a quien se ha transferido la tenencia de la cosa.

Ahora bien, la Corte ha sostenido el siguiente criterio en relación al riesgo de la cosa en materia mercantil, el cual dispone lo siguiente:

**“RIESGO DE LA COSA VENDIDA EN MATERIA MERCANTIL.** De acuerdo con el artículo 2818 del Código Civil de 1884, una compraventa se perfecciona y es obligatoria, desde que queda firmada la minuta respectiva; por consiguiente, de acuerdo con el espíritu del artículo 1430 del mismo Código, desde ese momento es por cuenta del comprador el riesgo de la cosa vendida, aunque ésta no le haya sido entregada, y por tanto, según la conocida máxima "res perit domino", y su relativa "res perit emptor", aunque con otro propósito, en el artículo 2878 del citado Ordenamiento, por tanto si el objeto de la minuta mencionada, fué afectado y expropiado, después de haber sido vendido en la forma indicada, tal cosa sólo sucede en perjuicio del comprador, y su pérdida únicamente puede reportarla el mismo. TOMO LXII, Pág. 2136.- Riva y Cervantes Antonio, Suc. de.- 10 de noviembre de 1939.- 4 votos.”<sup>19</sup>

Por otro lado la Corte a mantenido criterios en los cuales dentro de los contratos mercantiles debe prevalecer la voluntad de las partes sobre lo dispuesto en la ley, como en el siguiente criterio que exponemos:

**“CONTRATO MERCANTIL DE TRANSPORTE, DEBE PREVALECCER LA VOLUNTAD DE LAS PARTES SOBRE LO DISPUESTO EN LA LEY.** Cuando se contrata a una empresa de fletes para que transporte una mercancía, pero en el trayecto es robada la misma, si bien conforme lo previene el artículo 588, fracción IV, del Código de Comercio, el cargador está obligado a sufrir la pérdida tratándose de casos fortuitos, entre los que se encuentra el robo, al haberse establecido en el caso, en una cláusula de la carta de porte

<sup>19</sup> Riesgo de la Cosa Vendida en Materia Mercantil, TERCERA SALA, Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Parte : LXII, Página: 2136.



que en la empresa porteadora asumiría la responsabilidad de la mercancía por el valor declarado en tal carta siempre que el cargador cubriera la tarifa ordinaria, si en autos no quedó demostrado que se pagó una tarifa más baja, debe convenirse en que se cubrió dicha tarifa ordinaria y, por consiguiente, la mencionada empresa se obligó a responder por el valor de la mercancía. Por tanto, ninguna trascendencia tiene el contenido del numeral 588 citado, porque como “en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse” (artículo 78 del mismo ordenamiento), es obvio que impera la voluntad de las partes aun sobre el texto legal.”<sup>20</sup>

Ahora bien, y teniendo en cuenta la voluntad de las partes, estas pueden convenir acogerse a ciertos criterios como los llamados incoterms, que posteriormente estudiaremos.

Dentro de nuestro sistema jurídico, podemos encontrar diversas figuras, las cuales, pueden en cierta forma tener características en lo referente a las obligaciones de las partes, similares a los términos contenidos dentro de los incoterms, y que se encuentran reguladas dentro de nuestra legislación vigente; tal es el caso de la compraventa contra documentos, en la cual la entrega de la mercancía y el pago del precio se hacen a continuación de la entrega de títulos justificativos de la propiedad de las mercancías o de otros análogos. En la compraventa CIF (Costo Seguro y Flete) por ejemplo; y que más adelante estudiaremos dentro de la presente investigación, el vendedor cobra el precio contra la entrega de los documentos que justifican el embarque, el pago del flete y el pago del seguro. Se caracteriza, pues, esta operación, porque las partes quedan de acuerdo en que en lugar de la

<sup>20</sup> Contrato Mercantil de Transporte, debe prevalecer la voluntad de las partes sobre lo dispuesto en la ley. TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL TERCER CIRCUITO, Octava Época, Volumen XI ENERO, Página 236.

mercancía, el comprador recibe el documento que representa la propiedad de la misma y con el cual puede exigir su consignación. El vendedor se libera de la obligación de entrega remitiendo al comprador los títulos representativos de la mercancía.

A su vez, una gran porción de las compraventas internacionales y gran parte de las nacionales, se celebran contra documentos, utilizando además, el crédito documentado. Frecuentemente se recurre a la venta contra documentos, cuando la mercancía se encuentra en vía de transportación y el vendedor es quien posee los documentos que expide el porteador encargado de transportar la mercancía. En esta forma de compraventa, el vendedor queda liberado o más bien, cumple con la obligación de entregar la cosa, mediante la remisión al comprador de los documentos justificativos de la propiedad de la misma. A menos que se pacte en diversa forma, el pago del precio debe hacerse en el momento y en el lugar en que se hace entrega de los documentos, es decir, que implica una entrega jurídica del bien.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Este tipo de figura se encuentra regulada dentro de lo dispuesto por el artículo 89 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en virtud de que a través de la letra de cambio llamada letra documentada, debe de llevar la inserción de las cláusulas "documento contra aceptación" o "documento contra pago", o de las menciones "D/A" o "D/P", en el texto de una letra de cambio con la que se acompañen documentos representativos de mercancías, obliga al tenedor de la letra a no entregar los documentos, sino mediante la aceptación o pago de la misma.

Ahora bien otra figura representativa es la que se encuentra dentro de las compraventas de plaza a plaza, en las cuales el vendedor puede asumir como tal, solamente la obligación de entregar al comprador la cosa vendida, en el lugar en que se celebra el contrato o en donde se encuentre en ese momento. Otras veces, el vendedor se compromete a remitir o hacer transportar las mercancías a la plaza de destino, en donde serán recibidas por el comprador, a las que se les da el nombre de venta de plaza a plaza.

Otra de las figuras se da cuando el vendedor se obliga a entregar la mercancía en un determinado lugar, pagando todos los gastos y corriendo los riesgos del transporte; es lo que se conoce con el nombre de venta franco domicilio. Así mismo, en otras ocasiones, el vendedor se compromete únicamente, a poner las cosas en el medio de transporte, pero no asume los riesgos de ninguna naturaleza a partir de entonces; o bien, sin asumir tampoco riesgo alguno, contrata el transporte y el seguro sobre las cosas. Hablamos entonces de la figura de venta FOB y de la venta CIF(Costo, Seguro y Flete), que a continuación estudiaremos.

El contrato celebrado en la forma de venta de FOB, implica que una vez que el vendedor entrega la mercancía a bordo del transporte, salva su responsabilidad respecto a los riesgos y el comprador es quien debe contratar, o bien, ya contrató, el transporte y el seguro en su caso.

A su vez, el contrato de compraventa CIF (Costo Flete y Seguro), se caracteriza en que a pesar de que el vendedor contrata el transporte y el seguro, la venta se considera consumada en el lugar de embarque,

de manera que cuando se entrega la mercancía, su transportación corre a riesgo del comprador. La transmisión de la propiedad se produce cuando se entregan las mercancías al porteador, es decir, cuando se transmite la posesión por la entrega de los documentos respectivos. Dentro de este tipo de contrato la responsabilidad de los riesgos se transmitirá al comprador desde el momento en que la cosa sea entregada al porteador y desde ese momento deberá iniciarse la vigencia del seguro.

Estas son las figuras reguladas dentro de nuestro sistema jurídico, mismas que por sus efectos pueden compararse con los llamados INCOTERMS; que posteriormente estudiaremos.

H) Utilidad Práctica.

El contrato de compraventa es indiscutible el que tiene mayor importancia entre los de su clase, en primer lugar porque se trata del contrato tipo de los translativos de dominio y, además, porque constituye la principal forma moderna de adquisición de riqueza; es decir, tanto en su función jurídica como económica, debe merecer un estudio especial.

Por otra parte, la compraventa constituye el medio primordial de adquirir el dominio. El contrato es en el derecho moderno la forma principal de adquirir el dominio, dentro del grupo de los contratos translativos, y la compraventa es a su vez figura fundamental para adquirir la propiedad dentro de los contratos translativos de dominio.

## CAPITULO III

### FUNDAMENTO DE LA TRANSMISIÓN DEL RIESGO

#### A) Antecedentes

El comercio entre diversas naciones ha tenido, y sigue teniendo gran importancia económica y cultural; Por su naturaleza misma, ha tenido que encarar el problema de la diversidad de los regímenes jurídicos de las naciones entre las cuales se efectúa el tráfico. Un grupo de normas jurídicas pretende resolver los problemas respectivos:

---

constituyen una rama o a lo menos parte de una rama del derecho llamada, en los países del common law, normas del conflicto de leyes y que en los otros países constituyen un capítulo, muy importante, del llamado derecho internacional privado.

Este conjunto de normas tiene el carácter de derecho interno de cada país; pueden, por ende, ser diferentes en cada uno de los países entre los cuales se realiza el comercio. De aquí la gran dificultad para resolver una controversia que se suscite en tales casos.

Para superar tales dificultades, se tiende a celebrar convenciones internacionales, que armonicen las normas del conflicto

de leyes; quizá los intentos más importantes al respecto lo constituyen los tratados de Montevideo y el Código Bustamante, pues proponen normas para resolver los conflictos de leyes en todo el campo del derecho privado.

Para tratar de resolver los problemas que se suscitan al momento que participan partes de diferentes países se han propuesto diferentes soluciones tales como: la elaboración de leyes tipo de determinada materia que se proponen como modelo a los Estados de la comunidad internacional, y que al ser adoptados por algunos de ellos, logran a lo menos parcialmente, identidad de regímenes jurídicos. Otro camino a seguir es el de la elaboración de un texto de ley, destinado a regir en los países que al efecto suscriban un tratado que los obligue a ponerlo en vigor dentro de su respectivo territorio. Por último, el texto de una ley puede ser incorporado a una convención internacional que al ser ratificada por un Estado convierte en derecho interno el contenido de tal ley. Esta es, sin duda, la forma más eficaz, más enérgica de unificación.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Ahora bien, limitándonos a nuestro país, consideremos que una vez aprobada por el Senado de la República, la convención internacional tiene fuerza de ley, con un rango igual a la Constitución, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 133 de nuestra Carta Magna que reza:

"ARTICULO 133.- Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución,

leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados.<sup>21</sup>

Por lo que, no puede ser abrogada por un simple acto del poder legislativo, sino que requiere la denuncia del tratado internacional correspondiente, con las formalidades y los plazos que en el mismo se hayan establecido.

Por otra parte, las leyes modelo y los tratados internacionales pueden formularse y celebrarse en el seno de organismos regionales, como son los casos del Sistema Económico para Latinoamérica, que puede estar integrado por todos los países de esa región.

Así mismo, tres organismos internacionales trabajan actualmente en la unificación de materias del derecho mercantil, siendo estos: la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil Internacional), mejor conocida por las siglas de su nombre en inglés (UNCITRAL), este organismo hasta la fecha ha llevado a cabo la elaboración de cuatro convenciones, dos sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías y una sobre el contrato de transporte marítimo, todas ellas han sido aprobadas por sendas conferencias internacionales convocadas por las Naciones Unidas, habiendo participado en todas nuestro País.

Otro estatuto jurídico destinado a regular las operaciones comerciales internacionales es la Convención de Viena de 1980 sobre

---

<sup>21</sup> CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Editorial Porrúa, 2004.

Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, aprobada por la Conferencia de las Naciones Unidas el 11 de abril de 1980, y que pretende regular los contratos de compraventa celebrados entre las partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes cuando dicha convención esté en vigor en estos Estados, o en su defecto, cuando las reglas de derecho internacional privado del Estado del foro manden aplicar la ley de uno de los Estados en cuyo sistema jurídico la convención haya sido recibida. El objetivo principal de ésta es el de establecer una reglamentación general y simple, a fin de que pueda ser interpretada y aplicada sin referencia a una legislación nacional, compatible con los más diversos sistemas jurídicos, sean estos de tradición romano-germánica o anglosajona.

B) Transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional

Primeramente antes de pasar al estudio de la transmisión del riesgo debemos definir el término de riesgo, consistente en la merma patrimonial que ha de sufrir el comprador o el vendedor por el deterioro o pérdida de las mercancías, sobrevenidos por causas que no sean imputables a un acto u omisión de uno de ellos. Cuando sobreviene el extravío o daño de las mercancías, es necesario dilucidar cuál fue el motivo que los provocó. Si la causa fue la conducta activa o pasiva de una de las partes, es decir, la pérdida o deterioro tendrá que ser reparada por la parte que resulte responsable de acuerdo con el contrato; pero si fueron causadas por otro factor, el extravío o daño tendrá que soportarse por la parte a quien corresponda correr el riesgo.



Previamente antes de entrar al estudio de la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa mercantil, estudiaremos la transmisión del riesgo dentro del contrato civil; la cual se realiza generalmente por virtud del mismo contrato, aun y cuando existen especies de compraventa en que no se produce de inmediato el efecto traslativo del riesgo, sino que se difiere para un momento posterior o bien puede suscitar dudas al respecto como son: en el momento de la compraventa sobre géneros, ésta requiere de la individualización o especificación de la cosa, por lo que a partir de ésta, el riesgo es asumido por el comprador. Por otro lado, en la compraventa sujeta a cuenta, peso o medida, la transmisión del riesgo sólo opera hasta que se practica la cuenta, peso o medida, esto es, la venta es perfecta y produce efectos, desde antes de la cuenta, peso o medida, pero la transmisión del riesgo es posterior a la celebración del contrato.

---

Dentro de la compraventa en bloque, la transmisión del riesgo se transmite desde la celebración del contrato al comprador. En la venta de cosas que han de transportarse a distinta ciudad o a diverso país en que el riesgo se transmite al momento de entregar la cosa al porteador, por lo que el riesgo es del comprador.

Por lo anterior, por regla general dentro de los contratos civiles la propiedad se transmite al comprador junto con los riesgos, desde la conclusión de la compraventa, sin embargo, dicha regla no es de carácter imperativo, sino que admite pacto en contrario para diferir o anticipar la transmisión de los riesgos, ocurriendo esto en los casos de venta con reserva de la propiedad; o en la compraventa con reserva de dominio; o en su caso pueden disociarse la transmisión de propiedad y la transmisión de los riesgos y convenirse por las partes en que aunque

la propiedad se haya transmitido ya por virtud del contrato, se difiera la transmisión de los riesgos hasta que se haya hecho la entrega. Por lo que se puede concluir que estas excepciones a la regla también operan dentro de la compraventa internacional, en virtud de que en dicho contrato las partes pueden diferir la transmisión del riesgo, estipulando dentro del contrato, como a continuación lo estudiaremos.

La regla básica dentro de este tipo de contrato es que la pérdida o el deterioro de las mercancías o mercaderías sobrevenidas después de la transmisión del riesgo al comprador no liberarán a este de su obligación de pagar el precio, a menos que se deban a un acto u omisión del vendedor.

Por otro lado debemos entender por riesgo el deterioro, pérdida o daño que pueden sufrir las mercaderías desde el momento en que se perfecciona el contrato hasta que tiene lugar la entrega. Por lo que soportar el riesgo en la compraventa quiere decir sufrir las consecuencias de la pérdida o deterioros fortuitos de la cosa vendida; es así que en caso de que el riesgo sea soportado por el vendedor, éste tendrá que entregar otra en sustitución de la pérdida; por el contrario cuando éste sea soportado por el comprador, éste tendrá que pagar el precio sin recibir la cosa.

A la problemática de la transmisión del riesgo se han dado dos tipos de soluciones. La tradicional que arranca del Derecho Romano y ha irradiado de diferente forma en la codificación de los Derechos internos en el siglo XIX, y la actual que puede considerarse más ajustada a las necesidades del comercio internacional.

La tesis tradicional gira en torno al principio *periculum est emptoris* que imputa el riesgo al comprador desde el momento mismo de la conclusión del contrato. Causa perplejidad que en un contrato bilateral de compraventa el comprador tenga que soportar el riesgo desde la celebración del contrato y no desde que disponga de la cosa. De ahí que dicha regla ha sufrido muchas matizaciones, pero la principal es aquella que distingue entre *emptio contracta*, cuando se concluye acuerdo válido sobre la cosa y el precio y *emptio perfecta*, cuando el acuerdo concluido está en condiciones de producir todos sus efectos pues nada impide al comprador retirar la mercadería, momento en el cual debe transmitirse el riesgo; este principio romano colisiona con el del carácter sinalagmático de la relación obligatoria que exige que si la cosa se pierde sin culpa del vendedor, y por consiguiente éste no cumple con su obligación de entrega debido a la desaparición del objeto de la prestación, el comprador no debe estar obligado a pagar el precio y puede resolver el contrato.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La idea fue asumida de diferente manera por las legislaciones internas del siglo XIX, plasmadas en el fenómeno de la codificación. Así, unos aceptaron la regla romana explicitada. Otros por su parte, acogieron, el principio *res perit domino*, vinculando la transmisión de la propiedad con el riesgo. La propiedad se transmite con la simple conclusión del contrato y la transmisión de la propiedad determina la del riesgo. No obstante, determinados tipos de compraventas obligatorias se apartan de esta regla general y desvinculan de la propiedad la cuestión de transmisión del riesgo, como son los casos de compraventa a término, en que el riesgo se vincula a la conclusión del contrato, o la compraventa con reserva de propiedad, en que se vincula a la entrega.

Ahora bien, otros acogen el criterio de la entrega de la cosa, estableciendo el principio del contrato sinalagmático *periculum est venditoris*.<sup>22</sup>

Dentro del contrato de compraventa internacional el riesgo puede encontrarse regulado por las disposiciones establecidas en la Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM), la cual contiene dos reglas diferentes para regular la transmisión del riesgo en situaciones que el contrato de compraventa se encuentre vinculado al transporte de mercaderías; siendo éstas: la primera cuando el vendedor no está obligado a entregar las mercaderías en un lugar determinado, el riesgo se transmite 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; y la segunda, 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; sin embargo en ambas el riesgo no se transmitirá al comprador hasta que las mercaderías estén claramente identificadas a los efectos del contrato, sea mediante documentos, señales, comunicaciones u otro medio; con esta última salvedad se pretende resolver cualquier tipo de confusión de los contratos de entregas sucesivas o de envíos distintos, pues permite singularizar la mercadería con la cual se está cumpliendo una obligación de entrega.

---

<sup>22</sup> Cfr. MEDINA DE LEMUS, Manuel. Contratos de Comercio Exterior (doctrina y formularios), Segunda edición, Dykinson, 2000. pp.156-157.

Dentro de dicha Convención se menciona que las partes suelen determinar en el contrato el momento en que el comprador asume el riesgo por la pérdida o deterioro de las mercancías; pudiéndolo hacer expresa o implícitamente al convenir algunos de los términos comerciales internacionales.

Dentro de las reglas sobre transmisión del riesgo en la Convención de Viena se contienen en el capítulo IV. Estas reglas son como la casi mayoría de las disposiciones de la Convención dispositivas, por lo que las partes podrán desplazarlas. Precisamente en el tema que nos ocupa el desplazamiento de las reglas sobre transmisión del riesgo es altamente probable, en particular si las partes utilizan alguno de los términos comerciales internacionales (INCOTERMS) elaborados por la Cámara de Comercio Internacional, cuya última versión es del año 2000.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

La transmisión del riesgo envuelve una cuestión sencilla que, sin embargo, resulta muy difícil de responder: ¿quién se hace responsable cuando las mercancías se pierden o deterioran?. La respuesta bajo la Convención de Viena es que la pérdida la soporta el comprador cuando los daños o la pérdida de las mercancías se producen una vez que el riesgo se le ha transmitido, a menos que se deba a un acto u omisión del vendedor. La pérdida es económica, ya que las mercancías se pierden, pero la parte que soporta el riesgo no sólo las pierde sino que además ha de pagar el precio de las mismas o habrá de entregar las mercancías por segunda vez, recibiendo únicamente una contraprestación equivalente a una de ellas. Estas consecuencias se ven en gran medida mitigadas por la circunstancia de que las partes contratarán seguros cubriendo contingencias que den lugar a la pérdida

®

o al deterioro de las mercancías, lo cual no evita que alguien tenga que pagar esos seguros, ni que la parte que asume el riesgo tenga la carga de tener que reclamar al asegurador.

La cuestión acerca de quién asume la pérdida o deterioro de las mercancías se contesta mediante el establecimiento del momento exacto en que la transmisión del riesgo se produce. El objetivo de los artículos 67 a 69 de la Convención de las Naciones Unidas para el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (CNUCCIM), es precisamente el de determinar ese momento. Las disposiciones sobre transmisión del riesgo se completan con una última disposición. Se trata del artículo 70 de la citada Convención, que explica la relación entre el incumplimiento esencial y las disposiciones sobre transmisión del riesgo, de forma que si el vendedor ha incurrido en incumplimiento esencial, los artículos 67, 68 y 69 en cita, no afectarán a los derechos y acciones de que disponga el comprador como consecuencia del incumplimiento.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por su parte los Incoterms 2000 establecen una serie de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más usados en el comercio. Estos se refieren al paso del riesgo, así como a la distribución de los gastos del transporte entre compradores y vendedores y en algunos casos a la obligación de contratar los seguros. A diferencia de la Convención de Viena que es derecho interno, los Incoterms 2000 son una serie de reglas de aplicación, en principio voluntaria, por lo que es conveniente referirse a ellos en el contrato de forma expresa. Los Incoterms 2000 se dividen en 13 términos comerciales, que se agrupan en cuatro categorías. Desde el grupo E (grupo de salida), que es el menos oneroso para el vendedor, hasta el

grupo D (grupo de llegada) que es el más oneroso. El orden de las categorías es: grupo E (Ex works), el vendedor ha de tener las mercancías a disposición del comprador en su propio establecimiento; grupos F y C (grupos de embarque). Bajo los términos F (FCA, FAS y FOB), el transporte principal es pagado por el comprador, mientras que en los términos C (CFR, CIF, CPT y CIP), se paga por el vendedor. Por último, en los términos D (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP), el vendedor ha de soportar todos los costes y riesgos necesarios para llevar las mercancías al país de destino.

De lo anterior se puede determinar que las compraventas de tipo E, el riesgo se transmite al comprador en el momento en que el vendedor pone las mercancías a su disposición y le avisa que puede recogerlas. Así mismo, en las compraventas de tipo F y C, el comprador asume el riesgo cuando el vendedor entrega las mercancías al transportista convenido, que puede ser el primer porteador, como en las ventas del tipo F, o un porteador subsecuente, como en las ventas del tipo C. En las compraventas del tipo D, el comprador corre con el riesgo hasta el momento en que las mercancías se ponen a su disposición en el lugar de destino.

Por su parte cuando las mercaderías son vendidas en tránsito, usualmente en modalidades de triangulación, el riesgo se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato; no obstante, según las circunstancias el riesgo será asumido por el comprador desde el momento en que las mercaderías se hayan puesto en poder del porteador que ha expedido los documentos acreditativos del transporte, es decir, los llamados conocimientos de embarque.

Dentro de esta modalidad también se encuentra una salvedad, en virtud de que si en el momento de la celebración del contrato de compraventa el vendedor tuviera o debiera haber tenido conocimiento de que las mercancías habían sufrido pérdida o deterioro y no lo hubiera revelado al comprador, el riesgo de la pérdida o deterioro será de cuenta del vendedor; por nuestra parte opinamos que dentro de esta regla dicha salvedad no se refiere indudablemente al tema que regula como es el caso de la transmisión del riesgo, en virtud, de tratarse más bien de un problema de venta de mercaderías con defecto, deterioradas o dañadas.

En el caso de que la transmisión de riesgo se presente en el caso de entrega de mercancía en un lugar distinto o de mercaderías genéricas; el riesgo se transmitirá al comprador cuando este 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, a lo que la doctrina lo llama la regla *in extenso*, es decir, que el riesgo se transfiere cuando el comprador retira las mercaderías, y que la teoría del riesgo anda de la mano con el poder de control sobre la cosa vendida. Dentro de el presente caso se tienen dos posibilidades en las que puede verse envuelto el comprador, siendo estas, cuando éste se encuentre 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; por otro lado la segunda de estas posibilidades es cuando el comprador adquiere mercaderías sin identificación específica, en cuya eventualidad no se considerará que las mercaderías se han puesto a su disposición hasta que no hayan sido claramente identificadas.



Ahora bien, si no existe acuerdo contractual, se aplican las normas previstas en los artículos 67, 68 y 69 de la Convención de Viena. Anteriormente, se ligaba la transmisión del riesgo con la entrega de las mercancías: el riesgo se transmitía desde que la entrega de la cosa tiene lugar, en las condiciones previstas en el contrato y en la presente ley; este planteamiento resultaba inconveniente, pues tenía que matizarse el concepto de entrega. Por tal motivo, se concluyó la conveniencia de desligar la transmisión del riesgo del concepto de entrega y relacionarla con el acto de poner las mercancías en poder del porteador, o con el de poner las mercancías a disposición del comprador, exigiéndose, en cualquier caso, que las mercancías estén claramente identificadas.

Como consecuencia de este planteamiento, se distinguieron tres tipos de compraventas, a efecto de determinar el momento de transmisión del riesgo al comprador: compraventas que implican el transporte; compraventas de mercancías en tránsito y compraventas que no implican el transporte.

Por otro lado, el riesgo se transmite al comprador cuando el vendedor pone las mercancías en manos del primer porteador para que las conduzca al comprador, no importa que las mercancías vayan a ser conducidas por distintos medios de transporte. Por lo que el acto que determina la transmisión del riesgo, el poner las mercancías en poder del porteador consiste, en colocar las mercaderías a bordo del vehículo, dejarlas estibadas para que el transportista las cargue, o dejarlas bajo la custodia del mismo. En todo caso, como la transmisión del riesgo al comprador requiere que las mercancías sean puestas en poder del porteador para que las conduzca al comprador, se requiere que el

vendedor dé al transportista el nombre de la persona o empresa que recibirá las mercancías y el lugar donde deberán ser recibidas.

Ahora bien, en las ventas en las que el vendedor debe entregar al porteador en un lugar determinado, el riesgo se transmite cuando las mercancías se ponen en poder del porteador en el lugar determinado. Por lo que en las compraventas que impliquen el transporte, el riesgo se transmite al comprador cuando las mercancías se ponen en manos del primer porteador; además, puede plantearse que dicho artículo distingue dos tipos de compraventas que implican el transporte: el de aquellas que lo implican desde el lugar donde están las mercancías, y el de las que lo implican a partir de un lugar intermedio. Sin embargo, esa regla no impide que las partes en ventas que impliquen el transporte puedan convenir que el riesgo se transmita al comprador en un punto intermedio de la travesía, como ocurre cuando convienen una compraventa CIF (Costo, Seguro y Flete), en la que el riesgo se transmite al comprador hasta que las mercancías son puestas a bordo del buque convenido.

Para que opere la transmisión del riesgo en las ventas que implican el transporte, es necesario que las mercancías estén claramente identificadas a los efectos del contrato; pero si por algún error u omisión las mercancías no quedaran claramente identificadas en los documentos del transporte, el riesgo seguiría a cargo del vendedor hasta que enviara un aviso al comprador por el que quedaran claramente identificadas; el riesgo correspondería al comprador a partir de que el vendedor enviara el aviso, de acuerdo con la regla general de que las comunicaciones surten efectos al momento de su expedición.

Por otro lado, el riesgo respecto de las mercaderías vendidas en tránsito se transmitirá al comprador desde el momento de la celebración del contrato. Es recomendable que las partes acuerden que el riesgo se transmita retroactivamente, desde el principio de la travesía, o al final de la misma.

A su vez, cuando se puede determinar con seguridad el momento en que las mercancías sufrieron el daño y se aplica esta regla, situación de las partes es la siguiente: el vendedor es responsable de que las mercancías sean conformes con el contrato al momento del perfeccionamiento del mismo, por lo que responde de los deterioros y pérdidas que pudieran haber sufrido las mercancías hasta ese momento, pero está exonerado de la responsabilidad por los daños y perjuicios si son resultado de un factor ajeno a su voluntad, imprevisible e insuperable, en caso de que conociera el daño o pérdida que habían sufrido las mercancías y no lo manifestara al comprador, será responsable de la falta de conformidad y además, de los daños y perjuicios que cause al comprador.

Otro caso, es cuando el riesgo es del vendedor mientras las mercancías están en su almacén, y se traslada al comprador cuando éste se hace cargo de ellas. Pero si el comprador no se hace cargo de las mercancías a su debido tiempo, el riesgo se transmite desde el momento en que las mercaderías se pongan a su disposición e incurra en incumplimiento del contrato al rehusar su recepción. El momento decisivo es aquél en que se produce el incumplimiento de la obligación del comprador de recibir las mercancías. Para que haya tal incumplimiento es necesario, en primer lugar, que las mercancías estén claramente identificadas, y que el comprador no haya recogido las

mercancías en el tiempo definido en el contrato; si el contrato definía una fecha para la entrega y recepción de las mercancías, el incumplimiento se produce si no recibe el comprador en esa fecha; si definía un plazo, el incumplimiento se genera hasta que transcurra el plazo sin haber recepción; pero si el contrato no precisa fecha ni plazo, el incumplimiento será efectivo en un plazo razonable después de que el comprador conoció que las mercancías estaban a su disposición.

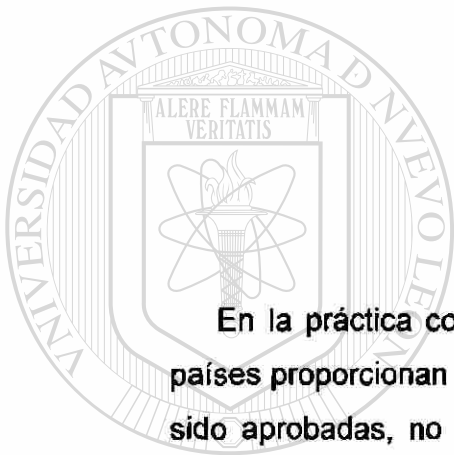
Ahora bien, no obstante que el riesgo se haya transmitido al comprador en el momento correspondiente, puede suceder que se revierta al vendedor, de modo que él tenga que sufrir la pérdida o deterioro de las mercancías que no fueran causados por un acto u omisión del comprador. La reversión del riesgo parece una regla razonable, porque resulta justo que el comprador corra con los riesgos del traslado de mercancías que él quiere adquirir, pero no tiene por qué correr con los riesgos de mercancías que no son las que él quiere, como son las que recibe en caso de incumplimiento esencial. El supuesto para que opere la reversión del riesgo es que el vendedor incurra en un incumplimiento esencial, es decir, un incumplimiento que cause al comprador un perjuicio grave; cuando hay entrega de mercancías, el incumplimiento puede ser esencial, porque las mercancías no sean conformes con el contrato o porque la entrega haya sido tardía.

Dentro de la compraventa internacional uno de los problemas más comunes es el que se presenta cuando las mercancías durante el viaje se dañan o pierden, la pérdida es para el vendedor o para el comprador; se dice que la pérdida es para el que tiene el riesgo. Es fundamental conocer el momento preciso en que el riesgo pasa del

vendedor al comprador; por lo que para entender la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional expondremos uno de los casos analizados en el foro de Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), llevado a cabo en la Universidad de Fordham en Nueva York, siendo el siguiente:

"Cinema Exótica (Exótica) compró a Core Entertainment, Inc. (Core), una compañía neoyorquina de exportaciones e importaciones, equipos de video que se convinieron "CIF Puerto de Salvación, Equitoria" (puerto y país hipotéticos). Core encargó las unidades a Henri Richard et Cie ("Richard") de Caen, Francia, con quien contrató (CIF, Incoterm) Puerto de Salvación", con Chenburgo, Francia, como puerto de embarque. Richard cargó las primeras 400 unidades en dos contenedores que envió, sellados, por camión, al puerto de Chenburgo. Mientras los contenedores estaban en custodia en una terminal de transporte, personas desconocidas rompieron uno, se robaron 60 unidades y lo volvieron a sellar. Tres días después un agente del porteador los cargó en el barco SS Del Sud para su transporte. En su viaje a Equitoria el barco navegó en medio de severas condiciones climáticas, el agua se introdujo en el contenedor que había sido fracturado y alteró los circuitos electrónicos en las unidades de video. La cuestión del momento de la transmisión del riesgo trata de resolver el siguiente dilema: si Core est obligada a enviar las unidades robadas a Exótica y a reparar o reponer las que fueron dañadas por el agua de mar, sin recibir por ello pago adicional; o si Exótica est obligada a pagar el precio, como si hubiera recibido el embarque de conformidad. En este caso lo importante no es quien es el propietario sino en que momento paso el riesgo del vendedor al comprador.

Por ejemplo, si se hubiera tratado de una compraventa nacional, en México, la pérdida es para el dueño; pero mientras los bienes estén en poder de alguien que no es el dueño, se presume que la pérdida ocurrió por culpa de ese poseedor, que sería obligado a indemnizar al dueño, a no ser que demuestre que la pérdida no ocurrió por su culpa o dolo. Esta solución no tiene aceptación universal y por ello resulta inconveniente para el comercio internacional. En general, la cuestión del momento en que la propiedad de las mercancías pasa del vendedor al comprador varía mucho según los diferentes sistemas jurídicos y, por ello, la Convención de compraventa internacional expresamente dice que no se ocupa de los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercancías vendidas. En cambio, la misma convención como ya ha quedado estipulado dentro del presente trabajo dedica un capítulo a la transmisión del riesgo (Arts. 66 a 70). La primera regla ya la conocemos; el riesgo se transmite del vendedor al comprador en el momento convenido entre las partes. La manera más común de estipular el momento de la transmisión del riesgo es hacer referencia a uno de los Incoterms de la CCI. Por ejemplo, en el caso Exótica se estipuló "CIF Puerto de Salvación, Equitoria", y los bienes se embarcaron en Cherburgo, Francia; lo que significa que el vendedor debe asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque. Otra consecuencia de ese Incoterm es que el vendedor se libera de su obligación al entregar las mercancías a bordo del buque en el puerto de embarque. La conclusión sería que el vendedor pierde las 60 unidades robadas, ya que el robo ocurrió antes de que las mercaderías pasaran la borda del buque y el comprador deberá soportar la pérdida resultante del daño que produjo el agua del mar.



## **CAPITULO IV**

### **INCOTERMS**

#### **A) Antecedentes.**

**En la práctica cotidiana las leyes propias de cada país o unión de países proporcionan cobertura jurídica dentro del territorio en el que han sido aprobadas, no pudiendo, no obstante ser aplicables fuera de su dominio, por lo que esta situación supone la dificultad de decidir cual es la reglamentación aplicable en un contrato de compraventa entre dos países con legislaciones diferentes.**

**DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS**

**Así mismo, la lentitud del proceso de unificación legislativa uniforme y el consiguiente clima de inseguridad jurídica en que se desenvuelven las relaciones comerciales internacionales de carácter privado, han venido a favorecer indirectamente la formación y el desarrollo de un derecho autónomo de la práctica mercantil internacional que, en gran medida, vive y se desenvuelve desconectado de los ordenamientos jurídicos nacionales, y al margen de todo control estatal. La extensa gama de usos codificados, condiciones generales, contratos tipo, etc., constituyen genuinas fuentes de expresión de este Derecho de los**

“formularios”, en el que se desarrolla la contratación mercantil internacional.

Por otra parte la agilidad del tráfico mercantil y los usos comerciales han consagrado la utilización de una serie de cláusulas contractuales, también denominados términos comerciales, cuyo conocimiento permite a los contratantes saber el alcance de sus respectivas obligaciones en cuanto a la entrega de la cosa y su procedimiento, la transferencia de riesgos y de gastos y la facilitación de documentos. Estos términos aparecen cuando los comerciantes se refieren a los diversos tipos de compraventa desarrollados más frecuentemente en la práctica comercial, mediante la utilización de palabras o de siglas, de tal modo que basta referirse a ellos para que, de forma automática, se encuentren incorporados al contrato todas las cláusulas que, en virtud de los usos, están comprendidas dentro del tipo de venta designado por el término.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



A comienzos del siglo XX se estableció la necesidad de solventar dicha problemática para reducir el riesgo de complicaciones legales y de esta forma facilitar el intercambio en el comercio internacional, por lo que la Cámara de Comercio Internacional (ICC), los exportadores mundiales y el resto de los sectores comerciales aprobaron una primera normativa, tratando en todo momento de desarrollar un idioma común, fruto de las prácticas comerciales internacionales; de las cuales surgieron los llamados incoterms, abreviación de *Internacional Chamber of Comerse Trade Terms*.



Desde su creación en 1936, los incoterms han sufrido diversas actualizaciones con el objetivo de mejorar y dar mayor apoyo a los comerciantes, por lo que se han incluido constantes modificaciones para adaptarlos a las presentes prácticas comerciales y adecuarlos al desarrollo del comercio internacional. Tras las revisiones publicadas en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990, y últimamente en el año 2000 .

Así pues, como la creadora, encargada y vigilante de los Incoterms, la Cámara de Comercio Internacional (ICC), tiene la responsabilidad de consultar regularmente a todas las partes interesadas en el comercio internacional a fin de mantener los términos actualizados y eficientes. Estos versan sobre un número de obligaciones específicas impuestas a las partes como la obligación del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador, entregarlas para el transporte o consignarlas en destino y sobre la distribución del riesgo entre las partes en esos casos.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



Además, se ocupan de las obligaciones de despacho de las mercancías para la exportación y la importación, el embalaje de las mercancías, la obligación del comprador de recibir la entrega, así como proporcionar la prueba de que se han cumplido debidamente las obligaciones respectivas. Aunque los Incoterms son sumamente importantes para el cumplimiento del contrato de compraventa, no se ocupan en absoluto de un buen número de problemas que pueden ocurrir en el propio contrato, como la transmisión de la propiedad y de otros derechos reales, el incumplimiento del contrato y sus consecuencias, así como las exoneraciones de responsabilidad en ciertas situaciones. Debe destacarse que los Incoterms no están pensados para reemplazar los términos contractuales necesarios en un

contrato de compraventa completo, bien mediante la incorporación de términos típicos como de términos negociados individualmente.

Generalmente, los Incoterms no tratan de las consecuencias del incumplimiento del contrato ni de las exoneraciones de responsabilidad debidas a causas diversas. Esas cuestiones deben resolverse a través de otras estipulaciones del contrato de compraventa y de la ley aplicable.

Los Incoterms se han concebido para ser utilizados cuando las mercancías se venden para entregarlas más allá de las fronteras nacionales; por lo tanto, términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías dentro de mercados puramente domésticos.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

#### B) Definición <sup>®</sup>

### DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Los Incoterms (*International Chamber of Commerce Trade Terms*), son definidos como reglas internacionales uniformes para la interpretación de términos comerciales, es decir, son los términos comerciales internacionales que definen y reparten claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del transporte internacional y del seguro, tanto entre el exportador y el importador. Estos términos son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y las cortes en todos los países.

El objetivo de los Incoterms es el establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en

el Comercio Internacional. Determinando con ello el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compraventa internacional, evitando con ello las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en los diferentes países ó por lo menos podrán reducirse en gran medida; en virtud de que a menudo las partes de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus respectivos países.

Dichas reglas tienen como fin básico resolver en la negociación de un contrato de venta internacional la forma, lugar, condiciones, gastos, riesgos y documentación de la entrega de las mercancías objeto del contrato; y siendo que actualmente la agilidad del tráfico mercantil ha consagrado la utilización de una serie de términos comerciales cuyo conocimiento permite a los contratantes saber el alcance de sus obligaciones, sin necesidad de referirse a ellas extensa y detalladamente en el contrato, es por lo que en la actualidad los incoterms de la cámara de comercio internacional son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales dentro de un contrato de compraventa internacional.

### C) Naturaleza Jurídica

Para algunos tratadistas los incoterms tienen naturaleza jurídica, ya que los tratan como contratos mercantiles basados en costumbres internacionales en materia de compraventa y que resuelven las siguientes cuestiones fundamentales como son: la modalidad de la entrega de la mercancía, la transmisión del riesgo de la cosa; la distribución de los gastos y por último los trámites documentales.

#### D) Ámbito de Aplicación

Por su parte los incoterms no son el contrato en sí, pero competen a aspectos del mismo que influyen en su correcta interpretación, puesto que cada una de las siglas o abreviaturas con las cuales se presentan, encierran el conjunto de obligaciones que asume cada parte que participa en la compraventa internacional, ya que su finalidad es la de delimitar con precisión los siguientes términos del contrato como son: el reparto de gastos entre exportador e importador; el lugar de entrega de la mercancía; los documentos que el exportador debe proporcionar al importador; la transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Los incoterms por su parte especifican aspectos lógicos del contrato como son el momento y el punto de entrega de la mercancía, el medio de transporte, la responsabilidad sobre el seguro de la carga y el despacho aduanero.

#### DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por lo anterior, podemos mencionar que si bien es cierto que su importancia en el contrato de compraventa es crucial, también hay que señalar que los incoterms no se ocupan de todos los aspectos logísticos relacionados con dicho contrato, como lo son la transmisión de la propiedad, las cláusulas internas, los instrumentos de pago, el incumplimiento y sus consecuencias, las exoneraciones de responsabilidades debidas a causas diversas o la situación en la que se encuentre la mercancía. Por lo que éstas y otras cuestiones deberán resolverse a través de estipulaciones en el contrato de compraventa y mediante la ley aplicable.

Por su parte la ICC recomienda que cada vez que los términos sean utilizados en el contrato de compraventa internacional, éstos se refieran específicamente a "Incoterms 2000", seguido de un puerto. Por ejemplo, el término DDP (Entregada derechos pagados), siempre debe estar acompañado por la referencia de un lugar exacto. A su vez, resaltamos la importancia de incluir la frase "Incoterms 2000", pues al hacerlo, todas las partes involucradas sabrán que las obligaciones del exportador y del importador son las establecidas en el texto oficial de la ICC de los Incoterms 2000. Siempre que los Incoterms sean debidamente utilizados, el riesgo de los costos por malentendidos y disputas en materia legal se reducen enormemente.

Cabe destacar, igualmente, dos equivocaciones frecuentes en relación a los Incoterms. A menudo se interpreta que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al de compraventa. Y erróneamente se da por hecho que los Incoterms regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa. Los Incoterms se ocupan sólo de la relación entre el comprador y el vendedor en un contrato de compraventa y, más aún, sólo de algunos aspectos bien determinados.

Así mismo, cabe señalar que el ámbito territorial de los incoterms son prácticamente como ya se señaló anteriormente para contratos internacionales, es decir, para contratos concebidos para la entrega de mercancías vendidas más allá de las fronteras nacionales, sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en ámbitos no internacionales.

Por su parte la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL) ha recomendado el uso mundial de los Incoterms 2000, pues considera que este conjunto de definiciones comerciales, elaboradas por el empresariado privado en oposición a los reguladores comerciales, armonizan las leyes que gobiernan el comercio internacional y los califica "como una valiosa contribución a la facilitación del comercio internacional". Otra agencia de las Naciones Unidas, la Comisión Económica para Europa, ha renovado su propia recomendación Número 5, que refiere a que los Incoterms deben ser indicados por su correcta abreviación de tres letras, como por ejemplo: EXW, FOB, FCA, y CIF.

Los incoterms son aplicables a un contrato de compraventa regido por la Convención, si las partes acuerdan de manera expresa que se apliquen como uso internacional. También serían aplicables si las partes mencionan en sus negociaciones alguno de estos términos comerciales internacionales; por ejemplo: si el vendedor expresara en su oferta de venta que entregaría las mercancías FCA Guadalajara, o si el comprador fijara como condición para pagar el precio que el vendedor enviara las mercancías CIF Tampico. En estos casos, aunque no hay un acuerdo expreso de que se tomen en cuenta los incoterms, puede considerarse que deben aplicarse en tanto que la mención de uno de los términos comerciales en un contrato de compraventa internacional hace aplicables de manera implícita las reglas internacionales de interpretación de estos términos, es decir, los incoterms se harían aplicables como un uso tácitamente convenido "del que tenían o debían haber tenido conocimiento", y que en el comercio internacional es "ampliamente conocido y regularmente observado".

### E) Finalidad

Los Incoterms tienen la finalidad de establecer las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Para evitar incertidumbre que se producen por las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, o, por lo menos, intenta reducir en gran medida, tales inconvenientes.<sup>23</sup>

Dado que estos términos comerciales se han empleado en tráficos y países distintos, no es posible dejar asentado y con precisión las obligaciones de las partes. Siendo necesario, hasta cierto punto, remitirnos a los usos y costumbres profesionales o locales que las partes han establecido en diversos convenios y traslados.

### F) Clasificación

El esquema de clasificación de los incoterms son a través de términos constituidos en cuatro grupos específicos, los cuales se dividen a su vez, en los cuatro grupos siguientes:

El termino E se utiliza para indicar que las mercaderías son puestas a disposición del comprador en los establecimientos del vendedor, asumiendo el comprador desde ese momento los riesgos, el costo del transporte y demás gastos de la operación.

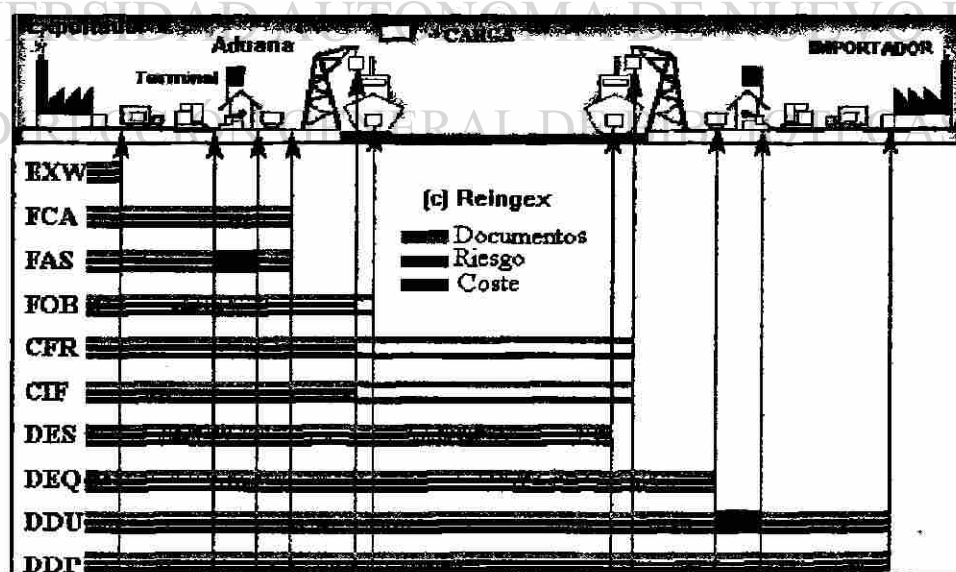
<sup>23</sup> ACOSTA ROCA, Felipe. Incoterms, Términos de compraventa internacional. Primera edición, México, Calidad en Información, 1999, pág. 2.

Por su parte el termino **F** , el vendedor entrega la mercancía a un medio de transporte escogido y contratado por el comprador, transmitiéndose en dicho momento los riesgos y gastos de la operación al comprador.

El termino **C** el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el medio de transporte que él elige y paga, lo que no comporta que deba soportar los riesgos hasta la llegada a su destino, sino en el momento de entrega al transportista.

El termino **D** el vendedor soporta todos los gastos y riesgos para llevar la mercancía al país de destino.

Para mayor explicación de los mismos y antes de pasar al estudio de cada uno de los incoterms; presentaremos un esquema en el cual se especifica de una forma un poco más clara la descripción de cada una de dichas reglas:



<sup>24</sup> <http://www.reingex.com/>



### F.1) Grupo Exit (Salida)

Dentro de la categoría **E**: el único término existente es EXW en el que la mercancía se pone a disposición del comprador en domicilio del vendedor.

#### F.1.1) Ex Work (en punto de origen)

Dicho término **EXW** significa: *Ex Work (en punto de origen)*, dentro de este término el vendedor completa su obligación de entregar cuando ha puesto los artículos dentro su establecimiento ya sea en su almacén, fábrica u oficina. El comprador por su parte acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. De esta manera no deberá usarse este término cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación.

Dentro de este tipo de incoterms el vendedor tiene las siguientes obligaciones, tales como: a) Poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de su establecimiento habitualmente utilizado para entregar mercancías, y para proceder a su carga en los vehículos suministrados por el comprador; b) Costear los gastos de embalaje y los de las operaciones de comprobación necesarias (calidad, pesaje, recuento); y c) Soportar los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento de situarla a disposición del comprador.

A su vez, las obligaciones del comprador son: a) Hacerse cargo de la mercancía en el establecimiento del vendedor, en el momento fijado en el contrato y pagar el precio convenido; b) Soportar los gastos que origine la carga de la mercancía en los vehículos y los riesgos que ésta corra desde el momento en que haya sido puesta a su disposición; c) Soportar los gastos de obtención y el costo de los documentos necesarios para realizar la exportación del país de origen, así como pagar todos los derechos y gravámenes a la exportación, gastos de expedición de certificado de origen, licencia de exportación, gastos de expedición de certificado de origen, licencia de exportación, derechos consulares y por supuesto todos los derechos y gravámenes a la importación en el país de destino.

#### F.2) Grupo Free (Libre de Flete Principal)

En la categoría F: se encuentran los términos FCA, FAS y FOB, términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

##### F.2.1) Free Carrier (transporte libre de porte)

El término **FCA** significa: *Free Carrier (transporte libre de porte)*, en este la obligación del vendedor termina cuando entrega los artículos tramitados para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido, por lo que si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada, en cuyo caso la responsabilidad nace en el transportista.

### F.2.2) Free Alongside Ship (libre junto al barco)

El término **FAS** significa: *Free Alongside Ship (libre junto al barco)* dentro del presente término se considera que la responsabilidad del vendedor concluye cuando se han colocado los artículos junto al barco, sobre el muelle o en lanchas de alijo en el puerto de embarque. Por tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese momento, así como los trámites para su exportación; el término FAS no debe emplearse cuando el comprador no pueda efectuar ese trámite y sólo puede usarse para el transporte marítimo.

Dentro de este término el vendedor se encuentra obligado a: a) Poner la mercancía al costado del buque, en el puerto de embarque convenido, ya sea sobre el muelle o embarcadero, si el buque está atracado, o en barcaza al costado del buque, corriendo de su cuenta todos los gastos y riesgos que pueda correr aquella, hasta situarla en el referido punto; b) Costear el embalaje de la mercancía y los gastos de las operaciones de comprobación necesarias para entregar la mercancía al costado del buque; c) Obtener, a su cargo, el documento usual que acredite la entrega de la mercancía al costado del buque.

A su vez, el comprador suele tener las siguientes obligaciones: a) Soportar todos los gastos que origine la carga de la mercancía en el buque y todos los riesgos que la misma pueda correr, no sólo en el viaje, sino también en el breve espacio de tiempo de ser izada e introducida a bordo; pagar el precio contractual; b) Soportar los gastos de obtención de los documentos necesarios para realizar la exportación

del país de origen y la entrada en el de importación, incluso gastos de licencia de exportación, certificado de origen y derechos consulares, así como cualquier gravamen a la exportación que hubiese en el país de origen; c) Pagar la sobrestadías o gastos que tenga el buque por cada día de más por razón de la carga deba esperar.

### F.2.3) Free on Board (libre a bordo)

El término **FOB** significa: *Free on Board (libre a bordo)* Una vez que los artículos han pasado por el riel del barco en el puerto de embarque asignado, termina la obligación de entrega por parte del exportador. El comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos por pérdida o daño de los artículos desde ese punto, en el presente término se requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y se usa únicamente para el transporte marítimo o fluvial.

El vendedor tiene la obligación: a) Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque convenido, soportando los gastos que origine la carga de la mercancía y los riesgos que ésta corra hasta que, efectivamente haya pasado la borda del buque. En este momento se opera la transmisión de la propiedad y de los riesgos al comprador; b) Costear el embalaje de la mercancía y los gastos de las operaciones de comprobación necesarias para entregar la mercancía a bordo del buque conductor (calidad, recuento, pesaje); c) Obtener a su cargo, el documento que acredite la entrega de la mercancía a bordo del buque, así como la licencia de exportación y cualquier otra autorización oficial necesaria, debiendo soportar los derechos y gravámenes de salida y gastos de despacho.

Por su parte el comprador tiene a su cargo las siguientes obligaciones: a) Soportar todos los gastos que origine la mercancía y los riesgos que pueda correr, a partir del momento en que, efectivamente, haya pasado la borda del buque en el puerto de embarque; b) Pagar el precio contractual y los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque; c) Costear los gastos de obtención de los documentos que se expidan en el país de exportación y que sean necesarios para poder efectuar la importación, incluidos el certificado de origen y los derechos consulares.

### F.3) Grupo Costo (Costo de Flete Principal incluido)

Por su parte la categoría **C**: se encuentran los términos CFR, CIF, CPT y CIP, en los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de su envío y despacho.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

#### F.3.1) Cost and Freight (costo y flete)

El término **CFR** significa: *Cost and Freight (costo y flete)* este implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar los artículos al puerto de destino, no obstante, los riesgos de pérdida y daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que los artículos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando los productos han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque,

este término requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación y se usa sólo para el transporte marítimo o fluvial.

Las obligaciones del vendedor dentro del presente término son:

- a) Concertar, a sus expensas un contrato para el transporte de las mercancías hasta el puerto de destino convenido, así como pagar el flete y los gastos de carga en el puerto de embarque; b) Costear el embalaje de mercancía y los gastos de las operaciones de comprobación necesarias para la carga de la mercancía (calidad, pesaje, recuento); c) Soportar todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el momento en que, efectivamente, haya pasado la borda del buque en el puerto de embarque; d) Obtener a sus expensas, para remitirlo sin demora al comprador, un juego completo del conocimiento de embarque limpio, es decir, sin que contenga reserva alguna respecto al estado defectuoso de la mercancía o del embalaje, ya negociable en el puerto de destino; e) Obtener, por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización oficial que fuera necesaria para la exportación, así como soportar los derechos y gravámenes a la salida y gastos de despacho.

El comprador por su parte tiene una serie de obligaciones, en las que se encuentran: a) Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y soportar, a excepción del flete, todos los gastos ocasionados por la mercancía durante el transporte hasta llegar a su destino, así como los gastos de descarga y colocación en el muelle, a menos que tales gastos estén comprendidos en el importe del flete; b) Soportar todos los riesgos que pueda correr la mercancía desde el momento en que, efectivamente, haya pasado la borda del buque en el puerto de embarque; c) Retirar los documentos en el momento en que

le sean presentados por el vendedor y pagar el precio contractual; d) Soportar los gastos de obtención y el costo de los documentos consulares; así como obtener por su cuenta y riesgo la licencia de importación, debiendo soportar todos los derechos, impuestos y demás gravámenes de dicha operación.

### F.3.2) Insurance and Freight (costo, seguro y flete)

El término **CIF** significa: *Insurance and Freight (costo, seguro y flete)* en este término, el vendedor tiene las mismas obligaciones que con el CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía, el vendedor contrata y paga la prima del seguro.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Dentro de este término el vendedor tiene ciertas obligaciones como: a) Concertar, a sus expensas, un contrato para el transporte de la mercancía hasta el puerto de destino convenido, así como pagar el flete y los gastos de carga en el puerto de embarque; b) Obtener una póliza de seguro marítimo transmisible, contra los riesgos del transporte a que dé lugar el contrato, este seguro debe cubrir el precio C.I.F., aumentado en un 10 por 100, Salvo estipulación en contrario, los riesgos del transporte que debe cubrir el seguro, son los de carácter general, no quedando, por tanto, comprendidos los especiales como los de robo, hurto, merma, etc., así como los riesgos particulares de ciertas ramas comerciales. Si el comprador desea que estos riesgos especiales queden también cubiertos, deberá hacerse constar en el contrato de forma muy clara. Una de las cláusulas empleadas en este sentido es la

U.P.A (with particular average: cubriendo avería particular). Asimismo, si el comprador lo desea, el vendedor, a cargo de aquél, obtendrá un seguro contra riesgos de guerra: c) Soportar todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el momento en que, efectivamente, haya pasado la borda del buque en el puerto de embarque; d) Costear el embalaje de la mercancía y todos los gastos de las operaciones de comprobación necesarias para la carga de la mercancía (calidad, pesaje, recuento); e) Obtener a sus expensas, para remitirlo al comprador, un juego completo del conocimiento de embarque limpio y negociable en el puerto de destino, así como la póliza de seguro; f) Obtener, por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier otra autorización necesaria para la exportación de la mercancía, debiendo soportar todos los derechos y gravámenes de salida y gastos de despacho.

El comprador tiene las siguientes obligaciones: a) Recibir la mercancía en el punto de destino convenido y soportar, a excepción del flete y del seguro, los demás gastos que haya ocasionado la mercancía durante el transporte hasta su llegada al puerto de destino, así como los de descarga y colocación en el muelle, a menos que tales gastos vayan incluidos en el importe del flete y hayan sido percibidos por la compañía de navegación en el momento del pago; b) Retirar los documentos en el momento en que le sean presentados por el vendedor y pagar el precio contractual; c) Soportar todos los riesgos que pueda correr la mercancía desde el momento en que, efectivamente, haya pasado la borda del buque en el puerto de embarque; d) Soportar los gastos de obtención y el costo de los documentos que se expidan en el país de exportación y que sean necesarios para efectuar la importación, incluidos el certificado de origen y los derechos consulares; e) Obtener, por su



cuenta y riesgo, la licencia de importación y soportar todos los derechos, impuestos y demás gravámenes a la importación.

### F.3.3) Carriage Paid to (flete pagado a...)

El término **CPT** significa: *Carriage Paid to (flete pagado a...)* con este término, el pago del flete del transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del vendedor, el riesgo de pérdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador si la mercancía se entregó bajo custodia del transportista. Por otro lado si se utilizan los servicios de los sucesivos transportistas hasta el lugar de destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista, este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

### F.3.4) Carriage and Insurance Paid to (fletes y seguros pagados a...)

El término **CIP** significa: *Carriage and Insurance Paid to (fletes y seguros pagados a...)* el vendedor tiene las mismas obligaciones que según el término CPT, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta sufra daño durante su transportación, el vendedor contrata al seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la

mercancía, este término puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo el multimodal.

#### F.4) Grupo Delivered (Entregado en destino)

En cuanto a la categoría D, se encuentran los términos DAF, DES, DEQ, DDU y DDP, en los cuales todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino corren a cuenta del vendedor.

##### F.4.1) Delivered at Frontier (entregado en frontera)

El término **DAF** significa: *Delivered at Frontier (entregado en frontera)* significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando los artículos están disponibles y se ha tramitado su exportación en el punto asignado en la frontera, pero antes de la aduana del país importador, el término se aplica principalmente cuando las mercancías se transportan por ferrocarril o carretera, pero puede usarse en cualquier forma de transportación.

##### F.4.2) Delivered Ex Ship (entregado fuera del barco)

El término **DES** significa: *Delivered Ex Ship (entregado fuera del barco)* el vendedor cumple su compromiso cuando los artículos están a disposición del comprador a bordo del barco, sin que haya efectuado

trámite alguno de importación en el puerto asignado, el vendedor asume los costos y riesgos por llevar los artículos al puerto de destino, este término se usa únicamente para transporte marítimo o fluvial.

Dentro de este incoterm, el vendedor tiene como obligaciones las de: a) Poner la mercancía a disposición del comprador, a bordo del buque en el puerto de destino convenido; b) Costear el embalaje de la mercancía y todos los gastos de las operaciones de comprobación necesarias (calidad, pesaje, recuento); c) Soportar todos los gastos en que incurra la mercancía y todos los riesgos que pueda correr la misma hasta el momento en que quede a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino; d) Remitir al comprador el conocimiento de embarque y cualquier otro documento que pueda serle necesario para descargar y hacerse cargo de la mercancía.

Por su parte, el comprador también cuenta con ciertas obligaciones tales como: a) Hacerse cargo de la mercancía desde que sea puesta a su disposición a bordo del buque en el puerto de destino convenido, proceder a su descarga y pagar el precio; b) Soportar todos los gastos en que incurra la mercancía y todos los riesgos que la misma pueda correr, a partir del momento en que haya sido puesta a su disposición, debiendo por tanto correr con los gastos y riesgos de la descarga y extracción fuera del muelle; c) Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de importación y todos los documentos necesarios para efectuar la importación de la mercancía, incluidos el certificado de origen y documentos consulares, así como soportar todos los derechos, impuestos y exacciones derivadas de la descarga e importación.

F.4.3) Delivered Ex Quay (duty paid)  
(entregados en muelle (derechos pagados))

El término **DEQ** significa: *Delivered Ex Quay (duty paid)* (entregados en muelle (derechos pagados) cuando el vendedor ha puesto los artículos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado y con los trámites de importación efectuados, se considera que ha cumplido su obligación, por tanto, tiene que asumir todos los costos, que incluyen aranceles, impuestos y cargos de entrega pertinentes, este término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, el permiso de importación.

Si las partes acuerdan que el comprador haga los trámites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda "impuesto sin pagar" en lugar de "impuesto pagado".

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Si, en cambio desean eximir al vendedor de hacer alguno de los gastos de la importación de la mercancía (tales como el IVA), debe especificarse "Delivered Ex Quay", VAT Unpaid (puerto de destino asignado), es decir, entregado fuera del muelle, IVA sin pagar (puerto de destino asignado), este término sólo se usa en transporte marítimo o fluvial.

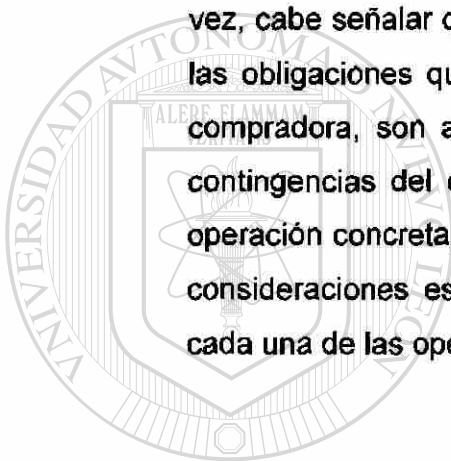
F.4.4) Delivered Duty Unpaid  
(entregado sin impuestos pagados)

El término **DDU** significa: *Delivered Duty Unpaid* (entregado sin impuestos pagados), El vendedor termina su obligación de entrega

cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado del país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos al efectuar los trámites aduaneros. El comprador sufraga cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana. Ahora bien, si las partes desean que el vendedor efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esa manera. Si las partes desean incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación (como el IVA), se debe añadir la declaración pertinente, siendo esta: "Delivered Duty Unpaid", "VAT paid", o sea "entregado con impuesto sin pagar, IVA pagado" y luego el lugar de destino asignado. Por lo que este término se emplea independientemente del modo de transporte.

Por otra parte con este término el vendedor finaliza su responsabilidad cuando los artículos están a disposición en el lugar asignado del país de importación, el vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de los artículos, con los trámites aduaneros efectuados para su importación. Este término no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación; si las partes acuerdan que el comprador se encargue del trámite de importación de la mercancía y del pago del arancel, puede usarse el término DDU, si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos gastos inherentes a la importación de los artículos tales como: el IVA, deberá aclararse agregando la palabra explicativa "Delivered Duty Paid, VAT unpaid" (entregado con impuesto pagado, IVA sin pagar), lugar de destino asignado. Por lo que en este término se usará el medio de transporte requerido.

Por lo anterior es importante destacar la utilidad de los incoterms cuando se negocia un contrato ya que, en caso de duda con ellos se aclara plenamente la posición jurídica de cada una de las partes contratantes; de modo complementario, si se opta por incluir cláusulas para especificar la aplicación de determinado incoterm, ésta se superpondría a cualquier norma de interpretación de los mismos. A su vez, cabe señalar que éstos, si bien definen con claridad los derechos y las obligaciones que contraen tanto la parte vendedora como la parte compradora, son a la vez flexibles y permiten que se adapten a las contingencias del comercio internacional; si aún así restringieran una operación concreta, los incoterms pueden aclararse o especificarse con consideraciones especiales; a fin de adaptarse a las necesidades de cada una de las operaciones comerciales que se realicen.



UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



## **CAPITULO V EL ARBITRAJE COMERCIAL**

### **A) Antecedentes.**

Primeramente estudiaremos los antecedentes del arbitraje comercial en nuestro país, encontrándose el antecedente principal del arbitraje en México en las Partidas, que tuvieron vigencia en México hasta finales del siglo XIX, entre tanto fueron apareciendo los diversos códigos federales y locales, y en el mismo sentido las Ordenanzas de Bilbao.

La Partidas datan del año 1265, y hasta el año 1384 fue cuando alcanzaron fuerza legal, Las siete Partidas están formadas por siete apartados, de ahí nace su nombre; siendo la tercer partida la que regula específicamente al arbitraje, en los títulos IV y XVIII; en este último se estipula el compromiso arbitral y el reconocimiento del laudo en las leyes CVI y CVIII, respectivamente.

En estas se da una regulación del procedimiento (desde el sometimiento de las controversias al tribunal avenidor, incluyendo

cuáles pleitos se deben poner o no en manos de éstos, sus facultades, sus impedimentos, su sentencia y ejecución).

A su vez las Ordenanzas de Bilbao contemplan también al arbitraje, entrando en vigor en el año de 1560, fueron aprobadas por el rey Felipe II, tuvieron que mediar la previa ratificación por la Corona para su aplicación, siendo adicionadas en el año de 1665 y por último en el año de 1737, confirmadas por Felipe V. Considerándosele a éstas como las más perfectas y conocidas, por ser una recopilación de las ordenanzas viejas del consulado bilbaíno, de las costumbres comerciales no escritas y la legislación extranjera. Siendo la aportación más importante de estas ordenanzas al arbitraje actual, la rapidez de este procedimiento.

---

Por su parte, la única diferencia trascendente del antiguo procedimiento arbitral al contemporáneo, estriba en que el consulado tenía el poder coactivo para poder ejecutar sus sentencias, cosa que no sucede en la actualidad, porque tenía que acudir el particular a los tribunales comunes para la ejecución forzosa de un laudo, dictado en un procedimiento arbitral, sea institucional o ad-hoc.

La referencia contemporánea principal del arbitraje comercial en nuestro país se encuentra en primera instancia en el Código de Comercio de 1889, en el que se establecían regulaciones que no eran propiamente una regulación del arbitraje, a las que se les identificaba como procedimiento convencional; toda vez que el procedimiento arbitral era un procedimiento pactado por las partes, por ende, se le consideraba convencional y preferente a los demás.



## B) Definición.

El arbitraje comercial es el desarrollo procesal de un convenio privado que, con el apoyo del orden jurídico positivo, encomienda la resolución de controversia mercantiles, entre las partes que lo han celebrado, a un árbitro o a un tribunal arbitral independientes; Así también el arbitraje se puede definir como: “un procedimiento de solución de controversias entre comerciantes que se funda en la autonomía de la voluntad de quienes lo pactan.”<sup>25</sup> Así como las partes pueden resolver sus diferencias por un convenio o por una transacción, o como pueden, por convenio, encomendar a un tercero la determinación del valor comercial de un bien o su precio, pueden también convenir en encomendar a un tercero (el árbitro), la resolución de una controversia.

---

El arbitraje es un método de resolución de conflictos alternativo del judicial; se trata de un mecanismo mediante el cual esos conflictos pueden ser resueltos por particulares que no revisten la calidad de jueces estatales; el cual puede ser utilizado en el momento en que se produzca un diferendo o un conflicto de intereses entre dos o más partes, éstas pueden decidir someter su controversia a un tercero que provee la solución. Se trata, por tanto, de una jurisdicción privada (individual o colegiada), instituida por voluntad de las partes o por decisión legal, por la que se desplaza la potestad de juzgar hacia órganos diferentes de los tribunales estatales.

---

<sup>25</sup> PEREZNIETO CASTRO, Leonel. Arbitraje Comercial Internacional. Primera Edición, México, Doctrina Jurídica Contemporánea, 2000, pág. 16.

Este método tiene carácter adversarial, pues es un tercero neutral quien decide la cuestión planteada, siendo su decisión, en principio, obligatoria. Las partes se convierten en contendientes a efectos de lograr un laudo favorable a su posición.

Dentro de nuestra legislación el arbitraje comercial se entiende de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 1416 fracción II del Código de Comercio como:

“Cualquier procedimiento arbitral de carácter comercial, con independencia de que sea o no una institución arbitral permanente ante la que se lleve a cabo”<sup>26</sup>

Así mismo, dentro del anterior numeral, pero en la fracción III define al arbitraje internacional como:

“Aquel en el que las partes al momento de la celebración del acuerdo de arbitraje, tengan sus establecimientos en países diferentes o el lugar de arbitraje determinado en el acuerdo de arbitraje o con arreglo al mismo, el lugar del cumplimiento de una parte sustancial de las obligaciones de la relación más estrecha, esté situado fuera del país en el que las partes tienen su establecimiento, siendo éste el que guarde una relación más estrecha con el acuerdo de arbitraje, o su residencia habitual.”<sup>27</sup>

El compromiso arbitral es un acto privado en que rige la autonomía de la voluntad, pero por lo mismo está también sujeto a los límites a dicha autonomía, es decir, tanto a la protección de la libertad contractual por la definición de los vicios del consentimiento como causa de nulidad y a la seguridad que da a las partes la forma requerida, como por el respeto al orden público.

<sup>26</sup> CÓDIGO DE COMERCIO ACTUALIZADO, Cuarta edición, Serie Jurídica, Editorial McGraw-Hill, México, 2002, pág. 85.

<sup>27</sup> *Ibidem* pág. 86

Uno de los requisitos indispensables que debe contener el contrato para poder dirimir las controversias que se presenten a través del arbitraje es la inscripción en el contrato de la cláusula compromisoria, misma que puede definirse como:

“La estipulación en cuya virtud las partes deciden, antes o después del nacimiento del conflicto, someter las divergencias que pudieran surgir entre ambas recurriendo al arbitraje. Es una previsión que establecen las partes en su contrato por la cual ambas deciden, antes del nacimiento del conflicto entre ellas que, en caso de existir cualquier litigio, se comprometen a someterlo a uno o más árbitros.”<sup>28</sup>

Ahora bien tanto la anterior cláusula en un contrato como el convenio específico para someter a arbitraje alguna controversia deben constar por escrito, es decir, en principio, en un documento firmado por las partes. Además de estos dos requisitos de acuerdo con el Código de Comercio en su artículo 1423; deberá consignarse en un intercambio de cartas, télex, telegramas, facsímil u otros medios de telecomunicación que dejen constancia del acuerdo, o en un intercambio de escritos de demanda y contestación en los que la existencia de un acuerdo sea afirmada por una parte sin ser negada por la otra. A su vez, establece que la referencia hecha en un contrato a un documento que contenga una cláusula compromisoria, constituirá acuerdo de arbitraje siempre que dicho contrato conste por escrito y la referencia implique que esa cláusula forma parte del contrato.

---

<sup>28</sup> ARBITRAJE COMERCIAL, [www.geocities.com/fernando\\_vieites/arbitraje.htm](http://www.geocities.com/fernando_vieites/arbitraje.htm)

Por otro lado, el arbitraje es obligatorio para las partes y ejecutable judicialmente; es susceptible de impugnación judicial por vía de nulidad, por lo que el laudo arbitral es un título ejecutivo, presupone obligatoriedad y ejecutabilidad que deriva no sólo de su propia naturaleza, sino de la misma escritura convencional ratificada por los Estados.

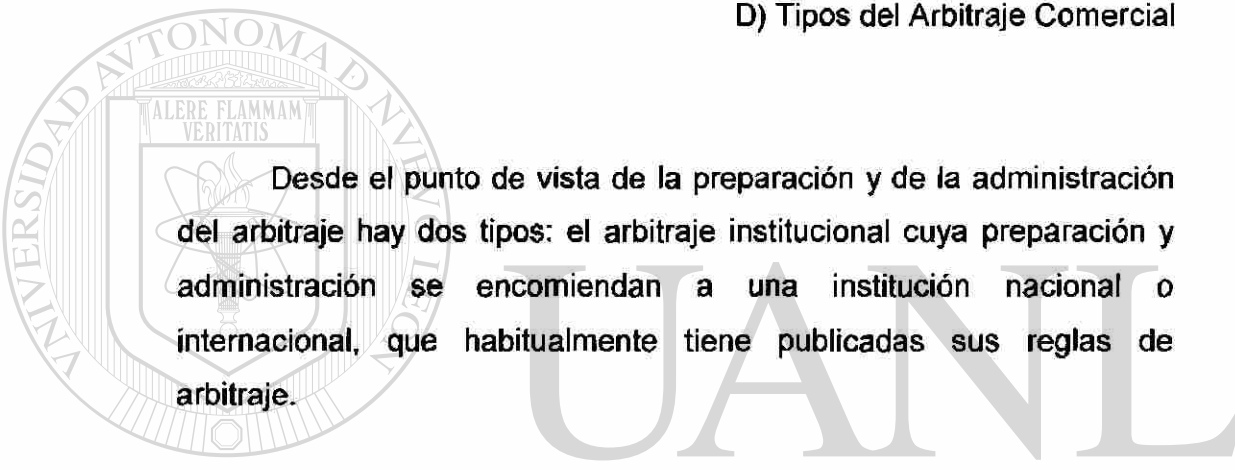
Los requisitos mínimos que el arbitraje debe reunir dentro del contrato que se va a someter, son los siguientes: La designación de los árbitros; el lugar del arbitraje; el idioma del arbitraje.

C) Fuentes.

Puede decirse que el derecho aplicable al arbitraje comercial tiene dos fuentes principales: la norma jurídica que en cada país lo define, lo impulsa y le señala sus límites. A esto hay que añadir el marco jurídico internacional como son: tratados, convenciones, usos y costumbres creados por la práctica del arbitraje comercial internacional y por la interacción entre estas prácticas, los tratados y convenios y el derecho interno sobre arbitraje de cada país; por otro lado, la segunda fuente es considerada, la autonomía de la voluntad con base en la que puede válidamente celebrarse el compromiso arbitral, con la amplitud ya mencionada. En materia de arbitraje la autonomía de la voluntad tiene dos manifestaciones: el compromiso arbitral que le da origen y es su punto de sustentación y el momento inicial del mismo.

Como procedimiento es similar a un juicio, en el sentido de que es un tercero quien decide sobre el caso que se le presenta y las partes aceptan esa decisión, que es un laudo. No existe comunicación directa entre las partes sino a través de los abogados que hacen su presentación ante el árbitro.

#### D) Tipos del Arbitraje Comercial



Desde el punto de vista de la preparación y de la administración del arbitraje hay dos tipos: el arbitraje institucional cuya preparación y administración se encomiendan a una institución nacional o internacional, que habitualmente tiene publicadas sus reglas de arbitraje.

En este tipo de arbitraje la institución tiene como objeto, el cuidar o proveer el nombramiento de los árbitros, calcular las costas del arbitraje, y al momento de cumplirse todos los requisitos iniciales, tendrá a su vez el pago de los anticipos o del total de las costas los cuales remitirá los autos a lo a los árbitros.

En la cláusula arbitral las partes señalarán entre otras cosas, que se someten al arbitraje de alguna institución y estipulan solamente sus aspectos esenciales, fundamentalmente la materia de arbitraje.

Las instituciones administradoras del arbitraje no son árbitros; no resuelven las controversias, únicamente intervienen en la designación

de los árbitros en caso de que no lo hayan hecho las partes; reciben los escritos iniciales de las partes, fijan las costas del arbitraje y remiten los autos al tribunal arbitral; normalmente estas instituciones notifican a las partes los laudos que se dictan.

En México, la más recientemente organizada institución administradora de arbitraje es justamente el Centro de Arbitraje de México, (CAM).

En el arbitraje llamado "ad hoc"; las partes proveen todos los elementos del arbitraje, por lo que lógicamente se estipulan con más detalle, especialmente en cuanto a la identificación de la controversia que debe ser resuelta, el derecho aplicable al fondo y especialmente a las reglas del procedimiento, a la misión y las facultades de los árbitros y todos los demás elementos que deben figurar en un compromiso arbitral.<sup>29</sup>

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS


El arbitraje "ad hoc" se utiliza principalmente para controversias en relaciones jurídicas complejas en que intervienen principalmente grandes empresas.

Por otro lado, el arbitraje ofrece notorias ventajas en comparación con el proceso jurisdiccional, por estar dotado de una mayor flexibilidad e informalidad en los procedimientos, que a su vez son más rápidos.

<sup>29</sup> GORJON GÓMEZ, Francisco. Arbitraje Comercial y Ejecución de Laudos, Primera edición, México, Mc Graw-Hill, Serie Jurídica, 2001, pág. 27.

#### E) Resolución de controversias a través del arbitraje.

El arbitraje es el proceso por el cual los asuntos en disputa o de naturaleza contenciosa se someten al juicio de una persona llamada arbitro o personas, evitando recurrir a los Tribunales de Justicia.



La Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional es el centro de arbitraje adscrito a la Cámara de Comercio Internacional (CCI). La función de esta Corte es proveer, mediante arbitraje, la solución de las controversias de carácter internacional, surgidas en el ámbito de los negocios, en conformidad con el Reglamento de Arbitraje de la CCI.

---

En cuanto al problema específico de los incoterms que es tratado dentro del presente estudio podemos mencionar que el simple hecho de incorporar incoterms al contrato de compraventa no constituye un acuerdo para la utilización del arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional. Por lo que es necesario de una cláusula clara y concreta incluida por mutuo acuerdo de las dos partes, dado que determinados sistemas jurídicos exigen que la cláusula de arbitraje sea expresamente aceptada por las partes o estipulada de acuerdo con formalidades particulares. En dicha cláusula, las partes tienen la conveniencia y libertad para elegir el derecho aplicable al contrato, el número de árbitros, la sede y el idioma del arbitraje. Por su parte en nuestro Código de Comercio se encuentra regulada por el capítulo segundo del título cuarto dentro del artículo 1423, mismo que ya se ha enunciado en los puntos anteriores.

Por otra parte, todo arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional es confiado a un tribunal arbitral, el cual tendrá como competencia la contenida en la misión que le han dado las partes en la cláusula o en el compromiso arbitral, así como en las cuestiones que específicamente le someten en la litis del arbitraje; así mismo es responsable de estudiar el asunto y dictar un laudo definitivo; el cual se compone de acuerdo a lo estipulado por el numeral 1426 del Código en comento, libremente por voluntad de las partes el número de árbitros y a falta de algún acuerdo será un solo árbitro, éstos serán nombrados de acuerdo a los siguientes requisitos contenidos dentro del artículo 1427 del Código en cita:

“I. Salvo acuerdo en contrario de las partes, la nacionalidad de una persona no será obstáculo para que actúe como árbitro. II. Sin perjuicio de lo dispuesto en las fracciones IV y V del presente artículo, las partes podrán acordar libremente el procedimiento para el nombramiento de los árbitros. III. A falta de tal acuerdo: a). En el arbitraje con árbitro único, si las partes no logran ponerse de acuerdo sobre la designación del árbitro, éste será nombrado, a petición de cualquiera de las partes, por el juez; b). En el arbitraje con tres árbitros, cada parte nombrará un árbitro, y los dos árbitros así designados nombrarán al tercero; si una parte no nombra al árbitro dentro de los treinta días del recibo de un requerimiento de la otra parte para que lo haga, o si los dos árbitros no consiguen ponerse de acuerdo sobre el tercer árbitro dentro de los treinta días siguientes contados a partir de su nombramiento, la designación será hecha, a petición de cualquiera de las partes, por el juez; IV. Cuando en un procedimiento de nombramiento convenido por las partes, una de ellas no actúe conforme a lo estipulado en dicho procedimiento, o las partes o dos árbitros no puedan llegar a un acuerdo conforme al mencionado procedimiento, o bien, un tercero, incluida una Institución, no cumpla alguna función que se le confiera en dicho procedimiento, cualquiera de las partes podrá solicitar al juez que adopte las medidas necesarias, a menos que en el acuerdo sobre el procedimiento de nombramiento se prevean otros medios para conseguirlo, y V. Toda decisión sobre las cuestiones encomendadas al juez en las fracciones III o IV del presente artículo, será inapelable. Al nombrar un árbitro, el juez tendrá debidamente en cuenta las condiciones requeridas para un árbitro estipuladas en el acuerdo entre las partes y tomará las medidas necesarias para garantizar el



nombramiento de un árbitro independiente e imparcial. En el caso de árbitro único o del tercer árbitro, tomará en cuenta asimismo, la conveniencia de nombrar un árbitro de nacionalidad distinta a la de las partes.”<sup>30</sup>

Siguiendo con el tribunal arbitral, éste tiene facultad para decidir sobre su propia competencia, incluso sobre las excepciones relativas a la existencia o validez del acuerdo de arbitraje. A ese efecto, la cláusula compromisoria que forme parte de un contrato se considerará como un acuerdo independiente de las demás estipulaciones del contrato. La decisión de un tribunal arbitral declarando nulo un contrato, no entrañará por ese solo hecho la nulidad de la cláusula compromisoria.

Ahora bien, la excepción de incompetencia del tribunal arbitral deberá oponerse a más tardar en el momento de presentar la contestación. Las partes no se verán impedidas de oponer la excepción por el hecho de que hayan designado a un árbitro o participado en su designación. La excepción basada en que el tribunal arbitral ha excedido su mandato, deberá oponerse tan pronto como se plantee durante las actuaciones arbitrales de materia que supuestamente exceda su mandato. El tribunal arbitral podrá, en cualquiera de los casos, estimar una excepción presentada con posterioridad si considera justificada la demora.

Así mismo, el tribunal arbitral podrá decidir las excepciones a que se hace referencia en el párrafo anterior, desde luego o en el laudo sobre el fondo del asunto. Si antes de emitir laudo sobre el fondo, el tribunal arbitral se declara competente, cualquiera de las partes dentro de los

---

<sup>30</sup> Código de Comercio, ob cit. pág.88

treinta días siguientes a aquél en que se le notifique esta decisión, podrá solicitar al juez resuelva en definitiva; resolución que será inapelable. Mientras esté pendiente dicha solicitud, el tribunal arbitral podrá proseguir sus actuaciones y dictar laudo.

Ahora bien, en caso de presentarse algún caso en el que se aplicaría la Convención de Viena, o algún otro tratado, estos no deben ser interpretados a la luz de uno u otro derecho nacional, en virtud de que debe ser interpretada internacionalmente, es decir, que debe interpretarse de manera autónoma, no debiendo interpretarse como parte de un orden jurídico nacional, sino que debe interpretarse como un derecho autónomo, exigiendo que se aplique en cuanto esto sea posible y sea interpretada por sí misma. Por lo anterior, los jueces o árbitros que conozcan de controversias regidas por la Convención o cualquier otro tratado, estos deben hacer a un lado, en la medida que esto sea posible, su propia tradición jurídica, sus leyes, sus precedentes judiciales o jurisprudencia y su doctrina nacional.

Ahora bien, el tribunal arbitral decidirá el litigio de conformidad con las normas de derecho elegidas por las partes; entendiéndose que toda indicación del derecho u ordenamiento jurídico de un país determinado se refiere, a menos que se exprese lo contrario, al derecho sustantivo de ese país y no a sus normas de conflicto de leyes.

En caso de que las partes no indicaren la ley que debe regir el fondo de litigio, el tribunal arbitral, tomando en cuenta las características y conexiones del caso, determinará el derecho aplicable; así mismo, decidirá como amigable componedor o en conciencia, sólo si las partes le han autorizado expresamente a hacerlo.

En todos los casos, el tribunal arbitral decidirá con arreglo a las estipulaciones del convenio y tendrá en cuenta los usos mercantiles aplicables al caso.

Las decisiones del tribunal serán llevadas a cabo de acuerdo con lo dispuesto dentro del Código de Comercio por lo que en las actuaciones arbitrales en que hubiere más de un árbitro, toda decisión del tribunal arbitral se adoptará, salvo acuerdo en contrario de las partes, por mayoría de votos. Sin embargo, el árbitro presidente podrá decidir cuestiones de procedimiento, si así lo autorizan las partes o todos los miembros del tribunal arbitral.

El laudo que dicte el tribunal se dictará por escrito y será firmado por el o los árbitros. En actuaciones arbitrales con más de un árbitro, bastarán las firmas de la mayoría de los miembros del tribunal arbitral, siempre que se deje constancia de las razones de la falta de una o más firmas.

Este laudo deberá ser motivado, a menos que las partes hayan convenido otra cosa o se trate de un laudo pronunciado en los términos convenidos por las partes conforme al artículo 1447; debiendo constar en éste la fecha en que ha sido dictado y el lugar del arbitraje determinado de conformidad con el primer párrafo del artículo 1436. El laudo se considerará dictado en ese lugar. Después de dictado el laudo, el tribunal arbitral lo notificará a cada una de las partes mediante entrega de una copia firmada por los árbitros.

Un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que haya sido dictado, será reconocido como vinculante y, después de la presentación de una petición por escrito al juez, será ejecutado de conformidad con las disposiciones que marca el Código de Comercio. A su vez, la parte que invoque un laudo o pida su ejecución deberá presentar el original del laudo debidamente autenticado o copia certificada del mismo, y el original del acuerdo de arbitraje a que se refieren los artículos 1416 fracción I y 1423 o copia certificada del mismo. Si el laudo o el acuerdo no estuviera redactado en español, la parte que lo invoca deberá presentar una traducción a este idioma de dichos documentos, hecha por perito oficial. El procedimiento de reconocimiento o ejecución se sustanciará incidentalmente de conformidad con el Artículo 360 del Código Federal de Procedimientos Civiles, el cual expone:

---

“Promovido el incidente, el juez mandará dar traslado a las otras partes, por el término de tres días. Transcurrido el mencionado término, si las partes no promovieren pruebas ni el tribunal las estimare necesarias, se citará, para dentro de los tres días siguientes, a la audiencia (sic) de alegatos, la que se verificará concurran o no las partes. Si se promoviere prueba o el tribunal la estimare necesaria, se abrirá una dilación probatoria de diez días, y se verificará la audiencia en la forma mencionada en el Capítulo V del Título Primero de este Libro. En cualquiera de los casos anteriores, el tribunal, dentro de los cinco días siguientes, dictará su resolución”.<sup>31</sup>

La resolución no será objeto de recurso alguno.

---

<sup>31</sup> Código Federal de Procedimientos Civiles, México, Editorial Porrúa, S.A., 2000.

## F) Arbitraje en Nuestro Sistema Jurídico (COMPROMEX)

El arbitraje en nuestro sistema jurídico como ya se estudio en el punto anterior, encuentra su soporte dentro del Título IV del Código de Comercio; dentro del cual se encuentran sustentadas las reglas y requisitos a seguir dentro de este procedimiento.

En nuestro país existe actualmente la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), la cual fue creada por Ley del Congreso de la Unión publicada el 31 de diciembre de 1956, como un tribunal permanente, colegiado y mixto encargado de intervenir como conciliador arbitral en las controversias derivadas de operaciones de comercio exterior que tengan como parte a empresas mexicanas importadoras o exportadoras.

Esta comisión cuenta con un secretario ejecutivo, en la persona del representante del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

En otras palabras es un mecanismo para la solución de las diferencias en la interpretación del cumplimiento y alcances de las cláusulas y condiciones que las partes hayan establecido en sus contratos de compraventa internacional.

### F.1) Función de la COMPROMEX.

La comisión también cumple el importante papel de formular observaciones para la protección del comercio exterior de México en contra de aquellas prácticas contrarias a la ética comercial que realizan empresas extranjeras, cualquiera que sea su actividad relacionada con el comercio exterior del país.

La comisión en su actividad de institución de arbitraje comercial internacional, también puede emitir dictámenes con relación a las quejas que presenten empresas mexicanas o extranjeras agraviadas por la contraparte de su operación de compraventa internacional, no obstante que dichas partes no hayan podido convenir someterse a su arbitraje.

Las ventajas para el importador o exportador mexicano de usar este organismo de solución de controversias son entre otras, las de no tener que pagar costas, lo que es un apoyo muy importante, toda vez que los cálculos hechos por organismos internacionales de arbitraje comercial, señalan que las partes que requieran la intervención de tribunales de arbitraje pagarán en dólares del 15 al 20 % del valor del asunto a resolver.

Para beneficiarse de este mecanismo y permitir así la intervención de la comisión, el exportador mexicano debe establecer en sus contratos de compraventa internacional una cláusula compromisoria de arbitraje en la que expresamente las partes se sometan a la conciliación, o en su caso al arbitraje de la COPROMEX, siendo ésta la forma más rápida, práctica y económica para la solución de las diferencias o controversias que surjan.

Ahora bien, y con el fin de explicar más a fondo el problema que se presenta en la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías y la manera como se ha resultado en nuestro País por los órganos especializados para ello, a continuación expondremos un caso resuelto por la COMPROMEX en fecha 29 de abril de 1996, referente a la transmisión del riesgo de las mercancías objeto del contrato, mismo que se resolvió de la siguiente manera:

El 29 de abril de 1996, la Comisión para la Protección del Comercio Exterior (Compromex) emitió un dictamen respecto de una controversia surgida de un contrato de compraventa internacional entre Conservas la Costeña, S. A. (comprador) y una empresa Argentina denominada Lanín, S. A. (vendedor). El caso es interesante, además de ser aparentemente el primer caso mexicano publicado en que se aplica la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (en lo sucesivo la convención), porque contiene dos cuestiones que merecen ser consideradas con detenimiento: una es qué tipo de relación y qué responsabilidad puede tener un tercero contratado por el vendedor (una empresa chilena denominada Agroindustrial Santa Adela, S. A.) respecto del comprador, toda vez que fue el propio tercero quien produjo y entregó las mercancías.

La empresa Conservas La Costeña, S.A. de C.V. (La Costeña), un comprador mexicano, contrata con la empresa argentina Lanín San Luis (Lanín) para que ésta última le suministre de productos enlatados, específicamente cóctel de frutas. Según los hechos narrados en la

recomendación de Compromex, la compra se realizó sobre una muestra de productos, envases y empaques que habían sido aprobados por La Costeña. El reclamo de La Costeña se funda en que ésta recibió la mercancía proveniente de una compañía chilena, Agroindustrial San Adela, S.A. (Santa Adela) una compañía diferente a Lanín, y que esto le había ocasionado dificultades en la importación. La recomendación sin embargo, no precisa en que consistieron dichas dificultades para la importación.

Otra razón del reclamo consiste en que el valor mencionado en las facturas no correspondía al precio de la transacción, por lo que requirió la entrega a Lanín de documentos conformes. De acuerdo con los artículos 30 y 34 de la CISG, es obligación del vendedor no solo entregar mercancías conformes al contrato, sino que esta obligación se amplía a los documentos.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La Costeña también manifestó en su reclamación ante Compromex que Lanín le envió mercancías, envases, y empaques no conformes. Entre las deficiencias mencionaron que las cajas de cartón llegaron en mal estado; que los colores de las etiquetas en los envases no eran los correctos, y que una gran parte de las mercancías se echaron a perder por no venir a un vacío adecuado. Según Lanín, aproximadamente el 63% de los envases presentaban cierto grado de corrosión cerca de los cierres.

Según pruebas exhibidas por Lanín, las mercancías fueron enviadas en una fecha cercana al 30 de abril de 1993.



Lamentablemente, la recomendación no hace mención de la fecha en que las mercancías fueron recibidas en México por la compradora, ni menciona el periodo transcurrido entre la recepción e inspección de las mercaderías, lo que hubiera sido importante para saber si La Costeña realizó la inspección y la notificación de las deficiencias dentro de los plazos previstos en la CISG. Aparentemente, La Costeña envió un aviso por escrito con fecha del 18 de Junio de 1993 especificando las deficiencias de las mercancías a Lanín, es decir 48 días después de que fueron enviadas. Entre sus excepciones, Lanín adujo que solo actuó como intermediario para efectos de realizar el pago a Santa Adela, y que por lo tanto no era la empresa responsable de la falta de conformidad de las mercancías.

Lanín también adujo que las mercancías fueron vendidas en condiciones FOB, transmitiendo el riesgo de la pérdida de las mercaderías, trasladando así el riesgo a La Costeña. También manifestó que la fe notarial exhibida no era más que una alegación de La Costeña constatada notarialmente, y finalmente, que la Convención de las Naciones Unidas Sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías no resultaba aplicable, debido a la reserva hecha por la República Argentina al artículo 96 de dicha Convención. Dicha reserva tiene como consecuencia la no-aplicación de las reglas de la Convención para la formación de los Contratos, y ello se regiría de conformidad con las normas conflictuales, y de ser cierta la afirmación de Lanín en el sentido de que en el mes de noviembre de 1992, representantes de La Costeña visitaron las oficinas de Lanín, y éstas se sitúan en Argentina, lo más probable es que el aspecto de la formación del Contrato se rige por el derecho argentino, pero no tendría la consecuencia de excluir la aplicación de la CISG en su totalidad.

La Compromex resolvió que Lanín o la empresa que ésta subcontrató, es decir Santa Adela, debieron de haber entregado mercancías conforme a lo acordado. Así mismo, que los envases, y embalajes tampoco se conformaron al contrato. También resolvió que los documentos no eran los adecuados. En cuanto al argumento Lanín de que la venta FOB los eximía de la responsabilidad, la Compromex resolvió que aún y cuando el término hubiera sido FOB, en este caso Lanín debió de haber provisto un adecuado envase, empaque y embalaje para la conservación de la mercancía durante el trayecto hasta el arribo en el país de destino. En cuanto a los documentos, la Compromex resolvió que Lanín o la Santa Adela debió de haber entregado todos y cada uno de los documentos que correspondieran en las cantidades y precios de las mercancías que fueron pagadas a la quejosa. En cuanto a la inaplicabilidad de la Convención aducida por Lanín, la Compromex resolvió de una manera por demás errada, que conforme a los artículos 96 y 12 de la Convención, el contrato si cumplió con el requisito "por escrito", cuando lo que debió de haber hecho es recurrir al derecho argentino en cuanto a la formación del contrato y verificar en todo caso si satisfacía los requisitos de la legislación de dicho país.

Dentro del presente caso Los abogados de la empresa argentina objetaron las pruebas presentadas por la Costeña, pero no ofrecieron pruebas para demostrar que las mercancías estuvieran correctamente empacadas y envasadas. La Comisión, por lo tanto, pudo concluir, dando como buenas las pruebas presentadas por la Costeña, que efectivamente hubo defectos en el envase y empaque de las mercancías. La defensa de la empresa argentina en este aspecto se

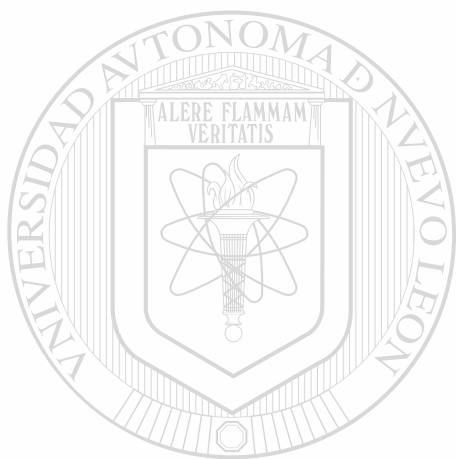
limitó a señalar que la compraventa se había convenido con la modalidad FOB, por lo que el riesgo de las mercancías se trasladó al comprador al momento en que éstas estuvieron a bordo del buque que las transportaría a México y, por consiguiente, la Costeña debía asumir el riesgo por las mercancías que llegaron deterioradas a México.

Al respecto, la Comisión razonó adecuadamente al indicar que si bien es cierto que el vendedor sólo responde de las faltas de conformidad que existen al momento de la transmisión del riesgo (en el caso, al momento de ponerlas a bordo del buque), también es cierto que es responsable de toda falta de conformidad, aunque se produzca después de ese momento, si ha sido causada por el incumplimiento de cualquiera de las obligaciones del vendedor (artículo 36-2 de la convención). En el caso el incumplimiento de la obligación de envasar y empacar en una forma adecuada para conservar y proteger las mercancías fue la causa de los defectos que tuvieron las mercancías al ser recibidas por la Costeña.

## DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Por lo anterior y como opinión personal, los tribunales y organismos especializados de nuestro país carecen de experiencia en las cuestiones del arbitraje internacional, por lo que deben considerarse los criterios establecidos en otros países y en la jurisprudencia internacional, para la debida interpretación de los supuestos establecidos en la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, y en los demás usos y costumbres aplicables al caso específico, a fin de ir elaborando criterios propios, posibles de aplicación a los casos subsecuentes. Así mismo, y como propuesta personal llevar a cabo la adición al Código de Comercio de

las figuras jurídicas necesarias, para su posible aplicación en la resolución de controversias que se susciten dentro de nuestro País, en el tema específico de la transmisión del riesgo dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías.



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

De todo lo estudiado anteriormente, se desprende que para la solución de controversias, se debe primero conocer los diferentes organismos que regulan los contratos internacionales, para así poder

---

acudir al tribunal indicado y resolver los problemas generados entre las partes; encontrándose entre estos organismos a los siguientes:

Organización Mundial de Comercio (OMC); Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC); Cámara de Comercio Internacional; Convención Internacional sobre compraventa de mercaderías (Convención de Viena); encontrándose en nuestro país la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), que ya fue estudiada en los capítulos anteriores; de todo esto, es posible desprender que dentro de nuestro régimen mexicano no existen actualmente reglas específicas para la regulación del contrato de compraventa internacional, específicamente de la transmisión del riesgo de la mercancía, por lo que en la actualidad dicha actividad se regula supletoriamente a través de las reglas sobre la materia que contiene la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa

internacional de mercaderías (Viena 1980); o a través de la voluntad de las partes estipulada dentro del contrato objeto de controversia.

Uno de los problemas que encontramos a lo largo del estudio de la presente investigación es que dicha Convención no tiene un ámbito de aplicación amplio, es decir, no es posible aplicarse en todo tipo de controversias; ya que la citada Convención únicamente es aplicable a los casos que se susciten en las compraventas internacionales, celebradas entre personas de los estados miembros, por lo que para su aplicación dentro de nuestro país tuvo que ser ratificada, convirtiéndose con ello en legislación suprema, de acuerdo con el criterio de la Corte mencionado anteriormente. A su vez, para su posible aplicación en el momento en el que se suscita alguna controversia, requiere que sea estipulado por voluntad de las partes dentro del mismo contrato; por lo que la problemática surge en el momento en que se sufre un riesgo en el objeto del contrato y no se llenen los requisitos mencionados anteriormente.

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Ahora bien, en nuestro país, existe la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX), sin embargo, ésta únicamente puede intervenir cuando las partes convienen su intervención dentro del contrato.

Otro de los problemas que surge al momento de realizar un contrato de compraventa internacional, es que no es posible llevar a cabo la aplicación del derecho nacional, es decir, que no deben ser interpretados a la luz de uno u otro derecho nacional, en virtud de que debe ser interpretada internacionalmente de manera autónoma, por lo que los jueces o árbitros que conozcan de controversias deberán hacer

a un lado, en la medida que esto sea posible, su propia tradición jurídica, sus leyes, sus precedentes judiciales o jurisprudencia y su doctrina nacional, aun y cuando en la Convención se haga referencia a la aplicación del derecho nacional para resolver ciertas cuestiones de la compraventa internacional, como son: a) la validez del contrato; b) la adquisición de la propiedad de las mercancías; c) la responsabilidad extracontractual derivada de las mercancías; y d) el tipo de interés que se pague por cantidades debidas.

Ahora bien, como ya se mencionó en el párrafo anterior, la Convención prevé la aplicación del derecho nacional para solucionar las lagunas de la Convención, es decir, los casos que no pueden ser resueltos ni por interpretación de sus normas ni por la integración de una nueva norma a partir de sus principios. De aquí la importancia de que esta materia sea regulada por disposiciones nacionales, lo anterior con el objeto de evitar contradicciones a futuro en el momento en que se presenten diversas controversias; en virtud de que como ya hemos estudiado anteriormente, existe el criterio de resolver las lagunas de los tratados a partir de los principios generales de dichos tratados, más sin embargo, si la cuestión insoluta no puede resolverse mediante analogía o integración de una norma a partir de los principios generales, entonces y sólo entonces, se debe acudir, para dirimirla, al derecho interno aplicable, de acuerdo con las reglas de derecho internacional privado; en el sentido de que la ley aplicable es, por lo general, la del lugar donde tiene su establecimiento o residencia habitual la parte que ha de realizar la prestación característica, entendiéndose por ésta, la que no consiste en el pago de una suma de dinero, y en la compraventa es la entrega de las mercancías; por lo tanto, según este criterio, la ley aplicable al contrato de compraventa es, por lo general, la del lugar donde esté establecido o resida habitualmente el vendedor.

Por otro lado, ni las políticas de comercio exterior ni el mismo tratado son en realidad el libre comercio. Éste se formaliza en los contratos internacionales que celebran los particulares (personas o empresas) con el fin de intercambiar bienes y servicios. Las políticas de comercio exterior y los tratados de libre comercio son, por decirlo así, únicamente la escenografía adecuada para que actúen los verdaderos agentes del libre comercio que son los importadores, exportadores, fabricantes, las empresas y empresarios en suma. Por lo anterior se manifiesta la necesidad de que en el tratado o convención se unifica y armoniza las políticas de comercio exterior, venga acompañado de un conjunto de principios y reglas sobre la celebración de los contratos comerciales internacionales, su ejecución e Interpretación, que puedan servir como criterios para resolver los litigios o controversias que surjan con motivo de su aplicación. En el orden interno, cada Estado tiene su propio derecho contractual por el que se gobiernan los contratos celebrados entre sus nacionales o los celebrados dentro de su territorio. Pero los contratos comerciales internacionales rebasan el ámbito de competencia del derecho contractual del Estado, debido a que se trata de contratos que celebran personas de diferente nacionalidad que están asentadas en territorios de diversos Estados.

Ahora bien, en cuanto al arbitraje comercial, como órgano para dirimir controversias, éste es realmente un órgano jurisdiccional, aun cuando ni los árbitros ni las instituciones arbitrales estén dotadas de poder público ni sean parte del poder judicial de uno de los Estados. La esencia de la jurisdicción es la decisión de las controversias; el poder sólo se requiere para la ejecución forzosa de esa decisión si el demandado no la cumple voluntariamente. Cuando los árbitros deciden



una controversia mediante un laudo, hacen realmente un acto jurisdiccional, si bien pueden luego requerir el auxilio del poder judicial para la ejecución forzosa del laudo. El arbitraje comercial internacional puede llegar a ser el órgano jurisdiccional especializado para la solución de controversias comerciales privadas en la zona de libre comercio.

El libre comercio, así como requiere la existencia y promoción del arbitraje comercial privado como un órgano jurisdiccional especializado e independiente, requiere de reglas sustantivas comunes aplicables para la solución de las controversias comerciales. Hace falta que se vaya desarrollando un derecho contractual común o internacional que rijan los contratos comerciales internacionales en la zona de libre comercio; algunos autores opinan que esto no implica que necesariamente los países hayan de modificar su derecho contractual interno; Más bien, postula la existencia de un derecho contractual aplicable a los contratos internacionales, común a los países del área, que coexista con los derechos contractuales nacionales aplicables a los contratos de orden interno. Cada país puede seguir y desarrollar sus propias tradiciones jurídicas, y al mismo tiempo cultivar y aplicar el derecho contractual común aplicable a los contratos internacionales. Algunas reglas contractuales comunes en la zona norteamericana de libre comercio, la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena, 1980), que está en vigor en los tres países y contiene una regulación detallada y completa de estos contratos. Esta reglamentación de la compraventa internacional se complementa con las Reglas para la Interpretación de los Términos Comerciales Internacionales (Incoterms) que, aunque no tienen la fuerza de una convención, sí rigen los contratos por decisión de las partes o bien como usos comerciales.

De todo lo anterior, se desprende que la operación comercial más frecuente es la de compraventa y, dado su extendido uso y milenaria tradición, en todos los países tiene una legislación específica. Aunque todas ellas se ocupan de la misma operación, y por razón natural difieren; unas se parecen bastante entre sí, otras tienen diferencias más marcadas. Como tal disparidad legislativa es un serio obstáculo al comercio internacional, una de las tareas prioritarias de los organismos internacionales ha sido la de tratar de obtener, en la medida de lo posible un régimen jurídico uniforme, lo que se trató de realizar mediante la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, elaborada por Uncitral y adoptada en una conferencia diplomática el 11 de abril de 1980, misma que entró en vigor en nuestro País el 1o. de enero de 1989.

---

Sin embargo, como ya hemos visto ha esta Convención no es posible aplicar términos como son los Incoterms, así mismo, dentro de nuestra legislación en el procedimiento arbitral, el tribunal ante quien se este llevando a cabo el procedimiento tendrá la facultad de determinar el derecho aplicable; a su vez dentro del artículo 1415 del Código de Comercio, en el cual se estipula que: "las disposiciones del presente título se aplicarán al arbitraje comercial nacional y al internacional cuando el lugar del arbitraje se encuentre en territorio nacional....", es por lo anterior la importancia de uniformar algunos criterios internacionales al derecho nacional, a fin de que éste pueda ser aplicado al momento en que se susciten determinadas controversias; ya que aun y cuando exista la postura de llevar a cabo un derecho contractual aplicable a los contratos internacionales; en virtud de la práctica del comercio internacional y el auge de ésta en la actualidad es por lo que a criterio personal, es necesario adicionar el Código de

Comercio, mediante la adición de un apartado relativo a la compraventa internacional, con el fin de implementar las reglas para la Interpretación de los Términos Comerciales Internacionales (Incoterms) como una forma de unificar los criterios del derecho nacional y del derecho internacional, proponiéndolo de la siguiente manera:

## TITULO SEXTO

### De la compraventa y permuta mercantiles y de la cesión de créditos comerciales.

#### CAPITULO I

#### De la compraventa

Artículo 371 al 387

#### De la compraventa internacional.

Artículo 388.- *Las disposiciones del presente apartado se aplicarán a la compraventa nacional, llevada a cabo en diversas plazas y a la internacional, salvo lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte, o en otras leyes que establezcan alguna cuestión distinta o que con la aplicación de éstas, se contravenga el presente Código.*

Artículo 389.- *La compraventa internacional, es la compraventa que se da entre individuos cuyos sistemas jurídicos son distintos.*

Artículo 390.- *En la compraventa internacional o en la compraventa de mercancías en diversas plazas, las partes podrán convenir dentro del contrato diversas modalidades de la transmisión del riesgo del objeto del contrato pudiendo indicar, las modalidades siguientes: en el caso de que las mercaderías sean puestas a disposición del comprador en los establecimientos del vendedor, el comprador asumirá desde ese*

*momento los riesgos, el costo del transporte y demás gastos de la operación.*

*Artículo 390 Bis.- A su vez, las partes pueden pactar dentro del contrato que en el caso en el que el vendedor entrega la mercancía a un medio de transporte escogido y contratado por el comprador, los riesgos y gastos de la operación, quedarán a cargo del comprador.*

*Artículo 390 Bis 1.- Otra de las modalidades que pueden convenir las partes es cuando el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el medio de transporte que él elige y paga, lo que no obliga a éste que deba soportar los riesgos hasta la llegada a su destino, sino que únicamente soportará los riesgos en el momento mismo de la entrega al transportista.*

*Artículo 390 Bis 2.- Las partes podrán convenir dentro del contrato de compraventa de mercancías que el vendedor soporte todos los gastos y riesgos para llevar la mercancía al lugar de destino.*

La anterior adición, se propone llevarla a cabo, a fin de que las partes puedan convenir la transmisión del riesgo en cualquiera de sus modalidades, todo ello tomando en cuenta las reglas internacionales como lo son los incoterms, con la finalidad de uniformar el derecho nacional al internacional, al tratarse de las compraventas realizadas en diferentes plazas y en la compraventa internacional.

## CONCLUSIONES

1.- Al momento de entablar una negociación en el ámbito internacional, es necesario poseer los elementos indispensables para que dicha negociación se torne más ventajosa, por lo que es necesario celebrar un contrato por medio del cual ambas partes se encuentren seguras de esa negociación; siendo el contrato idóneo para esta actividad el contrato de compraventa.

2.- Dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías se puede sufrir una merma patrimonial, en el objeto del contrato; la cual podrá transmitirse al comprador o vendedor, de acuerdo a lo estipulado dentro del contrato de compraventa; siendo importante destacar el momento en que se llevo a cabo dicha merma o menoscabo, en virtud de ser el elemento esencial para definir la transmisión del riesgo y quien es la parte que lo sufre.

3.- En el contrato de compraventa una de las características más importantes es conocer la libertad contractual, la cual se traduce, en el alcance que tienen las partes para obligarse dentro del contrato y si está dentro del orden jurídico dicha obligación, por lo que es válido que las partes pacten en un contrato de compraventa como se regirá la transmisión del riesgo, mediante que reglas y su alcance, siempre que éstas no vayan en contra del orden jurídico.

4.- La Transmisión del riesgo dentro del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías, puede ser regulado a través de la Convención de Viena, así como por las reglas internacionales conocidas como INCOTERMS, las cuales definen claramente las obligaciones, los gastos y los riesgos del contrato de compraventa internacional de mercaderías; uniformando dichos términos dentro del comercio internacional; pudiendo ser aplicados dentro de nuestro derecho, en virtud de tratarse de una Convención ratificada por Nuestro País de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 133 Constitucional.

5.- Dicha transmisión del riesgo se identifica a través del medio de transporte utilizado, por lo que de acuerdo a los INCOTERMS pactados por las partes contratantes, podrá definirse no sólo el momento exacto en la transmisión del riesgo, sino también el medio de transporte a utilizar.

6.- Dentro del sistema jurídico mexicano, no existen figuras similares a los INCOTERMS; por lo que es indispensable llevar a cabo adiciones a nuestra legislación mercantil, a fin de que existan criterios uniformes para la resolución de dichos conflictos; llevando a cabo dicha adición en el Capítulo de la Compraventa en el Código de Comercio.

7.- Los tratados internacionales para poder ser aplicados en la solución de diversas controversias, es indispensable que estos se lleven a cabo a través del procedimiento establecido en el artículo 133 Constitucional; sin embargo, al existir controversias internacionales en algunos casos no es posible su aplicación; por lo que algunas veces dichas controversias son resueltas a través de la voluntad de las partes al momento de la contratación; mediante la aplicación de figuras como lo son los INCOTERMS.

## BIBLIOGRAFÍA

### a) DOCTRINA

ACOSTA ROCA, Felipe. Incoterms. Términos de compraventa internacional, Primera edición, México, Calidad en Información, 1999.

ADAME GODDARD, Jorge, Estudios sobre la compraventa Internacional de Mercaderías, Primera Edición, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1991, pp.220.

ADAME GODDARD, Jorge, El contrato de compraventa internacional, Primera Edición, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Mc Graw-Hill, 1991, pp.220.

ADAME GODDARD, Jorge, Contratos Internacionales en América del Norte, Primera Edición, México, Régimen Jurídico, Mc Graw-Hill, 1999.

ALVAREZ LEDESMA, Mario I, Introducción al Derecho, Primera Edición, México, Mc Graw-Hill, 1995.

ATHIÉ GUTIÉRREZ, Amado, Derecho Mercantil, Primera Edición, México, Editorial Mc Graw-Hill, 1997, pp.396.

BADENES GASSET, Ramón, El Contrato de Compraventa, Tercera Edición, Barcelona, Editorial José María Bosch, S.A., 1995, Tomo I.

BADENES GASSET, Ramón, El Contrato de Compraventa, Tercera Edición, Barcelona, Editorial José María Bosch, S.A., 1995, Tomo II.

BURGHARD, Piltz, Compraventa Internacional, Primera Edición, Buenos Aires, Editorial Astrea, 1998, pp.194.

CERVANTES AHUMADA, Raúl, Títulos y Operaciones de Crédito, Primera Reimpresión, México, Editorial Herrero, S.A. DE C.V., 1992.

CONTRERAS VACA, Francisco José, Derecho Internacional Privado, Primera Edición, México, Editorial Harla, 1994, pp. 279.

CHULIÁ VICÉNT, Eduardo. Teresa Beltrán Alandete, Aspectos Jurídicos de los contratos atípicos, Primera Edición, Barcelona, Editorial José María Bosch, S.A., 1995, Tomo II.

DE LA FUENTE, Marta, Alberto Echarri, Modelos de Contratos Internacionales, Tercera Edición, Madrid, Editorial Fundación Confenetal, 1999.

DIAZ BRAVO, Arturo, Contratos Mercantiles, Cuarta Edición, México, Editorial Harla, 1994.

FERNANDEZ POZAS, José, Derecho del Comercio Internacional, Primera Edición, Madrid, Eurolex Colección Estudios Internacionales, 1996, pp.595.

GARCÍA MAYNEZ, Eduardo, Introducción al Estudio del Derecho, Quincuagésima tercera Edición, México, Editorial Porrúa, S.A., 2002.

GORJON GÓMEZ, Francisco. Arbitraje Comercial y Ejecución de Laudos, Primera edición, México, Mc Graw-Hill, Serie Jurídica, 2001.

JIMÉNEZ SÁNCHEZ, Guillermo J, Lecciones de Derecho Mercantil, Sexta Edición, Madrid, Editorial Tecnos, 2000, pp.599.

LANGLE Y RUBIO, Emilio, El Contrato de Compraventa Mercantil, Primera Edición, Barcelona, Bosch casa Editorial, 1958.

MABARAK, Doricela. Fuentes Jurídicas del Comercio Internacional. Centro de Investigación Jurídica.



MANTILLA MOLINA, Roberto L., Derecho Mercantil, Vigésima Octava Edición, México, Editorial Porrúa, S.A., 1992.

MEDINA DE LEMUS, Manuel, Contratos de comercio exterior (Doctrina y Formularios), Segunda Edición, Editorial Dykinson, 2000.

MUÑOZ, Luis, La Compraventa, Primera Edición, México, Cárdenas Editor y Distribuidor, 1976.

PEREZNIETO CASTRO, Leonel. Arbitraje Comercial Internacional. Primera Edición, México, Doctrina Jurídica Contemporánea, 2000.

RODRÍGUEZ Joaquín, Derecho Mercantil, Editorial Porrúa, S.A., 18ª Edición, México, Distrito Federal, 1985.

ROGEL VIDE, Carlos, Derecho de Obligaciones y Contratos, Segunda Edición, Barcelona, J.M. Bosch editor, 1999.

SALANDRA, Vittorio, Traducción Jorge Barrera Graf, Curso de Derecho Mercantil, México, Editorial Jus, 1949.

SÁNCHEZ CALERO, Fernando, Instituciones de Derecho Mercantil, Vigésima Primera Edición, Madrid, Editorial Mc Graw-Hill, 1998, Tomo II.

SÁNCHEZ MEDAL, Ramón, De los Contratos Civiles, Undécima edición, México, Editorial Porrúa, S.A., 1992.

SEPÚLVEDA SANDOVAL, Carlos. De los Derechos Personales de crédito u obligaciones, Editorial Font, México, 1997, Tomo I.

SIERRALTA RÍOS, Anibal, Luis Olavo Baptista, Aspectos Jurídicos del Comercio Internacional, Tercera Edición, Colombia, Editorial Temis, 1998, pp.311.

TREVIÑO García, Ricardo. Contratos Civiles y sus Generalidades. Tomo I y II. Cuarta Edición. Font, Guadalajara, Jalisco, 1982

VALLETTA, Laura, Diccionario de Derecho Comercial, Primera Edición, Buenos Aires, Valletta Ediciones, 2000.

VAZQUEZ DEL MERCADO, Oscar, Contratos Mercantiles, Octava Edición, México, Editorial Porrúa, S.A., 1998.

VAZQUEZ PANDO, Fernando Alejandro, Nuevo Derecho Internacional Privado, Primera edición, México, Editorial Themis, 1990.

ZAMORA y Valencia, Miguel Angel. Contratos Civiles. Tercera Edición. Porrúa, S. A., 1989

## b) REVISTAS

ADAME GODDARD, JORGE, CENTENARIO DEL CÓDIGO DE COMERCIO, "La formación del Contrato de Compraventa en el Código de Comercio y en la Convención sobre compraventa Internacional", Primera Edición, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1991.

BECERRA RAMÍREZ, MANUEL, ANUARIO MEXICANO DE DERECHO INTERNACIONAL, "Tratados Internacionales, se ubican jerárquicamente por encima de las leyes y en un segundo plano respecto de la Constitución Federal", Primera Edición, Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Volumen I, 2001.

## c) INTERNET

<http://clubs.infosel.com/comercioexterior> (incoterms)

<http://www.un.org> (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

<http://www.space-cargo.com/paginco.htm> (Incoterms)

<http://www.camaracuba.cubaweb.cu/Extranet/Incoterms.asp>

<http://www.rilco.org/es/informacioncomercial/incoterms.asp>

<http://www.guiadiplomatica.com/comercio/incoterms.html>

<http://www.reingex.com/>

[http://www.geocities.com/fernando\\_veites/arbitraje.htm](http://www.geocities.com/fernando_veites/arbitraje.htm)

**d) LEGISLACIÓN**

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 92ª Edición, México, Editorial Porrúa, S.A., 2000.

Código de Comercio, Cuarta edición, Mc Graw-Hill, México, 2002.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Cuarta edición, Mc Graw-Hill, México, 2002.

Tratado de Libre Comercio

Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de Mercaderías (Convención de Viena)

COMPENDIO DE LEYES, Código Civil del Estado de Nuevo León, Décima Edición, Lazcano Garza Editores, 2004

**e) JURISPRUDENCIA**

Acción de Inconstitucionalidad. Sólo procede contra normas generales que tengan el carácter de leyes o de tratados internacionales. Semanario Jurídical de la Federación y su Gaceta, Tomo IX, Abril de 1999, Tesis P/J/22/99, Página 257.

Compraventa mercantil, TERCERA SALA, Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Parte : LXXIV, Página: 2516.

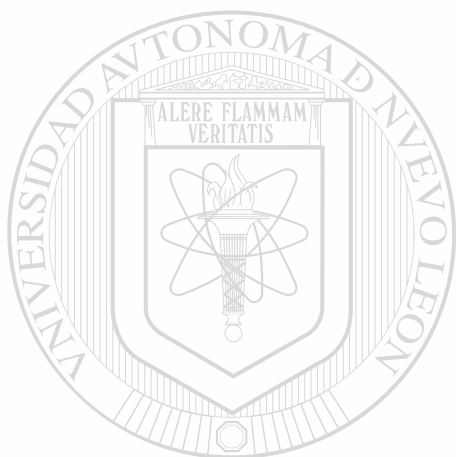
Contrato Mercantil de Transporte, debe prevalecer la voluntad de las partes sobre lo dispuesto en la ley. TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL TERCER CIRCUITO, Octava Época, Volumen XI ENERO, Página 236.

Tratados Internacionales, Fundamentación y Motivación de los. Apéndice de Jurisprudencia 1917-1985, Primera Parte, tesis 36, Página 73.

Tratados Internacionales, se ubican jerárquicamente por encima de las Leyes Federales y en un segundo plano respecto de la Constitución Federal. Revista del Tribunal Fiscal de la Federación, Cuarta Epoca, Año III, Abril 2000 Página 435.

Leyes Federales y Tratados Internacionales. Tienen la misma jerarquía normativa. GACETA DEL SEMANARIO JUDICIAL DE LA FEDERACION, Pleno, 60, Diciembre de 1992, P. C/92, Página 27.

Riesgo de la Cosa Vendida en Materia Mercantil, TERCERA SALA, Semanario Judicial de la Federación, Quinta Época, Parte : LXII, Página: 2136.



# UANL

---

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



