



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

FACULTAD DE DERECHO

CON RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL DE ESTUDIOS ANTE LA S.E.P

CON NUMERO DE ACUERDO 944893 DE FECHA 24-III-94

**“ADAPTACIÓN E INCLUSIÓN DE LA FIGURA DEL INCUMPLIMIENTO
ESENCIAL, PREVISTA EN EL ARTÍCULO 25 DE LA CONVENCIÓN DE LAS
NACIONES UNIDAS SOBRE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE
MERCADERÍAS, A LAS RELACIONES COMERCIALES DOMÉSTICAS”**

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A

FLOR DE MARÍA VÁZQUEZ GARAY

DIRECTOR DE TESIS: LIC. LEOPOLDO HERNÁNDEZ ROMANO

MEXICO D. F.

2011

*A mi madre, mi modelo y motivo.
A quien dedico mis guerras, mis victorias.*

*A mi padre.
Ejemplo, amigo, maestro, consejero y ahora colega.*

*Al señor Ministro Sergio A. Valls Hernández.
Por permitirme ser mejor profesionalista y persona.*

*“No hay fuerza en Venecia que pueda alterar un decreto establecido,
un precedente tal introducirá en el Estado numerosos abusos; eso no puede ser.”*

WILLIAM SHAKESPEARE,

El mercader de Venecia

ÍNDICE

<i>Prólogo</i>	1
<i>Homologación del Derecho Mercantil y el Derecho Internacional Privado</i>	3
Antecedentes del Derecho Mercantil	3
Importancia del Derecho Internacional Privado dentro del Derecho Mercantil en nuestros días	7
El Derecho Internacional y su Inclusión al Derecho Doméstico	14
Tratados Internacionales.....	17
Conflictos Comunes dentro de las Relaciones Comerciales.....	24
<i>El Contrato de Compraventa</i>	25
El Contrato como Fuente Principal de las Obligaciones	25
La Compraventa Mercantil	30
Derechos y Obligaciones de las Partes	34
Elementos Reales.....	37
Incumplimiento de los Contratos.....	47
Rol de la Voluntad de las Partes.....	51
Las Compraventas Internacionales al Amparo de la Legislación Mexicana	54
<i>El Concepto del Incumplimiento Esencial en los Contratos de Compraventa</i>	56
Breve Introducción acerca de la Convención de Viena	56
Marco Regulatorio de la Convención de Viena.....	58
Interpretación de la Convención.....	62
Suscripción por parte de los Estados Unidos Mexicanos a la Convención de Viena sobre los Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.....	63
Incumplimiento Esencial de acuerdo a la Convención de Viena de 1980	65

Artículo 25.....	67
Qué debe entenderse por detrimento.....	71
La sustancialidad del detrimento.....	73
Expectativas Contractuales de la Parte Agraviada.....	76
Previsibilidad del Detrimento Sustancial de la Parte que Incumple con sus Obligaciones Contractuales.....	79
Carga de la Prueba.....	81
Trascendencia del Tiempo dentro del Elemento de Previsibilidad.....	82
Funcionalidad del Incumplimiento.....	85
Adaptación e Inclusión en el Código de Comercio, Aplicado a las Relaciones Comerciales Domésticas	86
Reforma Legislativa.....	86
 Conclusiones.....	 94
 Bibliografía.....	 97

Prólogo.

Consciente de lo ambicioso que pudiese ser a primera vista el tema de la presente tesis, este trabajo tiene por objeto, presentar de una manera simple, una figura que bien puede calificarse como nueva en el mundo del derecho a nivel mundial, si se tiene en cuenta que apareció por primera vez en la segunda mitad del Siglo XX, a saber el incumplimiento esencial. A pesar de lo que yo pudiese creer cuando empecé a conocer un poco de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, conocida regularmente como Convención de Viena de 1980 o “CISG”, todo esto a raíz de mi participación en el Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot en el año dos mil diez, la bibliografía en español no es tan extensa como para decir que se ha explorado todo campo acerca de la Convención de Viena o de lo que se conoce como incumplimiento esencial. Sin embargo; para poder llegar a este concepto, a consideración propia, es necesario realizar una breve mención y explicación de los diferentes temas que por un lado sirven de base y sustento al incumplimiento esencial y por otro aquéllos que lo rodean, siguiendo una secuencia de general a particular. Claro está, siendo realista y consciente de que se ha escrito infinidad acerca del marco que rodea al concepto de incumplimiento esencial.

Considero, tal y como se plantea en el índice del presente documento que es conveniente dar una pequeña introducción del Derecho Mercantil de manera muy general, no de cómo éste fue progresando desde la Antigüedad, sino partiendo desde la Edad Media en donde se pasó de prácticas comunes basadas en usos y costumbres a un sistema organizado de leyes primero de manera no oficial y local; para pasar después a una organización nacional regulada por los Estados y finalmente mundial.

Después se hace una introducción a la rama del Derecho Internacional en sus dos vertientes público y privado, a fin de poder dar explicación de la integración de diversos ordenamientos internacionales a nuestro sistema legal, con la intención de explicar cómo la Convención de Viena de 1980 se volvió parte de nuestra legislación.

En virtud de que el incumplimiento esencial es el requisito más importante para poder rescindir un contrato de compraventa internacional de mercaderías, se considera que es necesaria una breve explicación de cómo se encuentra regulada la compraventa mercantil dentro de las normas mexicanas a fin de poder presentar el marco teórico de la figura del incumplimiento esencial. Consecuentemente, se empezará por explicar que el contrato es una de las fuentes generadoras de obligaciones, la naturaleza del contrato, seguido por la naturaleza de la compraventa, sus elementos y la forma más común de su extinción, a saber el incumplimiento de obligaciones a cargo de una de las partes contratantes.

Una vez expuesto el marco introductorio es cómo, a juicio personal, se pueden tener claras las bases del tema central de esta tesis, si bien se debe hacer mención del ordenamiento legal en el que se encuentra inmerso el incumplimiento esencial en los contratos. Por tanto se presenta un esbozo de la parte introductoria de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, a saber ámbito de aplicación, objeto e interpretación para así llegar al incumplimiento esencial, a fin de explicarlo desde sus tres requisitos. El porqué esta figura es funcional y novedosa.

Solamente hecho lo anterior podrá emitirse un criterio de si se puede y es práctico incluir o no esta figura en nuestra legislación. Si los remedios que ofrece el incumplimiento esencial ya fueron previstos por nuestro legislador, en virtud de la tradición romanística que sigue el derecho mexicano o cabría la posibilidad de innovar y proponer su inclusión, en el entendido de la naturaleza que se le da y presenta en la misma Convención de Viena de 1980.

Homologación del Derecho Mercantil y el Derecho Internacional Privado.

Antecedentes del Derecho Mercantil.

La Edad Media es considerada en forma como la primera de las cuatro etapas de la evolución del Derecho Mercantil, que si bien se desarrolla de los años 400 hasta los 1400, se entiende como finalizada con el Código de Napoleón pasando así a la segunda etapa; la cual se desarrolla con el surgimiento de diversos Códigos de Comercio que en lugar de basarse en los comerciantes y sus acciones, se preocupan por regular los actos de comercio; la tercera etapa se caracteriza por contener el conjunto de ordenamientos estructurados en razón de la actividad de las empresas; y finalmente nos encontramos en una cuarta etapa en donde la principal preocupación es lograr la unificación de las reglas del comercio internacional.

El hecho de que el Derecho Mercantil como *Lex Mercatoria*¹, (entendida como el conjunto de reglas específicas del comercio internacional elaboradas sin la intervención de los Estados de origen y que constituyen una fórmula para la solución de conflictos), empezara a desarrollarse en la Edad Media (siglos V al XV

¹ La práctica del comercio y la solución de las controversias por parte de los mercaderes reunidos en gremios y corporaciones, fue creando un conjunto de normas de origen consuetudinario, así como los consulados encargados de dirimir las controversias, convirtiéndose éstos en verdaderos tribunales, que administraban justicia sin sujetarse a formalidad alguna y dictaban sentencias en base a usos y costumbres que son generalmente aceptados. Pero debe decirse que no transcurrió mucho tiempo sin que se recogieran por escrito las decisiones de los tribunales consulares, nacieron así, merced a esa doble práctica estatutaria y jurisdiccional de las corporaciones, las primeras colecciones de normas de Derecho Mercantil, origen de éste sistema como autónomo y separado del Derecho Civil. Así con base en los estatutos de las corporaciones, la costumbre y la jurisprudencia se crea e impone la *Lex Mercatoria*, la cual se convierte en un derecho obligatorio internacional, con prevalencia inclusive sobre el Derecho Romano. La *Lex Mercatoria*, resultaba aplicable a los contratos mercantiles, independientemente de la ley del lugar y de la ley personal de las partes.

d.C.), no implica que antes no existiera el comercio internacional, muestra de esto son por ejemplo las Leyes de Rodas, las cuales ya regulaban el derecho internacional terrestre y marítimo², de igual manera cabe señalar que el intercambio comercial era ya extenso entre Roma y sus provincias, así como el intercambio de los pueblos de occidente con la India.

Posteriormente, en la Alta Edad Media, las principales rutas mercantiles estaban contraladas de común acuerdo tanto por el Imperio Bizantino y por el Imperio Persa, los cuales tenían monopolio sobre la Ruta del Mar Negro y la Ruta Terrestre de la Seda hacia Oriente. Por otro lado, el comercio hacia la India a través del Mar Rojo y del Golfo Pérsico estaba controlado por la comunidad árabe, que desde entonces ya contaba con contratos mercantiles derivados de la costumbre, y que sin duda influyeron en el desarrollo de la denominada *Lex Mercatoria*. En la Baja Edad Media, el contexto político derivado de las Cruzadas, alteró el predominio comercial de Bizancio y Persia, quienes fueron sustituidos por las Repúblicas Italianas y el Reino de Aragón, aunado a la creciente producción local y consecuente venta de excedentes a lo largo de la costa del Atlántico y del Báltico.

El incipiente crecimiento del comercio Europeo ayudó a la creación de una comunidad de mercaderes bien organizada, estable, generadora de usos y costumbres, (que en principio se transmitían de manera oral y eran aceptados implícitamente por los comerciantes), los cuales derivaron en estatutos y ordenamientos jurisdiccionales conforme a leyes comerciales propias ofreciendo

² Regulación existente tres siglos antes de Cristo, la Ley Rodia, fue incorporada al Derecho Romano, fue principalmente influyente en el Derecho Marítimo al regular el reparto proporcional entre todos los interesados en la suerte de un buque; del valor que de los objetos que se echan al mar para salvarlo, mejor conocido como echazón, fue aplicable en el Derecho Mercantil Mexicano hasta el año de 1963, cuando entró en vigor la Ley de Navegación y Comercio Marítimo.

una seguridad comercial, si bien eran distintas de los derechos locales y del *ius commune*³.

El sistema feudal estaba caracterizado por la vida cautiva y adherida a la tierra del siervo y produciendo exclusivamente en beneficio de su señor feudal. La economía era cerrada y de autoconsumo; por lo cual el trueque y el uso del dinero era poco común, así las cosas, el comercio y la industria eran casi nulos. El feudalismo se entendió como una especie de contrato por el cual un individuo recibía de su soberano, la posesión de tierra y administración de rentas a cambio de guardar fidelidad y la prestación de ciertos servicios al soberano otorgante.

La Iglesia tuvo un papel sumamente importante en esta época ,pues si bien prohibía las prácticas usureras reconoció que los capitales eran susceptibles de producir provechos bajo ciertas circunstancias, regulando las cuestiones crediticias. Las Cruzadas, movimientos de fe para liberar el sepulcro de Cristo en Tierra Santa del Imperio Musulmán, también influyeron durante esta época en el desarrollo del comercio, pues gracias a éstas se abrieron vías de comunicación entre Occidente y Oriente en virtud de la necesidad de poder asegurar a los ejércitos medios de subsistencia a lo largo de su travesía.

En virtud de la inseguridad que se vivía durante las travesías en ésta época, y el impulso que vivió el comercio, los comerciantes se trasladaban en grupos de un lugar a otro. Se crearon las denominadas Ferias, en donde los grandes comerciantes se reunían en un lugar y fecha preestablecidos y se les proveía de suficiente seguridad y protección. El éxito de estas Ferias consistía en que si bien los comerciantes pagaban diferentes tasas, por la entrada, salida, venta y almacenamiento de las mercancías, estas Ferias eran fijas, públicamente conocidas y no tan altas. En caso de que un comerciante extranjero sufriera algún

³ El *ius commune* o derecho común, dentro de la doctrina romana y de acuerdo al Maestro Juan Iglesias en su libro "Derecho Romano" es aquel integrado por normas vigentes con carácter

asalto, los comerciantes de la provincia en cuyo suelo hubiera ocurrido el percance no podían participar en las Ferias. Estos comerciantes tenían un derecho unificado, en esta época se crearon diferentes figuras que son todavía aplicables en nuestros días como la letra de cambio. Cabe señalar que otro punto de reunión entre comerciantes eran las Bolsas, en donde en un día y lugar predeterminados los comerciantes trataban asuntos y cerraban negocios.

Tras la caída del sistema feudal derivado del sometimiento de la nobleza por la monarquía, hubo un nuevo cambio en la comunidad comercial la cual financió a los nuevos Estados a través del pago impuestos; el comerciante se convirtió en fuente de riqueza pues era quién cubría las tributaciones que permitían el mantenimiento del ejército tras la exención impositiva del clero y la nobleza. La colonización de América y el tráfico con Oriente desarrollaron el comercio marítimo europeo, la supremacía comercial de los países del Mediterráneo pasa a las naciones ubicadas en occidente como España, Francia, Portugal e Inglaterra. De igual manera, resultaron influyentes y revolucionarias las nuevas tendencias religiosas, ya que, tras las Guerras Santas los metales preciosos provenientes de las Colonias Españolas quedaron distribuidos por toda Europa y por otro, la corriente calvinista exaltaba la riqueza como señal divina del buen cristiano; propiciando el desarrollo del capitalismo.

Este nuevo comercio controlado por los Estados modernos, se basó en la corriente del mercantilismo, consistente en un proteccionismo económico por parte de la monarquía, la cual enfocaba todos los esfuerzos de la actividad comercial al fortalecimiento del Estado. Sin embargo, este mismo proteccionismo mercantilista si bien hizo que la actividad comercial empezara a regularse por leyes dictadas por las Monarquías y se fortaleciera el comercio interno, trajo como consecuencia que se debilitara el intercambio entre los Estados y que también la *Lex Mercatoria* perdiera su uniformidad internacional, quedando solamente como fuente de usos comerciales. Ejemplos de la nacionalización del derecho mercantil son la

general, esto es, con referencia a una serie ilimitada de casos, prefijados genéricamente.

Ordinance sur le commerce y las Ordenanzas de Bilbao. Por otra parte la figura del comerciante poco a poco se ve desplazado por la del industrial.

Fue en esta época en que el Derecho Privado sufrió una división entre el Derecho Continental y el Derecho Anglosajón, el primero optó por diferenciar el derecho civil del mercantil, mientras que el segundo impulsó la integración total de lo mercantil al derecho común lo cual más tarde implicó que los comerciantes de esa zona buscaran soluciones rápidas a través de tribunales de arbitraje los cuales resolvían a través del principio de equidad.

En la corriente del Derecho Continental, poco a poco se fueron codificando los derechos nacionales, pero no cabe duda que el acontecimiento que consolidó la distinción entre el Derecho Civil y el Mercantil fue la promulgación del Código Napoleónico de 1807, así el Derecho Mercantil dejó de ser el derecho de los comerciantes, para convertirse en el derecho aplicable a los actos de comercio. También garantizó que los negociantes pudieran acudir a tribunales arbitrales en donde pudieran resolver de manera ágil y adecuada sus disputas. Tras los diferentes cambios que se dieron en la segunda mitad del siglo XIX, los códigos de comercio quedaron obsoletos y las realidades emergentes empezaron a ser reguladas por leyes especiales.

Importancia del Derecho Internacional Privado dentro del Derecho Mercantil en nuestros días.

En palabras del Maestro Roberto Mantilla Molina tenemos que, *“el Derecho Mercantil es el sistema de normas jurídicas que determinan su campo de aplicación mediante la calificación de mercantiles dada a ciertos actos que regulan éstos y la profesión de quienes se dedican a celebrarlos”*. Por su parte, el Maestro Jorge Barrera Graff opina que es *“aquella rama del derecho privado que regula los*

actos de comercio, la organización de las empresas, la actividad del comerciante, individual y colectivo, y los negocios que recaigan sobre las cosas mercantiles".⁴

A principios del siglo XX, ante la insuficiencia del Derecho Internacional Privado para resolver los problemas derivados del cada vez más común comercio internacional, surge la *Nueva Lex Mercatoria*, concretándose en dos tendencias, a saber: la unificación de los ordenamientos jurídicos internos de los países operada por los Estados a través de instituciones internacionales y la autorregulación de estas instituciones gracias al principio de la autonomía de las partes en la contratación. Si bien la regulación del Derecho Mercantil estaba dividida en dos corrientes, la continental y la anglosajona, su origen común facilitó la creación de un Derecho Mercantil Internacional uniforme en su parte sustantiva, a pesar de la resistencia de diversos Estados de ceder su soberanía legislativa.

El intercambio comercial a grandes escalas no ha parado ni parará de crecer, este desarrollo reciente se lo debemos, entre otras cosas, a la aparición de nuevas formas de comunicación, incluyendo la red, la mejora en los medios de transporte de mercaderías y la evolución de los diferentes medios de logística han abierto la puerta a pequeñas y medianas empresas al comercio internacional. De igual manera el neoliberalismo ha fomentado que la especialización de los mercados y la producción y extensión masiva de bienes, servicios, manufacturas y el acceso de éstos a cualquier persona sin importar el lugar en el que se encuentre.

Así las cosas, el día de hoy debido al gran flujo, cada día más frecuente e intenso, de intercambio comercial y cultural se hace necesario un proceso de unificación jurídica, es decir la adaptación de un nuevo derecho común aplicable a todos los países, reglas uniformes que se puedan aplicar a diferentes transacciones, sin importar la naturaleza y nacionalidad de las personas que intervengan en estos actos. En este entendido y a fin de evitar conflictos e

⁴ Mantilla Molina Roberto, "*Derecho Mercantil*", México, Editorial Porrúa, 1996, páginas 23-27.

impulsar el comercio internacional, se ha buscado la aplicación de una solución común de los litigios en el caso concreto.

Si bien ya desde hace algunos años se ha venido llevando a cabo tal tarea a través de diferentes mecanismo como el surgimiento progresivo de bloques económicos o formas de integración económica, entendiéndose ésta como el proceso mediante el cual dos o más Estados eliminan de manera gradual sus barreras comerciales a fin de lograr un solo mercado y establecer políticas autónomas que lo regulen⁵.

Precisado lo anterior podemos explicar la inclusión del Derecho Internacional Privado, el cual se encuentra integrado por un conjunto de normas jurídicas nacionales y supranacionales de derecho público que tienen por objeto solucionar controversias de carácter interestatal o internacional mediante la elección del juez competente para dirimirlas, de la ley aplicable al fondo de los asuntos o la utilización de la norma que específicamente les dará una solución directa en caso de que sean aplicables derechos de más de una entidad federativa o más de un Estado soberano que converjan en un determinado aspecto de la situación jurídica concreta, así como regular aspectos atinentes a la cooperación internacional. Hoy en día, el derecho internacional se esta inclinando para resolver este tipo de problemas por la creación de normas materiales para regular de

⁵ Ejemplos de formas de integración económica son: la zona de libre comercio en la que los Estados participantes deciden eliminar entre ellos las barreras comunes respecto de intercambios de mercancías y servicios durante un determinado tiempo. Sin embargo mantienen estas barreras frente a otros Estados; también es aplicable la unión aduanera, en la cual se suprime la discriminación de movimientos de mercancías y servicios entre los Estados miembros y se adopta un arancel común y un trato diferenciado respecto de los Estados no miembros; otra forma de integración económica es el denominado mercado común en el cual además de abolir las restricciones al comercio también se eliminan todas las restricciones a los movimientos de factores, personales y capitales, bajo la organización de autoridades e instituciones comunitarias reguladas por un derecho común; finalmente tenemos las uniones económicas monetarias, las cuales implican la fusión de las economías de los Estados miembro. Ejemplos de estas medidas son la Unión Europea, como unión económica monetaria; el Mercado Común del Sur mejor conocido como MERCOSUR y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCAN, el cual puede ser catalogado como una zona de libre comercio.

fondo un conflicto en el que converjan normas de distintos países, utilizando criterios diferentes de los aplicados en los asuntos específicamente locales.

Dentro de la doctrina francesa, base del derecho mexicano, el Derecho Internacional Privado estudia 4 áreas a saber: nacionalidad, condición jurídica del extranjero, conflictos de leyes, conflictos de competencia judicial.

Sus normas son de carácter público pues son irrenunciables y de carácter obligatorio para los particulares; son también nacionales e internacionales pues pueden encontrarse en ordenamientos domésticos o tratados; pueden ser obligatorias o facultativas para los Estados, dependiendo de si su aplicación y vigencia dentro del territorio de los Estados parte dependen de la voluntad del Poder Público u obligatorias si son de carácter supranacional y están contenidas dentro de la “Ley Suprema de la Nación”. Finalmente las normas del Derecho Internacional Privado pueden ser formales o sustantivas, las primeras también denominadas como normas de conflicto o conflictuales rigen la vigencia de otras y su única finalidad es elegir aquella que debe aplicarse para resolver la controversia cuando en determinado aspecto de la situación jurídica concreta coexistan normas de diversos Estados; por su parte las normas sustantivas o materiales son aquellas que regulan de manera directa una controversia.

A parte de la inclusión de diferentes normas, se han recibido con buena aceptación las disposiciones emitidas por distintos organismos internacionales constituidos como el Instituto de Roma para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), diferentes organismos jurisdiccionales como la Cámara de Comercio Internacional de París y se han adoptado diversos tratados internacionales como la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. Asimismo cada vez es más común la aplicación de las reglas y usos internacionales uniformes para la interpretación de términos comerciales, que si bien carecen de fuerza legal, los cuales obtienen su reconocimiento de su uso

cotidiano y constante a nivel mundial, mejor conocidos como los *INCOTERMS 2000*⁶. Debido a que estas reglas y usos internacionales no son obligatorios las partes que deseen regularse por ellos deberán especificarlo en sus contratos.

La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional “CNUDMI”, mejor conocida como “UNCITRAL”, por sus siglas en inglés (United Nations Commission on International Trade Law); cuenta con la participación de alrededor de sesenta Estados miembros⁷, incluido México el cual ha participado activamente dentro de sus actividades, destacándose principalmente en la preparación y aprobación de la Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, así como siendo parte activa de la Comisión en los periodos de 1995-2001, 2002-2007 y próximamente en la de 2013.

La CNUDMI, a través de sus sesiones semestrales ha logrado crear diferentes tipos de ordenamientos, a saber: tratados internacionales, leyes modelo (definidos como aquellos textos destinados a reemplazar las reglas de conflicto en las legislaciones domésticas de los posibles Estados interesados, recomendando que las autoridades de dichas Estados las tomen como base para la elaboración de sus leyes), recomendaciones (son sugerencias para que se introduzcan en las

⁶ El veintinueve de junio de dos mil diez, la Cámara de Comercio Internacional, comunicó el lanzamiento de los INCOTERMS 2010, los cuales entrarán en vigor a partir del primero de enero de dos mil once, en los cuales se reflejarán los cambios que se han producido en el comercio internacional durante la última década y actualizándose para seguir siendo una herramienta esencial para el comercio. Con esta reforma los Incoterms se reducen de trece a once desapareciendo el DDU, el DAF, el DES y el DEQ, pero incorporando los incoterms denominados DAT “Delivered at Terminal” y el DAP “Delivered at Place”, los cuales pueden aplicarse utilizando cualquier medio de transporte o la combinación de varios transportes.

⁷ Alemania, Argelia, Argentina, Armenia, Australia, Austria, Bahrein, Belarús, Benin, Bolivia, Bostwana, Brasil, Bulgaria, Camerún, Canadá, Chile, China, Colombia, Egipto, El Salvador, España, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Fiji, Filipinas, Francia, Gabón, Grecia, Honduras, India, Irán, Israel, Italia, Japón, Jordania, Kenya, Letonia, Malasia, Malta, Marruecos, Mauricio, México, Namibia, Nigeria, Noruega, Pakistán, Paraguay, Polonia, Reino Unido, República Checa, República de Corea, Senegal, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Tailandia, Turquía, Ucrania, Uganda y Venezuela.

legislaciones locales ciertos principios aprobados por la CNUDMI), guías jurídicas (o estudios sobre algún problema jurídico por el cual se ofrece una análisis de las posibles soluciones) y reglas uniformes o cláusulas tipo (los cuales tienen la finalidad de que los particulares las inserten en sus contratos a fin de que su conformación sea adecuada).

Por otra parte, como ya se había mencionado, existe el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado o UNIDROIT. Una organización intergubernamental independiente, cuyo objetivo primordial consiste en estudiar los medios para armonizar y coordinar el Derecho Internacional Privado entre los Estados y preparar gradualmente la adopción de una legislación de derecho privado uniforme. Dentro de sus miembros se encuentran diversos países latinoamericanos, a saber: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Nicaragua, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Este organismo ha elaborado diferentes proyectos que han devenido en la realización de tratados internacionales.

Finalmente podemos decir que los Incoterms definen las obligaciones, gastos y riesgos del transporte internacional y seguros, son reconocidos como estándares internacionales por las autoridades aduaneras y por las diversas cortes nacionales; regulan la distribución de documentos, las condiciones de entrega de las mercancías, la distribución de costos de las operaciones y su distribución de riesgos. Queda excluida de su regulación la forma de pago de la operación. Actualmente existen los siguientes:

Categorías:	Descripción:
<ul style="list-style-type: none"> • Grupo E: EXW “Ex Works” o “En fábrica”. 	Al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.
<ul style="list-style-type: none"> • Grupo F: FCA “Free Carreir” o 	Al vendedor se le encarga que

<p>“Franco Transportista”.</p> <p>FAS “Free Alongside Ship” o “Franco al costado del buque”.</p> <p>FOB “Free On Board” o “Franco a bordo”.</p>	<p>entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Grupo C: CFR “Cost and Freight” o “Coste y flete”. CIF “Cost Insurance and Freight” o “Coste, seguro y flete”. CPT “Carriage Paid to...” o “Transporte pagado hasta...”. CIP “Carriage and Insurance Paid to...” o “Transporte y seguro pagados hasta...”. 	<p>El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Grupo D: DAT “Delivered at Terminal” o “Entregado en terminal de transporte”. DAP “Delivered at Point” o “Entregado en un punto”. 	<p>El incoterm DAT sustituye a los diversos DES “Delivered ex Ship” o “Entregado sobre el buque” y DEQ “Delivered ex Quay” o “Wntregado en muelle” y el DAP sustituye al DDU “Delivered Duty Unpaid” o “Entregado sin pago de derechos”. Ambos pueden ser aplicar al utilizar cualquier medio de transporte, el vendedor asume todos los gastos hasta que las mercancías son entregadas ya sea en la terminal de puerto convenida o el punto designado en el país de destino, (incluido el seguro de transporte) y es en ese momento en el que trasmite los riesgos al comprador. Por lo que respecta a las formalidades aduaneras estas corren a cargo del comprador. La diferencia entre el incoterm DAT y el DAP,</p>

	radica en si las obligaciones del vendedor terminan al momento de entregar la mercancía en la terminal de transporte designada o en algún punto del país de destino.
--	--

El Derecho Internacional y su inclusión al Derecho Doméstico.

La mayoría de los autores consideran como sinónimos el derecho de gentes y el derecho internacional, un ejemplo de ello es la definición que nos da Francisco de Vittoria, en sus escritos sobre derecho internacional, en los cuales dice que “*se llama derecho de gentes el que la razón natural constituyó entre todas las naciones*”.

Ante la existencia de dos ordenamientos jurídicos que convergen, los juristas se han ido preguntando qué lugar ocupa el derecho internacional dentro del derecho interno de un Estado, a fin de poder resolver los distintos problemas de validez, naturaleza, esencia, y efectos del derecho internacional dentro del ordenamiento interno. Así las cosas existen dos variantes, hay quienes consideran que existe una relación de coordinación entre los ordenamientos, por lo que existe un dualismo jurídico, derivado de una relación voluntarista como fundamento del derecho; o bien se habla de una relación de subordinación, ya sea del derecho interno al internacional o viceversa, por lo que existe un monismo, resultado de un objetivismo como fundamento de la fuerza obligatoria del derecho, existiendo una supremacía ya sea del derecho interno sobre el internacional o viceversa. Así la postura principal es que la fuerza obligatoria de un ordenamiento jurídico, de viene de de la unidad del orden jurídico.

El objetivismo del cual deviene el monismo se divide en dos escuelas la austriaca normativa, representada por Hans Kelsen y la francesa realista bio-sociológica de Georges Scelle. Así, la escuela austriaca defiende que el derecho es un conjunto normativo determinado por un fundamento único de validez, mejor

conocida como norma hipotética fundamental. Por razones prácticas, el objetivismo normativo defiende la primacía del derecho internacional, a fin de que el derecho interno quedé inmerso en éste. Por su parte, el objetivismo realista de la escuela francesa, aplicada al derecho internacional por Goerges Scelle, fundamenta el derecho de gentes en los principios de de solidaridad y justicia y lo considera como aplicable a los individuos no a los Estados⁸.

La doctrina dualista, considera que el derecho internacional y el derecho interno son dos sistemas jerárquicamente iguales, independientes y separados, los cuales no se confunden y mezclan bajo ningún supuesto. Esto es así por una diversidad de fuentes de derecho, diversidad de sujetos y la práctica de los mismos derechos interno e internacional. Así de sus fuentes, el derecho interno emana de la legislación interna, mientras que el derecho internacional emana de la voluntad común de los Estados.

Los Estados que se identifican con esta teoría o escuela, son aquellos que en sus sistemas jurídicos tiene previstos mecanismos de admisión o incorporación del derecho internacional al interno, además sus Constituciones y leyes reconocen la posibilidad de que un pacto internacional pueda aplicarse a un caso concreto como fuente de derecho conviene apuntar inclusive que esta tesis guarda correspondencia con la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, pues evidentemente en dicho instrumento internacionalista se parte de la base de una coexistencia de derecho internacional y derecho interno; tal como se reconoce en su artículo 46⁹.

⁸ Malpica de Lamadrid Luis, *“La Influencia del Derecho Internacional en el Derecho Mexicano”*, México, Noriega Editores, 2002, páginas 71-73.

⁹ **Artículo 46.** Disposiciones de derecho interno concernientes a la competencia para celebrar tratados

1. El hecho de que el conocimiento de un Estado en obligarse por un tratado haya sido manifestado en violación de una disposición de su derecho interno concerniente a la competencia para celebrar tratados no podrá ser alegado por dicho Estado como vicio de su consentimiento, a

Luego entonces, al hablar de la teoría monista en su rama nacionalista, en términos generales no puede existir derecho positivo vigente en un país más que el producido por los aparatos legislativos del propio Estado, y en caso de conflicto entre derecho interno y derecho internacional debe estimarse que el segundo se encuentra subordinado al primero, además que el derecho internacional sólo tendrá validez hasta que exista un acto estatal legislativo que expresamente lo incorpore o adopte. Los Estados que se caracterizan por seguir este sistema carecen de disposiciones constitucionales o de leyes que otorguen vigencia a los pactos internacionales en derecho doméstico una vez aprobados, y correlativamente se trata de sistemas jurídicos que expresamente prohíben la aplicación del derecho internacional en los conflictos de derecho interno.

La otra vertiente del monismo se sustenta en que el derecho internacional es válido para el derecho interno de un país una vez firmado por el Estado con independencia de que se siga un procedimiento de adopción o aceptación (monismo internacional). Esta escuela, considera que los conflictos entre leyes y tratados deben resolverse prefiriendo invariablemente a los segundos sin la aceptación de argumento en contrario, pues su ideología se asienta en las bases de que existe una supremacía absoluta del derecho internacional.

Sentado todo lo anterior, podemos atrevernos a decir que el sistema jurídico mexicano se identifica con la tesis dualista del derecho internacional en su corriente de que los tratados internacionales, como normas de derecho externo, no valen por sí solos en nuestro sistema jurídico interno una vez firmados por el Ejecutivo o plenipotenciario facultado, sino que es menester su incorporación o adopción al ámbito doméstico por la soberanía del Estado mexicano, a través de

menos que esta violación sea manifiesta y afecte a una norma de importancia fundamental de su derecho interno.

2. Una violación es manifiesta si resulta objetivamente evidente para cualquier Estado que proceda en la materia conforme a la práctica usual y de buena fe.

su aceptación, aprobación o ratificación y difusión oficial, tal como se prevé en el Pacto Federal.

Tratados Internacionales.

Un tratado internacional es definido como un acuerdo de voluntades de sujetos de la comunidad internacional, Estados u organismos internacionales, que crea modifica o extingue derechos y obligaciones entre las partes. Se puede denominar indistintamente como tratado, acuerdo, convenio o protocolo.

Respecto de la jerarquía la Suprema Corte de Justicia de la Nación, determinó que los tratados internacionales se encuentran por debajo de la de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, por encima de las leyes generales y federales. Tal como se sustenta en la jurisprudencia de rubro y texto siguientes:

No. Registro: 903,483

Tesis aislada

Materia(s): Constitucional

Novena Época

Instancia: Pleno

Fuente: Apéndice 2000

Tomo I, Const., P.R. SCJN

Tesis: 2810

Página: 1958

Genealogía: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta, Novena Época, Tomo X, noviembre de 1999, página 46, Pleno, tesis P. LXXVII/99.

“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 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.". No se pierde de vista que en su anterior conformación, este Máximo Tribunal había adoptado una posición diversa en la tesis P. C/92, publicada en la Gaceta del Semanario Judicial de la Federación, número 60, correspondiente a diciembre de 1992, página 27, de rubro: "LEYES FEDERALES Y TRATADOS INTERNACIONALES. TIENEN LA MISMA JERARQUÍA NORMATIVA."; sin embargo, este Tribunal Pleno considera oportuno abandonar tal criterio y asumir el que considera la jerarquía superior de los tratados incluso frente al derecho federal".

Así como de las tesis aisladas siguientes:

No. Registro: 172,667

Tesis aislada

Materia(s): Constitucional

Novena Época

Instancia: Pleno

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

XXV, Abril de 2007

Tesis: P. VIII/2007

Página: 6

"SUPREMACÍA CONSTITUCIONAL Y LEY SUPREMA DE LA UNIÓN. INTERPRETACIÓN DEL ARTÍCULO 133 CONSTITUCIONAL. A partir de la interpretación del precepto citado, si aceptamos que las Leyes del Congreso de la Unión a las que aquél se refiere corresponden, no a las leyes federales sino a aquellas que inciden en todos los órdenes jurídicos parciales que integran al Estado Mexicano y cuya emisión deriva de cláusulas constitucionales que constriñen al legislador para dictarlas, el principio de "supremacía constitucional" implícito en el texto del artículo en cita claramente se traduce en que la Constitución General de la República, las leyes generales del Congreso de la Unión y los tratados internacionales que estén de acuerdo con ella, constituyen la "Ley Suprema de la Unión", esto es, conforman un orden jurídico superior, de carácter nacional, en el cual la Constitución se ubica en la cúspide y, por debajo de ella los tratados internacionales y las leyes generales".

No. Registro: 172,650
Tesis aislada
Materia(s): Constitucional
Novena Época
Instancia: Pleno
Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta
XXV, Abril de 2007
Tesis: P. IX/2007
Página: 6

“TRATADOS INTERNACIONALES. SON PARTE INTEGRANTE DE LA LEY SUPREMA DE LA UNIÓN Y SE UBICAN JERÁRQUICAMENTE POR ENCIMA DE LAS LEYES GENERALES, FEDERALES Y LOCALES. INTERPRETACIÓN DEL ARTÍCULO 133 CONSTITUCIONAL. La interpretación sistemática del artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos permite identificar la existencia de un orden jurídico superior, de carácter nacional, integrado por la Constitución Federal, los tratados internacionales y las leyes generales. Asimismo, a partir de dicha interpretación, armonizada con los principios de derecho internacional dispersos en el texto constitucional, así como con las normas y premisas fundamentales de esa rama del derecho, se concluye que los tratados internacionales se ubican jerárquicamente abajo de la Constitución Federal y por encima de las leyes generales, federales y locales, en la medida en que el Estado Mexicano al suscribirlos, de conformidad con lo dispuesto en la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados entre los Estados y Organizaciones Internacionales o entre Organizaciones Internacionales y, además, atendiendo al principio fundamental de derecho internacional consuetudinario "pacta sunt servanda", contrae libremente obligaciones frente a la comunidad internacional que no pueden ser desconocidas invocando normas de derecho interno y cuyo incumplimiento supone, por lo demás, una responsabilidad de carácter internacional".

Así las reglas relativas a la suscripción de tratados se encuentran en los artículos 76, fracción I; 89, fracción X y 133 constitucionales¹⁰, así se encuentra

¹⁰ **Artículo 76.-** Son facultades exclusivas del Senado:

I. Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso.

Además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo Federal suscriba, así como su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos;

Artículo 89.- Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

(...)

X. Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, así como terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del Poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los

prevista la facultad del titular del Poder Ejecutivo para suscribirlos, la del Senado para aprobarlos y el carácter que se les otorga como “Ley Suprema de la Nación”, si bien no existe un procedimiento legalmente establecido y estos pasos se encuentran contemplados en diferentes legislaciones, en la práctica el proceso se puede resumir en los siguientes pasos:

- **Negociación:** Realizada por el Presidente de la República, el Secretario de Relaciones Exteriores o algún plenipotenciario, es decir aquella persona a la cual el titular del Poder Ejecutivo le otorgó poder pleno. Cabe precisar que el documento a través del cual el Presidente de la República designa a una o varias personas para representar a los Estados Unidos Mexicanos en cualquier acto relativo a la celebración de un tratado, recibe el nombre de “Plenos Poderes” de acuerdo a los artículos 2º, fracción VI y 3º de la Ley Sobre la Celebración de Tratados¹¹, y el artículo 7º de la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados¹². Si el tratado no dispone lo

pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la proscripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales;

Artículo 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.

¹¹ **Artículo 2º**.- Para los efectos de la presente Ley se entenderá por:

(...)

IV.- “Aprobación”: el acto por el cual el Senado aprueba los tratados que celebra el Presidente de la República.

Artículo 3º.- Corresponde al Presidente de la República otorgar Plenos Poderes.

¹² Viena, 23 de mayo de 1969, firmado por México el 23 de mayo de 1969 y aprobado por el Senado el 29 de diciembre de 1972, publicado en Diario oficial de la Federación correspondiente al 14 de febrero de 1975.

Artículo 7º

1. Para la adopción o la autenticación del texto de un tratado o para manifestar el consentimiento del Estado en obligarse por un tratado, se considerará que una persona representa a un Estado:

contrario se firmara “*ad referendum*”, es decir no obliga inmediatamente al país, pues se firma para que se apruebe, de acuerdo al artículo 2º, fracción III de la Ley Sobre la Celebración de Tratados¹³. Por otra parte, la Convención de Viena Sobre el Derecho de los Tratados, en su numeral 10, establece que la firma “*ad referendum*” tiene como efecto que el texto de un tratado se repute como auténtico.¹⁴

- Análisis del texto hecho por el Poder Ejecutivo: En esta etapa los plenipotenciarios llevan el cuerpo normativo a la Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores, para su análisis, aunque para éste no se establezca forma, tiempo límite o término para presentar el estudio.

a) si presenta los adecuados plenos poderes; o
b) si se deduce de la práctica seguida por los Estados interesados, o de otras circunstancias, que la intención de esos Estados ha sido considerar a esa persona representante del Estado para esos efectos y prescindir de la presentación de plenos poderes.

2. En virtud de sus funciones, y sin tener que presentar plenos poderes, se considerará que representan a su Estado:

- a) Los jefes de Estado, jefes de gobierno y ministros de relaciones exteriores, para la ejecución de todos los actos relativos a la celebración de un tratado;
b) Los jefes de misión diplomática, para la adopción del texto de un tratado entre el Estado acreditante y el estado ante el cual se encuentran acreditados;
c) Los representantes acreditados por los Estados ante una conferencia internacional o ante una organización internacional o uno de sus órganos, para la adopción del texto de un tratado en tal conferencia, organización u órgano;

¹³ **Artículo 2º** .- Para los efectos de la presente Ley se entenderá por:

(...)

III.- “Firma *ad referendum*”: el acto mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar que su consentimiento en obligarse por un tratado requiere, para ser considerado como definitivo, de su posterior ratificación.

¹⁴ **Artículo 10**

El texto de un tratado quedará establecido como auténtico y definitivo:

(...)

b) a falta de tal procedimiento, mediante la firma, la firma *ad referendum* o la rúbrica puesta por los representantes de esos Estados en el texto del Tratado o en el acta final de la conferencia en la que figure el texto

Concluidos los trabajos de análisis (hechos por expertos en derecho internacional público y privado) la Secretaría de Relaciones Exteriores remite el texto del tratado internacional con sus respectivas observaciones, propuestas e interpretaciones a la Secretaría de Gobernación para que una vez que quede el texto ratificado, ésta a su vez lo remita a la Cámara de Senadores.

- Análisis del texto por la Cámara de Senadores: Una vez recibido los documentos, se turnan a una comisión especializada la cual podrá hacer las observaciones que estime pertinentes, algunas interpretaciones y en caso de que el tratado lo permita las reservas que considere adecuadas y concordes con nuestra Carta Magna; posteriormente cuando lo considere pertinente someterá el proyecto a votación del Pleno de la Cámara, la cual podrá votar en tres diferentes sentidos: aprobación lisa y llana, aprobación con reservas o declaraciones interpretativas o bien la no aprobación, esta decisión deber ser informada a la Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores a través de la Secretaría de Gobernación.¹⁵
- Publicación del Decreto de Aprobación del Senado: Por medio de este Decreto se informa a la ciudadanía solamente de la aprobación del Tratado sin embargo no se inserta su texto todavía.

¹⁵ **Artículo 76.-** Son facultades exclusivas del Senado:

I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del Despacho correspondiente rindan al Congreso.

Además, aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo Federal suscriba, así como su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos.

Artículo 2º .- Para los efectos de la presente Ley se entenderá por:

(...)

De conformidad con la fracción I del artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el Senado y serán Ley Suprema de toda la Unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 133 de la propia Constitución.

- Registro del Tratado y la elaboración del instrumento internacional correspondiente: Todo este trámite es realizado por la Secretaría de Relaciones Exteriores el cual registra el Tratado en su dependencia y elabora el documento de ratificación correspondiente, manifestando la voluntad del país de ratificar y quedar obligado por el instrumento internacional¹⁶, este documento es firmado por el titular del Ejecutivo como representante del gobierno Federal.
- Depósito o intercambio del instrumento correspondiente según sea el caso.
- Elaboración y publicación en el Diario Oficial de la Federación del Decreto de Promulgación del Poder Ejecutivo: Una vez que se colma este requisito legal, el Tratado se convierte en parte de la Ley Suprema de la Nación.

Una vez sentado lo anterior, cabe señalar que de acuerdo al artículo 128 constitucional se instituye la obligación de todo funcionario público de protestar guardar la Constitución y las leyes que emanen de ella, de donde se presume que todo acto proveniente de los funcionarios públicos es constitucional y legal hasta en tanto no se pruebe y declare su ilegalidad o inconstitucionalidad, esta obligación recae, desde luego, en el Presidente de la República y en los miembros del Senado de la República, entre otros. En el caso del Presidente de la República incluso existe disposición expresa contenida en el artículo 87 que guarda relación con el principio consagrado en el anterior numeral 128. Tal como lo expresa la tesis aislada emitida por las Segunda Sala de la Suprema Corte de Justicia de la Nación de rubro y texto siguientes:

No. Registro: 171,889
Tesis aislada
Materia(s): Constitucional

¹⁶ De conformidad con el artículo 2º, fracción V de la Ley Sobre la Celebración de Tratados la ratificación es “el acto por el cual los Estados Unidos Mexicanos hacen constar en el ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado”.

Novena Época
Instancia: Segunda Sala
Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta
XXVI, Julio de 2007
Tesis: 2a. LXXXIV/2007
Página: 384

“TRATADOS INTERNACIONALES. DEBEN PRESUMIRSE APEGADOS AL TEXTO CONSTITUCIONAL HASTA EN TANTO SE DEMUESTRE SU INCONSTITUCIONALIDAD EN LA VÍA PROCEDENTE. El artículo 128 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece la obligación de todo servidor público de protestar guardar la Constitución y las leyes que de ella emanen; obligación que recae, en el caso de los tratados internacionales, entre otros, en el Presidente y en los miembros del Senado de la República, por lo que los actos provenientes de dichos servidores se presumen constitucionales hasta en tanto se pruebe su inconstitucionalidad ante los Tribunales de la Federación o su ilegalidad ante los Tribunales Contenciosos Administrativos. Así, basta que un tratado internacional lo firme el Ejecutivo, por sí o por conducto de plenipotenciario facultado, lo apruebe el Senado y se publique en el Diario Oficial de la Federación, para presumir que es acorde con la Constitución Federal, en el entendido de que esta presunción legal subsistirá hasta en tanto se declare la inconstitucionalidad o ilegalidad correspondiente por el órgano competente y en vía idónea”.

Por tanto, se desprende entonces que existe una presunción de legalidad de los actos de autoridad, a partir de lo cual se puede concluir que basta con que un tratado internacional: I. Se firme por el Ejecutivo, por sí o por conducto de plenipotenciario facultado, II. Se apruebe por el Senado y III. Se publique en el Diario Oficial de la Federación, para presumir que el mismo se encuentra acorde con la Constitución, y esta presunción legal subsistirá hasta en tanto no se declare la inconstitucionalidad o ilegalidad correspondiente por el órgano competente y en vía idónea.

Conflictos Comunes dentro de las Relaciones Comerciales.

Así podemos ver que uno de los principales problemas de las relaciones comerciales, hablando jurídicamente y dejando a un lado las propias deficiencias de los contratos, originadas por las estipulaciones que las partes insertan en éstos, o incluso la práctica reiterada de no celebrar un contrato de compraventa en algunas transacciones a nivel local, es la falta de homogeneidad en su regulación cuando se trata de transacciones internacionales. Si bien debe ser aplicada la

Convención de Viena de 1980, lo cierto es que este ordenamiento no es muy conocido por los contratantes y más cuando estos son pequeños comerciantes.

Como se explicará un poco más adelante, el comercio cada vez se abre más al ámbito internacional, lo cual implica mayor competencia para los comerciantes tanto a nivel local, nacional e internacional, resultando claro que la realidad cotidiana esta sobrepasando nuestra realidad jurídica. Así, en un país como México en donde los litigios constan de muchas instancias, la impartición de justicia es tardada y muchas veces costosa (más aún si las partes prefieren optar por medios alternativos de solución de conflicto), debe ser tarea del legislador en principio dictar normas de carácter previsorio a fin de evitar todas las posibles complicaciones que pudieran suscitarse dentro de las relaciones jurídicas.

El Contrato de Compraventa

El Contrato como Fuente Principal de las Obligaciones

Son fuentes del derecho, dice Óscar Vázquez del Mercado Cordero, *“los modos y las formas por medio de las cuales se establecen las normas jurídicas, vigentes en un momento y lugar determinado (...) todos los hechos y circunstancias sociales que en el momento de su concepción y objetivización dieron lugar a la norma jurídica, a los que el ordenamiento jurídico atribuye el efecto de crear relaciones obligatorias jurídicas”*¹⁷, siendo la más importante el contrato.

Este mismo autor nos señala que dentro de la connotación clásica expuesta por Eduardo García Maynez la clasificación de las fuentes del derecho se divide

¹⁷ Vázquez del Mercado Cordero Óscar, *“Contratos Mercantiles Internacionales”*, México, Editorial Porrúa, 2009, página 72.

en formales, reales e históricas. Las fuentes formales del derecho son los procesos de creación de las normas jurídicas; las reales son aquellos factores y elementos que determinan el contenido de dichas normas; finalmente son fuentes históricas los documentos que encierran el texto de una ley¹⁸.

Jorge Barrera Graf, por su parte aterriza esta idea y señala que las fuentes formales del derecho son la legislación y los usos normativos, la fuentes reales son la jurisprudencia, la tradición, los principios generales del derecho, las necesidades económicas y sociales, la utilidad social y la convivencia política o económica de la norma o del principio, las condiciones generales de los contratos y las reglas del derecho comercial, por último son fuentes históricas los códigos, los diarios y gacetas oficiales, las exposiciones de motivos y los anales de jurisprudencia¹⁹.

Así las cosas, son fuentes generadoras de obligaciones mercantiles, la ley, los usos y la costumbre, la denominada *Nueva Lex Mercatoria*, los convenios, los acuerdos o tratados internacionales, los contratos, la doctrina y la jurisprudencia. Aunque si bien, en nuestro sistema se consideran como fuentes de obligaciones la declaración unilateral de la voluntad, la estipulación a favor de terceros, el enriquecimiento ilegítimo, la gestión de negocios y los actos o hechos ilícitos, no cabe duda que la principal fuente de las obligaciones en materia mercantil es el contrato, por derivar de un acuerdo de voluntades.

Respecto de la legislación, podemos decir que en ésta se encuentran comprendidos los ordenamientos jurídicos, fuente formal del Derecho a saber, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los códigos, las leyes, los reglamentos, los tratados internacionales, los acuerdos, las circulares y las demás normas de carácter general. En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos los artículos 5º y 28, son los preceptos aplicables al Derecho Mercantil,

¹⁸ *Idem.* página 73.

¹⁹ *Idem.* Página 73.

el primero al consagrar la libertad de profesión para los ciudadanos y el segundo al establecer las normas relativas a la libre concurrencia de mercado y la prohibición de monopolios en nuestro país, a excepción de las actividades del Estado en el área de actividades estratégicas, claro esta.

Después se encuentran las leyes secundarias emitidas por los órganos legislativos, como son el Código de Comercio, el Código Civil Federal el cual se aplica a los actos de comercio de manera supletoria, y diversas leyes especiales que han sustituido al Código de Comercio en materias especiales, como la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de Sociedades Mercantiles, entre otras. Al mismo nivel, como ya se desarrolló y explicó, se encuentran los diversos tratados internacionales en los que México es parte; respecto de los Reglamentos por nombrar algunos, el de la Ley Aduanera, el de la Ley Federal de Competencia Económica; y finalmente tenemos los usos y costumbres. La costumbre se define como la repetición constante y generalizada de un hecho en el tiempo y en el espacio, con la convicción de que la sociedad reconoce ese actuar como jurídicamente obligatorio. Por su parte a los usos se les considera como normas de derecho objetivo creadas por la observancia repetida, uniforme y constante de los comerciantes en sus negocios²⁰. Así tanto los usos como la costumbre, que se consideran por la legislación como iguales, sólo tendrán validez cuando sea expresamente invocado por la ley, tal como es el caso de los artículos 280 y 304 del Código de Comercio²¹.

²⁰ *Idem*. Páginas 78-80.

²¹ **Artículo 280.** El comisionista debe desempeñar por sí los encargos que recibe, y no puede delegarlos sin estar autorizado para ello.

Bajo su responsabilidad podrá emplear, en el desempeño de su comisión, dependientes en operaciones subalternas, que, según costumbre, se confíen á éstos.

Artículo 304. Salvo pacto en contrario, todo comisionista tiene derecho á ser remunerado por su trabajo. En caso de no existir estipulación previa, el monto de la remuneración se regulará por el uso de la plaza donde se realice la comisión.

Desde el Derecho Romano, el contrato tuvo la acepción de ser bilateral es decir, se reconocían obligaciones recíprocas para ambas partes, derivadas de un acuerdo de voluntades. Pothier evolucionó el concepto, determinando que “el tipo de acuerdo, cuyo objeto es la formación de la obligación, se denomina contrato”²². Bajo este entendido, los contratos y convenios, por disposición de la ley y por su naturaleza propia, son el producto del acuerdo de dos o más voluntades para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones, y en consecuencia, la operancia de la voluntad en la formulación y creación de obligaciones puede ejercerse bajo las modalidades que las personas contratantes estiman convenientes.

Finalmente, el contrato esta definido legalmente en el artículo 1793 del Código Civil para el Distrito Federal como el “*convenio que crea y/o transmite derechos y obligaciones*”, la doctrina por su parte lo define “*como el acto jurídico bilateral o negocio jurídico que crea y/o transmite derechos y obligaciones*”, más aún hay quien lo entiende como el acuerdo de voluntades que crea y/o transmite derechos y obligaciones”. Al respecto el Maestro Miguel Ángel Zamora y Valencia, nos dice que “un contrato es una norma individualizada que resulta de un acuerdo de voluntades”, si desglosamos la presente definición deducimos que es una norma porque es obligatoria y es individualizada porque resulta obligatoria sólo para las partes signantes (en contraste con el carácter general de cualquier norma emitida por el Estado). Finalmente si queremos atender al concepto vulgar o general de contrato podemos decir que es un documento donde se encuentra plasmado un acuerdo de voluntades.

²² Rico Álvarez Fausto, Garza Bandala Patricio, “*Teoría General de las Obligaciones*”, México, Editorial Porrúa, 2006, páginas 65-67.

El Código Civil para el Distrito Federal, establece en su libro IV, primera parte, capítulo primero, capítulo primero, en sus artículos 1794 y 1795²³; los requisitos esenciales y formales de todo contrato, a saber: consentimiento, objeto del contrato, capacidad de las partes, licitud del objeto, forma y ausencia de vicios del consentimiento.

Así los elementos esenciales son el consentimiento y el objeto del contrato:

- Se entiende en la generalidad que existe consentimiento cuando ambas voluntades con plena conciencia llegan a un acuerdo, aunque éste no suceda en el mismo instante²⁴.
- Respecto del objeto del contrato se debe entender el objeto indirecto, es decir comúnmente las cosas o los hechos sobre los que recae el objeto de la obligación. Éste en principio debe existir o bien estar llamado a existir, debe ser determinado o determinable y existir en el comercio (o sea se encuentre en el patrimonio de alguna persona)²⁵.

Por otro lado son elementos formales del contrato la capacidad de las partes, licitud del objeto, forma y ausencia de vicios del consentimiento.

²³ **Artículo 1794.-** Para la existencia del contrato se requiere:

- I.- Consentimiento;
- II.- Objeto que pueda ser materia del contrato.

Artículo 1795.- El contrato puede ser invalidado:

- I.- Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas;
- II.- Por vicios del consentimiento;
- III.- Porque su objeto, o su motivo o fin sea ilícito;
- IV.- Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la ley establece.

²⁴ Rico Álvarez Fausto, Garza Bandala Patricio, "*Teoría General de las Obligaciones*", México, Editorial Porrúa, 2006, páginas 79-81.

²⁵ *Idem.* Páginas 90-92.

- En principio en el derecho mexicano todas las personas son capaces (respecto de su capacidad de ejercicio) para contratar, salvo las exceptuadas expresamente por la ley, de acuerdo a los artículos 1798, 450, 646 y 24 del CC DF²⁶.
- Se considera que hay ausencia de vicios en el consentimiento (error, dolo, violencia o lesión) cuando se refleja una voluntad libre y consciente de los que están manifestando.
- El motivo o fin del contrato, concebido como la causa que persiguen los contratantes, el “para qué contratan”, debe ser lícito.
- Finalmente la forma se refiere al aspecto externo de la voluntad del autor de un negocio jurídico.

La Compraventa Mercantil.

De todos los contratos mercantiles, sin duda el más significativo por su antigüedad es la compraventa. En palabras del Maestro Vázquez del Mercado,

²⁶ **Artículo 1798.-** Son hábiles para contratar todas las personas no exceptuadas por la ley.

Artículo 450.- Tienen incapacidad natural y legal:

I.- Los menores de edad;

II.- Los mayores de edad disminuidos o perturbados en su inteligencia, aunque tengan intervalos lúcidos; y aquellos que padezcan alguna afección originada por enfermedad o deficiencia persistente de carácter físico, psicológico o sensorial o por la adicción a sustancias tóxicas como el alcohol, los psicotrópicos o los estupefacientes; siempre que debido a la limitación, o la alteración en la inteligencia que ésto les provoque no puedan gobernarse y obligarse por si mismos, o manifestar su voluntad por algún medio.

III.- Derogada

IV.- Derogada

Artículo 646.- La mayor edad comienza a los dieciocho años cumplidos.

Artículo 24.- El mayor de edad tiene la facultad de disponer libremente de su persona y de sus bienes, salvo las limitaciones que establece la ley.

una compraventa será mercantil cuando constituya una actividad de intermediación en el cambio, es decir ya sea que el comprador realice la compraventa para revender el objeto o bien haya sido el propio vendedor quien compró las mercancías con ese fin. En este entendido es claro que difiere de la compraventa civil pues ésta va encaminada a actos de consumo²⁷.

Una compraventa será mercantil cuando cualquiera de las partes sea un comerciante o el objeto directo de la transacción sean objetos de comercio, de acuerdo al artículo 75 del Código de Comercio²⁸, o hay ánimo de especulación

²⁷ Vázquez del Mercado Óscar, “*Contratos Mercantiles*”, México, Editorial Porrúa, 2008, página 194.

²⁸ **Artículo. 75.** La ley reputa actos de comercio:

- I. Todas las adquisiciones, enajenaciones y alquileres verificados con propósito de especulación comercial, de mantenimientos, artículos, muebles ó mercaderías, sea en estado natural, sea después de trabajados ó labrados;
- II. Las compras y ventas de bienes inmuebles, cuando se hagan con dicho propósito de especulación comercial;
- III. Las compras y ventas de porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles;
- IV. Los contratos relativos á obligaciones del Estado ú otros títulos de crédito corrientes en el comercio;
- V. Las empresas de abastecimientos y suministros;
- VI. Las empresas de construcciones, y trabajos públicos y privados;
- VII. Las empresas de fábricas y manufacturas;
(ADICIONADA [N. DE E. REFORMADA], D.O.F. 31 DE AGOSTO DE 1934)
- VIII. Las empresas de transportes de personas o cosas, por tierra o por agua; y las empresas de turismo;
- IX. Las librerías, y las empresas editoriales y tipográficas;
(REFORMADA, D.O.F. 6 DE JUNIO DE 2006)
- X. Las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios comerciales, casas de empeño y establecimientos de ventas en pública almoneda
- XI. Las empresas de espectáculos públicos;
- XII. Las operaciones de comisión mercantil;
- XIII. Las operaciones de mediación en negocios mercantiles;
- XIV. Las operaciones de Bancos;
- XV. Todos los contratos relativos al comercio marítimo y á la navegación interior y exterior;
- XVI. Los contratos de seguros de toda especie;
- XVII. Los depósitos por causa de comercio;
- XVIII. Los depósitos en los almacenes generales y todas las operaciones hechas sobre los certificados de depósito y bonos de prenda librados por los mismos;
- XIX. Los cheques, letras de cambio ó remesas de dinero de una plaza á otra, entre toda clase de personas;
- XX. Los vales ú otros títulos á la orden ó al portador, y las obligaciones de los comerciantes, á no ser que se pruebe que se derivan de una causa extraña al comercio;

comercial o mercantil. Así las cosas podemos distinguir tres supuestos en los que se hace patente el carácter mercantil de una compraventa, dos de carácter subjetivo y un tercero de carácter objetivo, a saber:

- El artículo 371 del Código de Comercio²⁹, señala que serán mercantiles las compraventas a las que el mismo ordenamiento les dé ese carácter y tengan como objeto directo y preferente el de traficar.
- Por otra parte, el artículo 75 del Código de Comercio en sus fracciones I y II, devela el elemento de intención de especulación comercial que debe tener una compraventa para que sea reputada como mercantil.
- Por su parte la fracción III del citado artículo considera mercantil todos los actos en que se en que se trafiquen porciones, acciones u obligaciones de sociedades mercantiles.

Consecuentemente el Maestro Vázquez del Mercado concluye que en estos actos se debe tener la intención de transferir lucrativamente a otro la cosa que compra, aunque a veces no se alcance el lucro buscado, pues basta la simple intención³⁰.

XXI. Las obligaciones entre comerciantes y banqueros, si no son de naturaleza esencialmente civil;

XXII. Los contratos y obligaciones de los empleados de los comerciantes en lo que concierne al comercio del negociante que los tiene á su servicio;

XXIII. La enajenación que el propietario ó el cultivador hagan de los productos de su finca ó de su cultivo;

(ADICIONADA, D.O.F. 23 DE MAYO DE 2000)

XXIV. Las operaciones contenidas en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; (REFORMADA, D.O.F. 23 DE MAYO DE 2000)

XXV. Cualesquiera otros actos de naturaleza análoga a los expresados en este código.

En caso de duda, la naturaleza comercial del acto será fijada por arbitrio judicial.

²⁹ **Artículo 371.** Serán mercantiles las compraventas á las que este Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar.

³⁰ *Idem.* Página 194.

Si bien no existe una diferencia significativa en la estructura orgánica de los contratos, en virtud de si son compraventas mercantiles o civiles, como ya se explicó anteriormente, existen diferencias esenciales que se han dado a través del tiempo entre una materia y otra al grado de dejar de considerar al derecho mercantil como complementario o derivado del civil.

Así las cosas y atendiendo a la clasificación clásica de los contratos, en la compraventa mercantil, estamos en presencia de un contrato consensual, bilateral sinalagmático, conmutativo, formal, principal, típico, nominado y traslativo de dominio:

- Es consensual, en razón de que no necesita de formalidad alguna para perfeccionarse, salvo el simple acuerdo de voluntades de las partes.
- Es bilateral sinalagmático, en virtud de que las obligaciones de una de las partes depende directamente del cumplimiento de su contraparte en el contrato.
- Es un contrato conmutativo, ya que las partes generalmente conocen las prestaciones que se deben desde el momento de la celebración del contrato, de tal suerte que pueden apreciar desde ese momento el beneficio o la pérdida que éste les significa.
- Por regla general es un contrato principal, pues existe por si mismo sin necesidad de la existencia de otros contratos.
- Es típico y nominado en razón de que esta previsto en las normas.
- Finalmente es un contrato traslativo de dominio, pues se transmite la propiedad del bien objeto.

Así las cosas, tenemos que 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.³¹ Los elementos personales del contrato son la parte compradora y la parte vendedora.

Derechos y obligaciones de las partes.

Las obligaciones del vendedor son entregar las mercancías en los términos convenidos en el contrato y salvo pacto en contrario ofrecer una garantía por evicción y saneamiento, entendidas de acuerdo al Código Civil Federal en sus artículos 2119 y 2142 respectivamente como:

- Evicción: Habrá evicción cuando el que adquirió alguna cosa fuere privado del todo o parte de ella por sentencia que cause ejecutoria en razón de algún derecho anterior a la adquisición.
- Saneamiento: El enajenante está obligado al saneamiento por los defectos ocultos de la cosa enajenada que la haga impropia para los usos a que se le destina, o que disminuyan de tal modo este uso, que al haberlo conocido el adquirente no hubiere hecho la adquisición o habría dado menos precio por la cosa.

Consecuentemente, tenemos que en el caso de evicción, habrá un tercero que alega frente al adquirente un mejor derecho anterior al suyo, y triunfa en juicio, por lo que éste tendrá una acción frente al vendedor. Así las cosas, existen dos tipos de evicción, total o parcial, la evicción total se explica por si sola mientras

³¹ **Artículo 2248.**- Habrá compra-venta 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.

Artículo 2249.- 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.

que la evicción parcial puede darse cuando se prive al adquirente de una parte del bien o cuando fueren varios bienes se le privara de alguno de ellos. Cabe destacar que nuestro Código Civil, en su artículo 2140³², prevé diferentes casos en los que el enajenante no tendrá que responder por evicción frente al adquirente. Por lo que respecta al saneamiento por vicios ocultos se considera como la responsabilidad que tiene el enajenante respecto del adquirente por haber enajenado una cosa que presente defectos anteriores a la enajenación y de tal naturaleza que no le permite al último tener una posesión o uso útil de la cosa, siempre y cuando se trate de un contrato conmutativo.

Los vicios no se considerarán como ocultos si el enajenante los hizo del conocimiento del adquirente, si éste último haya sido asesorado por un perito en la materia o bien él mismo sea un perito o bien porque los vicios sean manifiestos al grado de que cualquier persona pudiera percatarse de ellos. Por último tenemos que el adquirente puede elegir entre dos acciones, excluyentes, ya sea la disminución del precio pactado o bien la rescisión del contrato.

Finalmente, atendiendo a la costumbre del derecho mexicano, si el vendedor ofrece una garantía respecto del buen funcionamiento de las mercancías es con el respectivo compromiso de reparar o cambiar piezas defectuosas. O bien atendiendo a la regulación, en específico a los artículos 77 y 92 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, a fin de evitar problemas jurídicos y conservar la

³² **Artículo 2140.-** El que enajena no responde por la evicción:

- I.- Si así se hubiere convenido;
- II.- En el caso del artículo 2,123;
- III.- Si conociendo el que adquiere el derecho del que entabla la evicción, lo hubiere ocultado dolosamente al que enajena;
- IV.- Si la evicción procede de una causa posterior al acto de enajenación, no imputable al que enajena, o de hecho del que adquiere, ya sea anterior o posterior al mismo acto;
- V.- Si el adquirente no cumple lo prevenido en el artículo 2,124;
- VI.- Si el adquirente y el que reclama transigen o comprometen el negocio en árbitros sin consentimiento del que enajenó;
- VII.- Si la evicción tuvo lugar por culpa del adquirente.

relación comercial, el vendedor se compromete a cambiar la mercancía defectuosa o restituir el precio pagado por el comprador³³.

Por su parte el comprador tiene las obligaciones de recibir la cosa y pagar el precio de acuerdo a los lineamientos establecidos por las partes, en el día y lugar determinado y en caso de no haber estipulación alguna al respecto se entiende que el pago deberá realizarse de contado. La segunda obligación aquí expuesta tiene su fundamento en los artículos 3393 y 2294 del Código Civil, así como en el diverso 380 del Código de Comercio.

Si alguna de las partes no cumpliera en tiempo con sus obligaciones estaríamos entonces en presencia de la figura de mora, la cual iniciará al siguiente día del marcado en el contrato y de no haber sido señalado, al siguiente en que el acreedor reclame el cumplimiento al deudor, notarialmente, judicialmente o frente a testigos, artículo 85 del Código de Comercio³⁴. Al respecto, es importante

³³ **Artículo 77.-** Todo bien o servicio que se ofrezca con garantía deberá sujetarse a lo dispuesto por esta ley y a lo pactado entre proveedores y consumidor.

Para los efectos del párrafo anterior la garantía no podrá ser inferior a sesenta días contados a partir de la entrega del bien o la prestación total del servicio.

Artículo 92.- Los consumidores tendrán derecho, a su elección, a la reposición del producto o a la devolución de la cantidad pagada, contra la entrega del producto adquirido, y en todo caso, a una bonificación, en los siguientes casos:

- I. Cuando el contenido neto de un producto o la cantidad entregada sea menor a la indicada en el envase, recipiente, empaque o cuando se utilicen instrumentos de medición que no cumplan con las disposiciones aplicables, considerados los límites de tolerancia permitidos por la normatividad;
- II. Si el bien no corresponde a la calidad, marca, o especificaciones y demás elementos sustanciales bajo los cuales se haya ofrecido o no cumple con las normas oficiales mexicanas;
- III. Si el bien reparado no queda en estado adecuado para su uso o destino, dentro del plazo de garantía, y
- IV. En los demás casos previstos por esta ley.

En los casos de aparatos, unidades y bienes que por sus características ameriten conocimientos técnicos, se estará al juicio de peritos o a la verificación en laboratorios debidamente acreditados. Si con motivo de la verificación, la procuraduría detecta el incumplimiento de alguno de los supuestos previstos por este precepto, podrá ordenar que se informe a los consumidores sobre las irregularidades detectadas, de conformidad a lo establecido en el artículo 98 Bis, para el efecto de que puedan exigir al proveedor la bonificación que en su caso corresponda.

³⁴ **Artículo 85.** Los efectos de la morosidad en el cumplimiento de las obligaciones mercantiles comenzarán:

destacar que en materia mercantil no se reconocen términos de gracia o cortesía; y de acuerdo con el artículo 84 del citado ordenamiento³⁵, señala que los días se cuentan por veinticuatro horas, los meses se entenderán de acuerdo al calendario gregoriano y el año en trescientos sesena y cinco días.

Elementos reales.

El objeto cosa de la compraventa mercantil al igual que en la compraventa civil puede ser cualquier bien siempre y cuando se encuentre dentro del comercio, ya sea un bien determinado o determinable, así pueden efectuarse ventas a base de catálogos, listas de precios o sobre muestras; ventas a prueba, ventas sujetas a confirmación, sujetas a plazo y con reserva de propiedad. Si bien no es objeto del presente trabajo realizar una exposición exhaustiva de estos temas se estima conveniente hacer una breve presentación de cada modalidad:

- Las compraventas por catálogo, en base a listas de precio o sobre muestras: En estos casos la venta no existe hasta que el comprador haya manifestado su conformidad, por lo que se entiende que este tipo de operaciones se encuentran condicionadas.
- La compraventa a prueba, es aquella en la que la mercancía es conocida y determinada, sin embargo esta sujeta a la condición de que el comprador pueda examinar la mercancía y en caso de que sea de su agrado y satisfaga las condiciones requeridas por el mismo, la acepte y así quede concertada la operación y transmitida la propiedad.

I. En los contratos que tuvieren día señalado para su cumplimiento por voluntad de las partes ó por la ley, al día siguiente de su vencimiento;

II. Y en los que no lo tengan, desde el día en que el acreedor le reclamare al deudor, judicial ó extrajudicialmente ante escribano o testigos.

³⁵ **Artículo 84.** En los contratos mercantiles no se reconocerán términos de gracia ó cortesía, y en todos los cómputos de días, meses y años, se entenderán: el día, de veinticuatro horas; los meses, según están designados en el calendario gregoriano; y el año, de trescientos sesenta y cinco días.

- La compraventa sujeta a confirmación, regula la situación en que el comprador esta de acuerdo tanto con el bien como con el precio, sin embargo no puede concretarse aún el negocio mercantil, toda vez que éste fue tratado por un agente o un auxiliar mercantil. Por lo que la compraventa queda sujeta a la aceptación del vendedor principal o la existencia de los bienes objeto de la compraventa.
- En la compraventa a plazo y con reserva de propiedad el negocio jurídico es perfecto, sin embargo el vendedor se reserva la transmisión de la propiedad de los bienes hasta que el comprador liquide el precio pactado. Si no se pactan términos o forma de pago, se atenderá a las disposiciones del artículo 380 del Código de Comercio, debiendo el comprador liquidar el precio de contado. Por otra parte, de acuerdo al artículo 66, fracción IV de la Ley Federal de Protección al Consumidor³⁶, en este tipo de operaciones no se podrá aumentar el precio originalmente pactado.
- La compraventa contra documentos, utilizada generalmente en operaciones internacionales, es aquella en la que tanto la entrega de la mercancía como del pago se realizan tras la transmisión de títulos justificativos de la propiedad de ésta. Generalmente se utiliza en los casos en que la mercancía esta siendo transportada y el vendedor cuenta con los documentos expedidos por el porteador encargado del transporte de la mercancía.

En este tipo de operaciones, el vendedor cumple con su obligación de entregar la cosa al momento de remitir al comprador los documentos justificativos de la propiedad de la mercancía, en la forma usual o la forma pactada por las partes. A su vez, el comprador debe efectuar el pago contra

³⁶ **Artículo 66.-** En toda operación a crédito al consumidor, se deberá:

(...)

IV. Respetarse el precio que se haya pactado originalmente en operaciones a plazo o con reserva de dominio, salvo lo dispuesto en otras leyes o convenio en contrario, y

entrega de los citados documentos, sin embargo quedarán a salvo todas sus acciones en razón de la calidad y estado físico de las mercancía, en la inteligencia de que al no recibir los bienes de manera física éste no puede evaluar sus elementos.

El segundo elemento real del contrato de compraventa es el precio, el cual debe ser en dinero, el comprador deberá como se mencionó anteriormente, pagarlo en los términos y el plazo convenido y a falta de convenio se entenderá que el pago se hará de contado. El precio puede ser establecido por las partes, o por un tercero, de ser este el caso el precio sólo puede ser rechazado de común acuerdo por los contratantes, pero independientemente de cómo fue acordado siempre deberá ser verdadero y justo.

En el precio quedan comprendidas las arras sean confirmatorias o penitenciales. Se denomina como “arras confirmatorias” a la cantidad que se entrega previamente a la celebración del contrato a fin de asegurarlo y se reputan como dadas a cuenta del precio, o bien las “arras penitenciales” las que dan facultad a la parte que las entrega de resolver el contrato en el entendido de que en ese supuesto el monto dado se perderá.

Tocante a la forma del contrato de Compraventa, al ser un contrato consensual no requiere de formalidad alguna para su perfeccionamiento, pues basta que las partes hayan convenido en el precio y la cosa objeto, tal como lo señala el artículo 2249 del Código Civil Federal³⁷. Sin embargo es uso en la vida jurídica mexicana, especialmente en el ámbito mercantil, que sea prueba del contrato de compraventa las facturas expedidas por el vendedor que acepta, recibe y firma el comprador.

(...)
³⁷ **Artículo 2249.**- 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.

Finalmente, cabe resaltar que una vez que el contrato de compraventa existe, hay dos modos de terminarlo, a saber:

1. En virtud de hechos o circunstancias contemporáneas a la celebración del contrato que impida que surta sus efectos, o continúe produciéndolos.
2. En atención a hechos o circunstancias posteriores a la celebración del contrato, que extinguen los efectos derivados de la compraventa celebrada válidamente, como son:

2.1.- El agotamiento natural del contrato, en virtud del cumplimiento de las partes de sus respectivas obligaciones.

2.2.- La rescisión del contrato por el incumplimiento de alguna de las partes, que contempla dos hipótesis, ya sea que el incumplimiento provenga del vendedor, o provenga del comprador.

a.- En el primer supuesto, incumplimiento del vendedor, el comprador puede pedir el cumplimiento, o la rescisión del contrato, y el pago de daños y perjuicios, en ejercicio de la facultad implícita que existe en los contratos bilaterales, conforme a lo dispuesto por el artículo 1949 del Código Civil del Distrito Federal. Siempre y cuando él mismo no haya dejado de cumplir con sus propias obligaciones, de igual manera debe constar la existencia previa del contrato por el que nació la obligación que el deudor dejó de cumplir y para poder pedir perjuicios debe también demostrarse su causa.

b.- En la segunda hipótesis, cuando el incumplimiento es de parte del comprador, existen dos supuestos:

b.1.- Que la compraventa sea al contado, caso en el que el vendedor puede obtener la rescisión del contrato cuando el comprador no cumple con su obligación de pagar el precio conforme a la cláusula resolutoria implícita que existe en los contratos bilaterales, en términos de lo dispuesto en el artículo 1949 del Código Civil del Distrito Federal, antes transcrito.

b.2.- Que la compraventa sea a plazos o en abonos, supuesto en el cual el vendedor puede pedir la rescisión de la compraventa en dos casos:

b.2.1.- Cuando el vendedor se reservó la propiedad de la cosa expresamente, hasta que se cubriera la totalidad del precio pactado (artículo 2312 y 2314 del Código Civil para el Distrito Federal).

b.2.2.- Cuando se haya convenido, que la falta de pago del precio daría derecho al vendedor a pedir la rescisión de la compraventa (artículo 2310 y 1950 del Código Civil para el Distrito Federal).

Aunado a todo lo anterior, el artículo 2300³⁸, del Código Civil da derecho al vendedor para pedir la rescisión del contrato ante la falta de pago del precio.

Ahora bien, una consecuencia necesaria de la rescisión de los contratos, es la devolución de las prestaciones hechas por las partes, dicha devolución generalmente va acompañada de prestaciones accesorias, atendiendo a la naturaleza de las prestaciones principales.

³⁸ **Artículo 2300.-** La falta de pago del precio da derecho para pedir la rescisión del contrato, aunque la venta se haya hecho a plazo; pero si la cosa ha sido enajenada a un tercero, se observará lo dispuesto en los artículos 1,950 y 1,951.

La legislación mexicana prevé dentro del artículo 1840 del Código Civil³⁹, la posibilidad de pactar una prestación como pena por falta de cumplimiento del contrato o de un diferente cumplimiento del mismo, este convenio por el que las partes fijan anticipadamente la cuantificación de los daños y perjuicios y que debe pagarse como indemnización para el caso de incumplimiento de las obligaciones contraídas; suele denominarse cláusula penal o pena convencional y no tiene más límite que el de no exceder en valor ni en cuantía a la obligación principal.

Su finalidad es evitar las dificultades para probar que el daño o el perjuicio efectivamente han sido causados inmediata o directamente por el incumplimiento contractual y cuál es su monto, por tanto; habiéndose pactado la pena convencional no puede reclamarse a la vez el pago de daños y perjuicios, salvo que el monto de éstos haya rebasado el asignado en aquélla, debiendo reclamarse únicamente el exceso no comprendido en la referida convención.

Por su parte el artículo 2311⁴⁰, del citado ordenamiento establece que, en caso de rescisión de la compraventa, ambas partes deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho, de lo que se deduce que el vendedor debe restituir el dinero que haya recibido como parte del precio, y el comprador debe devolver la cosa objeto de la compraventa.

Como prestación accesoria, el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida, puede exigir del comprador el pago de un alquiler o renta fijada por

³⁹ **Artículo 1840.**- Pueden los contratantes estipular cierta prestación como pena para el caso de que la obligación no se cumpla o no se cumpla de la manera convenida. Si tal estipulación se hace, no podrán reclamarse, además, daños y perjuicios.

⁴⁰ **Artículo 2311.**- Si se rescinde la venta, el vendedor y el comprador deben restituirse las prestaciones que se hubieren hecho; pero el vendedor que hubiere entregado la cosa vendida, puede exigir del comprador, por el uso de ella, el pago de un alquiler o renta que fijarán peritos, y una indemnización, también fijada por peritos, por el deterioro que haya sufrido la cosa.

El comprador que haya pagado parte del precio, tiene derecho a los intereses legales de la cantidad que entregó.

Las convenciones que impongan al comprador obligaciones más onerosas que las expresadas, serán nulas.

peritos, lo que se deriva del uso y disfrute del bien objeto del contrato que nos ocupa, por lo que es evidente que siempre que se haya entregado la cosa, el vendedor podrá exigir la citada prestación. De igual manera, el comprador que hubiere entregado parte del precio, siempre podrá exigir del vendedor los intereses legales del dinero que entregó. Sobre estos temas la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha emitido diversos criterios que pueden resultar de utilidad tal como los siguientes de rubro y texto:

Sexta Época

Instancia: Tercera Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: Cuarta Parte, L

Página: 94

“CONTRATOS, INCUMPLIMIENTO DE LOS. DAÑOS Y PERJUICIOS Y CLAÚSULA PENAL.- La devolución de la cosa o su precio, o la de ambos, en su caso, es una de las consecuencias del incumplimiento de las obligaciones, pues resueltas ellas tienen las partes que devolverse lo que hubieren recibido o percibido, y además, debe el contratante incumplido reparar los daños e indemnizar los perjuicios causados a su contraparte, esto último en el supuesto de que no se hubiere convenido una prestación como pena en caso de incumplimiento, pues entonces ya no son exigibles los daños y perjuicios; y la razón es obvia: la cláusula penal tiene como función determinar convencionalmente los daños y perjuicios compensatorios que se causarán en caso de incumplimiento de la obligación, o dicho de otra forma, la cantidad señalada como pena convencional es lo que las partes estiman como equivalente al provecho que hubieran obtenido si la obligación se hubiera cumplido.”

Amparo directo 2392/60. Juan Silvestre Aguilar Cruz. 23 de agosto de 1961. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: José López Lira.

Séptima Época

Instancia: Tercera Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

Tomo: 181-186 Cuarta Parte

Página: 118

“COMPRAVENTA, EFECTOS DE LA RESCISIÓN DEL CONTRATO DE. DEVOLUCIÓN DEL PRECIO AÚN CUANDO NO SE RECLAME.- Si en primera instancia el Juez decretó la rescisión de la venta, condenando tan sólo al comprador a la devolución de la cosa recibida, omitiendo condenar al vendedor a la devolución del precio que recibió, el tribunal de segunda instancia que confirme la rescisión tiene obligación de subsanar la omisión del Juez de primer grado y, de oficio, con fundamento en el artículo 2311 del Código Civil del Distrito Federal, debe condenar también al vendedor a restituir al comprador las cantidades recibidas por concepto de pago del precio, más sus respectivos intereses. No obsta a lo anterior el hecho de que al efecto el comprador apelante no hubiere formulado

agravio, toda vez que la restitución mutua de las prestaciones que los contratantes se hubieren hecho, no es sino lógico efecto de la rescisión de los contratos y, como tal, tiene la obligación de hacer pronunciamiento al juzgador, lo hayan reclamado las partes o no.”.

Amparo directo 5645/83. Alfonso Guzmán Amilpa. 8 de junio de 1984. Cinco votos. Ponente: Gloria León Orantes. Secretario: Héctor Gutiérrez de Velasco Romo.

A falta de un contrato escrito de compraventa mercantil, es uso dentro del derecho mexicano considerar las facturas expedidas por la parte vendedora como documento probatorio de este tipo de transacciones. El Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, define como factura: *“la relación de los objetos o artículos comprendidos en una venta, remesa u otra operación de comercio; la cuenta detallada de cada una de estas operaciones, con expresión de número, peso o medida, calidad y valor o precio; o la cuenta que los factores dan del coste y costas de las mercancías que compran y remiten a sus corresponsales”*. Por su parte el licenciado Vázquez del Mercado las define como *“el documento firmado por el vendedor, después de concluido el contrato y que sirve normalmente para indicar el precio de la mercancía, según sea su calidad y cantidad, así como para informar al cliente el envío de la propia mercancía y precisar a éste la forma, en caso, de cumplir con su obligación de pagar el precio, especialmente cuando el pago debe hacerse contra la presentación de la factura”⁴¹*.

Por su parte los Tribunales Colegiados de México se refieren a las facturas como los documentos propios del tráfico de mercancías o de prestación de servicios que sirven como medios de control de las obligaciones fiscales. No pueden ser consideradas como simples documentos elaborados por cualquier persona, sino que sólo pueden provenir de comerciantes avalados que han cumplido con los requisitos instaurados por el Fisco. Las facturas se utilizan para comprobar de una manera objetiva lo que el comprador pago por un bien o servicio al vendedor, por lo que sirven también como presunción legal *“iuris*

⁴¹ *Idem*. Página 199.

tantum” sobre la relación comercial entre dos sujetos. Este criterio puede ser sustentado con la jurisprudencia de siguientes rubro y texto:

No. Registro: 169,501

Jurisprudencia

Materia(s): Civil

Novena Época

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

XXVII, Junio de 2008

Tesis: I.4o.C. J/29

Página: 1125

“FACTURAS. SU VALOR PROBATORIO DEPENDE DE LOS HECHOS QUE SE QUIEREN ACREDITAR, DEL SUJETO CONTRA QUIEN SE PRESENTEN Y DE LAS CIRCUNSTANCIAS CONCURRENTES. La interpretación sistemática y funcional de los artículos 29 y 29-A del Código Fiscal de la Federación y 1391, fracción VII, del Código de Comercio; en relación con los usos mercantiles y la doctrina especializada en derecho fiscal y mercantil, hace patente que las facturas adquieren distinto valor probatorio, en atención al sujeto contra quien se emplean, los usos dados al documento y su contenido. Así, contra quien la expide, hace prueba plena, salvo prueba en contrario, como comprobante fiscal, documento demostrativo de la propiedad de un bien mueble, documento preparatorio o ejecutivo de una compraventa comercial, etcétera; contra el sujeto a quien va dirigida o cliente, ordinariamente se emplea como documento preparatorio o ejecutivo de una compraventa comercial o de la prestación de servicios, respecto de los cuales la factura produce indicios importantes sobre la relación comercial y la entrega de las mercancías o prestación de los servicios, susceptible de alcanzar plena fuerza probatoria si es reconocida o aceptada por dicho sujeto, en forma expresa o tácita, o si se demuestra su vinculación al acto documentado por otros medios, y contra terceros, que generalmente se presentan para acreditar la propiedad de bienes muebles, puede alcanzar la suficiencia probatoria respecto de ciertos bienes, cuando exista un uso consolidado y generalizado, respecto a un empleo para dicho objetivo como ocurre con la propiedad de los automóviles, y tocante a otros bienes, la factura sólo generará un indicio importante sobre la adquisición de los bienes descritos, por quien aparece como cliente, que necesitará de otros para robustecerlo, y conseguir la prueba plena. En efecto, las facturas son documentos sui géneris, porque no son simples textos elaborados libremente por cualquier persona, en cuanto a contenido y forma, sino documentos que sólo pueden provenir legalmente de comerciantes o prestadores de servicios registrados ante las autoridades hacendarias, mediante los formatos regulados jurídicamente sujetos a ciertos requisitos para su validez, y a los cuales se les sujeta a un estricto control, desde su elaboración impresa hasta su empleo, y cuya expedición puede acarrear serios perjuicios al suscriptor, requisitos que, en su conjunto, inclinan racionalmente hacia la autenticidad, como regla general, salvo prueba en contrario. Así, los artículos 29 y 29-A del Código Fiscal de la Federación, exigen la impresión, de los formatos por impresor autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y que se consigne en ellos el nombre del comerciante o prestador de servicios, la fecha de la impresión, un número de folio consecutivo, datos del expedidor y del cliente, incluido el Registro Federal de Contribuyentes de ambos, relación de las mercancías o servicios, su importe unitario y total, etcétera. Por tanto, su contenido adquiere una fuerza indiciaria de mayor peso específico que la de otros documentos privados, simples, al compartir de algunas características con los documentos públicos. Asimismo, la factura fue concebida

originalmente con fines fiscales, para demostrar las relaciones comerciales por las cuales debían pagarse o deducirse impuestos, pero en el desarrollo de las relaciones mercantiles han adquirido otras funciones adicionales, como la de acreditar la propiedad de los vehículos automotores ante las autoridades de tránsito y otras, reconocidas inclusive en la normatividad de esa materia; respecto de otros bienes se ha venido incorporando en la conciencia de las personas como generadoras de indicios de la propiedad; entre algunos comerciantes se vienen empleando como instrumentos preparatorios o ejecutivos de una compraventa comercial o prestación de servicios, que se expiden en ocasión de la celebración del contrato respectivo, para hacer una oferta (preparatorio), o para que el cliente verifique si la mercancía entregada corresponde con la pedida, en calidad y cantidad, y haga el pago correspondiente, y en otros casos se presenta con una copia para recabar en ésta la firma de haberse recibido la mercancía o el servicio. Por tanto, las facturas atribuidas a cierto comerciante se presumen provenientes de él, salvo prueba en contrario, como sería el caso de la falsificación o sustracción indebida del legajo respectivo. Respecto del cliente, partiendo del principio de que el documento proviene del proveedor y que a nadie le es lícito constituirse por sí el título o documento del propio derecho, se exige la aceptación por el comprador, para que haga fe en su contra, de modo que sin esa aceptación sólo constituye un indicio que requiere ser robustecido con otros elementos de prueba, y en esto se puede dar un sinnúmero de situaciones, verbigracia, el reconocimiento expreso de factura, ante el Juez, o de los hechos consignados en ella; el reconocimiento tácito por no controvertirse el documento en el juicio, la firma de la copia de la factura en señal de recepción del original o de las mercancías o servicios que éste ampara, etcétera. Empero cuando no existe tal aceptación, serán necesarios otros elementos para demostrar la vinculación del cliente con la factura, que pueden estar en el propio texto de la factura o fuera de ella. Así, si la firma de recibido proviene de otra persona, es preciso demostrar la conexión de ésta con el cliente, como dependiente o factor, apoderado, representante o autorizado para recibir la mercancía. Un elemento importante para acreditar esa relación, sería la prueba de que la entrega de la mercancía se hizo en el domicilio del cliente o en alguna bodega o local donde realiza sus actividades, porque al tratarse del lugar de residencia habitual, del principal asiento de los negocios del cliente, o simplemente de un lugar donde desempeña actividades, se presume la existencia de cierta relación de éste con las personas encontradas en el inmueble, como familiares, apoderados, empleados, etcétera, a los cuales autoriza explícita o expresamente para recibir en su nombre las cosas o servicios pedidos. Otras formas para probar la conexión de quienes recibieron las mercancías o servicios a nombre del cliente, podrían ser a través de elementos externos a la factura, como documentos donde conste la relación de mandato, poder, de trabajo, de parentesco; testimoniales, confesionales con el mismo fin, etcétera. Sin embargo, si a final de cuentas los elementos indiciarios de la factura no se robustecen, el documento no hará prueba contra el cliente de la relación comercial o la entrega de los bienes o prestación de los servicios que pretende amparar. Por último, cuando la factura se presenta contra terceros, puede tener pleno valor probatorio, con base en los usos mercantiles conducentes con las previsiones legales específicas aplicables, pero en lo demás sólo formarán indicios cuya fuerza persuasiva dependerá de las otras circunstancias concurrentes”.

Siguiendo con la naturaleza de la compraventa cabe mencionar que la entrega de los bienes debe realizarse de acuerdo a la cantidad y el plazo convenido, y de no existir éstos, el vendedor deberá tener a disposición las mercancías convenidas dentro de las veinticuatro horas siguientes a la celebración

del contrato. En otro supuesto, si la venta esta sujeta a plazos las partes deben someterse a éstos.

Como todo contrato, la compraventa mercantil se rescinde por el incumplimiento de alguna de las partes de sus obligaciones contractuales. “El contratante que cumple, puede proceder contra el que no ha cumplido, a fin de que ésta sea condenada a cumplir el contrato y a resarcir los daños y perjuicios derivados del incumplimiento o a pedir la rescisión del contrato y al pago de daños y perjuicios”. Esto se encuentra en el artículo 376 del Código de Comercio. Más importante aún, es la peculiaridad del artículo 88 del citado ordenamiento, el cual establece la posibilidad de fijar una pena convencional, entendida como una indemnización acordada a favor de la parte perjudicada por el incumplimiento del contrato. La importancia de esta figura es que tiene como único efecto ser excluyente de la exigencia del cumplimiento del contrato, es decir no lo invalida ni lo nulifica toda vez que la intención del legislador es evitar dentro del tráfico comercial, un estado de inseguridad jurídica y el posible entorpecimiento de las relaciones comerciales.

Finalmente, cabe destacar que un contrato de compraventa de acuerdo a la legislación doméstica será internacional si su celebración se vincula a varios sistemas jurídicos por los domicilios de las partes o por que su ejecución implica un tratamiento multinacional.

Incumplimiento de los Contratos.

Respecto del incumplimiento de las obligaciones, este se da ante la inexacta ejecución de la prestación debida. Genéricamente es cualquier alteración en la forma de ejecutar las prestaciones debidas y cuando éstas ya no podrán ser ejecutadas de la manera debida, independientemente de la intención del deudor,

ya que el incumplimiento puede ser doloso o culposo⁴². Así es tarea de los órganos jurisdiccionales hacer un correcto análisis de los compromisos asumidos por las partes a fin de poder analizar si efectivamente hay o no incumplimiento de las obligaciones debidas, analizar si el deudor desarrolló su actividad de acuerdo a las reglas estipuladas y atendiendo al resultado esperado. Se pueden esbozar de manera muy breve los supuestos en los que este se da.

Así tenemos que hay incumplimiento de las obligaciones cuando uno o ambos contratantes no se ajustan a las normas que estos mismos acordaron en un contrato. Fernando Fueyo Laneri, en su libro “Cumplimiento e incumplimiento de las Obligaciones”, identifica esta figura en tres diferentes supuestos⁴³:

- Inejecución de la obligación, denominado como incumplimiento propio o absoluto.
- Cumplimiento imperfecto o incumplimiento impropio.
- Cumplimiento atrasado.

En el denominado incumplimiento propio, el deudor infringe el deber de prestación, frustrando por completo las expectativas de derecho que legítimamente tiene su acreedor. Este incumplimiento propio admite a su vez tres diferentes matices, a saber: que la prestación no se dé, o si bien se entrega el objeto cosa materia del contrato, éste sea inservible ya sea por su calidad, naturaleza o fin previsto por los contratantes; que el deudor no realice la prestación pactada, al grado de causar un menoscabo tal que impida la satisfacción legítima del acreedor en términos del mismo acuerdo de voluntades;

⁴² Un incumplimiento será doloso cuando el deudor pone en práctica una conducta que previno podría producir un incumplimiento definitivo de la obligación y aún así decide llevarla a cabo. Por otra parte, un incumplimiento será culposo, cuando no hubo previsión del resultado ocasionado con la acción del deudor, sin embargo éste no puede ser eximido de toda responsabilidad en virtud de su falta de cuidado.

finalmente, se puede dar que se incumplan con cláusulas accidentales de un contrato que por acuerdo de las partes fueron elevadas a fundamentales (por ejemplo cuando no se entrega un pastel de novios el día de la boda).

En el denominado cumplimiento imperfecto, se difiere del incumplimiento propio, pues implica un dar o una hacer pero de manera deficiente, es decir, en apariencia puede haber cumplimiento, pero éste resulta insatisfactorio e insuficiente para liberar de sus obligaciones al deudor.

Finalmente tenemos el cumplimiento atrasado, mejor conocido como mora. Respecto a la figura de mora, la Suprema Corte de Justicia de la Nación y los tribunales colegiados mexicanos han emitido los siguientes criterios:

No. Registro: 240,530

Jurisprudencia

Materia(s): Civil

Séptima Época

Instancia: Tercera Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

163-168 Cuarta Parte

Tesis:

Página: 193

Genealogía: Apéndice 1917-1985, Cuarta Parte, Tercera Sala, tesis 106, página 300.

Apéndice 1917-1995, Tomo IV, Primera Parte, tesis 181, página 124.

“CONTRATOS BILATERALES, MORA EN LOS. Tratándose de un contrato que establece obligaciones bilaterales para las partes, si éstas no cumplen con las que son a su cargo, resulta evidente que ninguna de las dos incurre en mora, porque en los contratos donde se estipulan obligaciones recíprocas, un celebrante no incurre en mora si la otra parte no cumple o no se allana debidamente con lo que se obligó, siendo este un principio de equidad, en virtud de que ambas partes se comprometen en la medida y alcance en que su contraparte se obliga, de tal suerte que si existe incumplimiento de ambos celebrantes debe eximirseles de las prestaciones que se reclamen, pues es requisito indispensable para demostrar la rescisión o el cumplimiento, el que la parte que lo intente cumpla con las obligaciones a su cargo”.

Sexta Epoca, Cuarta Parte:

Volumen LXXXII, página 59. Amparo directo 1233/61. Fausto Acosta Moctezuma. 9 de abril de 1964. Cinco votos. Ponente: Rafael Rojina Villegas.

⁴³ Esta misma clasificación se adopta en el libro de Giovanna Vasintini titulado “Responsabilidad Contractual y Extracontractual”, en referencia al artículo 1218 del Código Civil italiano.

Volumen CI, página 28. Amparo directo 6373/64. Benjamín Orozco Reza. 1o. de noviembre de 1965. Cinco votos. Ponente: Ramón Canedo Aldrete.

Séptima Época, Cuarta Parte:

Volumen 4, página 24. Amparo directo 1162/68. J. Jesús Fernández González. 30 de abril de 1969. Cinco votos. Ponente: Rafael Rojina Villegas.

Volúmenes 133-138, página 225. Amparo directo 161/72. Industria Petroquímica Nacional, S.A. 18 de noviembre de 1974. Cinco votos. La publicación no menciona el nombre del ponente.

Volumen 88, página 31. Amparo directo 4407/74. Fraccionadora y Constructora de Acapulco, S.A. 2 de abril de 1976. Cinco votos. Ponente: J. Ramón Palacios Vargas.

Volúmenes 121-126, página 13. Amparo directo 2279/76. Asesoramiento Profesional de Crédito, S.A. 3 de mayo de 1979. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: José Alfonso Abitia Arzapalo.

Volúmenes 133-138, página 77. Amparo directo 1856/75. Industria Petroquímica Nacional, S.A. 24 de marzo de 1980. Cinco votos. Ponente: Raúl Lozano Ramírez.

Volúmenes 145-150, página 160. Amparo directo 138/79. Gustavo González Garza. 16 de febrero de 1981. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: Jorge Olivera Toro.

Volúmenes 163-168, página 37. Amparo directo 5839/80. Napoleón Anaya García. 12 de agosto de 1982. Unanimidad de cuatro votos. Ponente: J. Ramón Palacios Vargas.

No. Registro: 226,472

Jurisprudencia

Materia(s): Civil

Octava Época

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

V, Segunda Parte-2, Enero a Junio de 1990

Tesis: I.4o.C. J/22

Página: 701

Genealogía: Gaceta número 28, Abril de 1990, página 50.

Apéndice 1917-1995, Tomo IV, Segunda Parte, tesis 561, página 403.

OBLIGACIONES RECIPROCAS. MORA CUANDO LAS PRESTACIONES NO SON SIMULTANEAS. La regla relativa a que en las obligaciones bilaterales o recíprocas sólo el que cumple con su obligación o se allana al cumplimiento puede exigir a la otra parte lo que le incumbe, que se desprende del artículo 1949 del Código Civil para el Distrito Federal, se finca sobre el presupuesto de que las obligaciones de las partes deban realizarse simultáneamente, ya que en esa hipótesis ninguno de los obligados incurre en mora mientras no efectúe el otro lo que le corresponde, puesto que se comprometió a cambio de lo que ofreció la otra parte, de modo que no le es exigible su deber entre tanto no reciba la prestación a que tiene derecho; pero esa regla no es aplicable cuando no se da el supuesto sobre el que descansa, por haberse pactado que una parte cumpliría primero y otra después, como cuando se fija una fecha para lo uno y otra posterior para lo otro, en razón de que, en este caso, el que incumple inicialmente sí incurre en mora, es decir, en un verdadero incumplimiento culpable, puesto que no se comprometió a cambio de que el otro efectuara lo propio al mismo tiempo, de manera

que el perjudicado con el primer incumplimiento sí tiene derecho y acción para reclamar a la otra parte la ejecución de lo que le atañe, aunque no se lleve a cabo lo que se comprometió para un tiempo posterior, ya que éste no incurre en mora ni le es exigible su obligación mientras no reciba la prestación debida. Sin embargo, para acatar en sus términos los principios fundamentales que rigen a las obligaciones recíprocas, en cuanto a los efectos que deben ser inherentes a su naturaleza jurídica, cuando se condene judicialmente al cumplimiento de la prestación materia del juicio, debe establecerse en la sentencia que el actor queda vinculado al cumplimiento de sus obligaciones vencidas hasta la fecha en que se cumpla o ejecute el fallo, pues sólo así se respetará cabalmente, en lo que esto es posible, el principio de autonomía de la voluntad de las partes y el efecto propio de las obligaciones recíprocas, relativo a que su cumplimiento debe extinguir al mismo tiempo las obligaciones pendientes; esto sin menoscabo, en su caso de la condena al pago de daños y perjuicios ocasionados por la mora del que primero desatendió injustificadamente lo pactado.

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 469/88. Condominio del Valle, S. A. 7 de abril de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Leonel Castillo González. Secretario: José Juan Bracamontes Cuevas.

Amparo directo 3078/87. Lilyan Pineda de Montufar. 11 de agosto de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Carlos Villegas Vázquez. Secretaria: Patricia Mújica López.

Amparo directo 2354/88. María Teresa Llacade Fernández. 18 de agosto de 1988. Unanimidad de votos. Ponente: Leonel Castillo González. Secretario: Elías H. Banda Aguilar.

Amparo directo 629/89. Laura Elena Medina Morales. 16 de marzo de 1989. Unanimidad de votos. Ponente: Leonel Castillo González. Secretario: Elías H. Banda Aguilar.

Amparo directo 4529/89. Jorge A. Alvarado Espinoza. 5 de abril de 1990. Unanimidad de votos. Ponente: Mauro Miguel Reyes Zapata. Secretaria: Aurora Rojas Bonilla.

La importancia de la clasificación de los tipos de incumplimiento a criterio de Fuego Laneri radica en las consecuencias a las que cada uno de los diferentes tipos de incumplimiento da a lugar. Así las cosas, se puede ver que de acuerdo a la doctrina (de diferentes países) el incumplimiento tiene como efecto más aceptado la resolución o extinción de los contratos.

Rol de la voluntad de las partes.

Es generalizada, tanto a nivel interno como internacional, la opinión de que la autonomía de la voluntad de las partes es el principio rector de los contratos, así las cosas, son las partes las que determinan iniciar o no una relación jurídica, con

quién, cómo y en dado caso a qué jurisdicción someter su relación contractual. De acuerdo al artículo 78 del Código de Comercio “*en las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca quiso obligarse...*”⁴⁴.

Por su parte, la doctrina distingue entre autonomía material y autonomía conflictual, la primera se refiere a la capacidad de las partes para determinar los términos del contrato y la segunda a la capacidad para elegir el derecho aplicable. También se hace una distinción entre la libertad para contratar y la libertad contractual, una se refiere a la libertad de las partes para contratar o no y la otra se refiere a la autorregulación que tienen las partes para establecer el contenido del contrato. Este principio es recogido por la legislación mexicana en los artículos 1839 del Código Civil y 2º del Código de Comercio⁴⁵. Sin embargo de estos presupuestos también se puede observar que esta libertad de contratar no es absoluta, debe de estar sujeta siempre a lo dispuesto en la ley, además de que quedan limitados tanto por los intereses del cocontratante y los de la sociedad. De igual manera, el acuerdo de voluntad entre las partes constituye un elemento subjetivo y aplicable solamente en el contrato en el que quedó estipulada, y de no existir éste no puede ser suplido por ninguna otra fuente del derecho, ni considerarse una prestación de hecho a menos que esta voluntad de las partes pueda inferirse de los elementos aledaños a la misma celebración del contrato.

⁴⁴ **Artículo 78.** En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades ó requisitos determinados.

⁴⁵ **Artículo 1839.** Los contratantes pueden poner las cláusulas que crean convenientes; pero las que se refieran a requisitos esenciales del contrato, o sean consecuencias de su naturaleza ordinaria, se tendrán por puestas aunque no se expresen, a no ser que las segundas sean renunciadas en los casos y términos permitidos por la ley.

Artículo 2º. A falta de disposiciones de este ordenamiento y las demás leyes mercantiles, serán aplicables a los actos de comercio las del derecho común contenidas en el Código Civil aplicable en materia federal.

También cabe destacar que de la interpretación del artículo 1851 del Código Civil⁴⁶, se desprenden dos hipótesis que deben aplicarse a los contratos para determinar su alcance jurídico, la literalidad de sus cláusulas y la intención de los contratantes. Sin embargo, del segundo párrafo se advierte el contenido de la denominada teoría de la preeminencia de la voluntad de los contratantes, que se ubica sobre la expresión material y que atiende a factores objetivos con independencia de la intención de los interesados, la cual, se deduce de la conducta desplegada por las partes contratantes antes, durante y en la fase de ejecución del contrato. En consecuencia es aceptada generalmente la hipótesis de que en caso de un litigio, deben considerarse los elementos extrínsecos al contrato para desentrañar la verdadera intención de las partes, la que es preeminente al contenido literal de aquél.

Por otra parte, los órganos jurisdiccionales mexicanos sostienen que la libertad contractual de las partes, es regla máxima dentro de cualquier convenio, tal como se demuestra en la tesis de rubro y texto siguientes:

No. Registro: 167,951

Tesis aislada

Materia(s): Civil

Novena Época

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

XXIX, Febrero de 2009

Tesis: I.3o.C.718 C

Página: 1839

“CONTRATOS. PARA SU INTERPRETACIÓN CUANDO NO SE ADVIERTA DE MANERA EXPRESA LA VOLUNTAD DE LAS PARTES, DEBE ATENDERSE A LA INTENCIÓN DE ELLAS AL CONTRATAR. De acuerdo a lo dispuesto en los artículos 78 del Código de Comercio y 1851 a 1857 del Código Civil Federal, cuando los términos en los que las partes pactaron las obligaciones no son claros, se debe atender a los factores objetivos que se deduzcan de la conducta desplegada por las partes contratantes antes, durante y en la ejecución del contrato, con la finalidad de

⁴⁶ **Artículo 1851.-** Si los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas.

Si las palabras parecieren contrarias a la intención evidente de los contratantes, prevalecerá ésta sobre aquéllas.

determinar la verdadera intención de los sujetos, para encuadrar su intención en alguna figura de las previstas en la ley, pues ello permitirá establecer las obligaciones y derechos de cada una de las partes, lo que a la postre, va a determinar la procedencia de la acción intentada o en su caso de las excepciones que se hagan valer, con la finalidad de dar certeza jurídica a los contratantes, sin que ello atente contra la autonomía de la voluntad, pues al contrario la complementa a fin de dar seguridad a las partes del contrato, pues la naturaleza de los contratos no depende de la designación que éstas hagan de ellos, sino de los hechos y actos ejecutados por ellas, que es lo que permite apreciar la verdadera intención que tuvieron al contratar”.

TERCER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 66/2008. Antoniano González Dávila, Medina Mora, S.A. de C.V. 29 de mayo de 2008. Unanimidad de votos. Ponente: Víctor Francisco Mota Cienfuegos. Secretario: Erick Fernando Cano Figueroa.

Las Compraventas Internacionales al Amparo de la Legislación Mexicana.

Hasta hace unos veinte años, el Estado mexicano había adoptado una postura proteccionista, respecto de la economía nacional, la cual deviene de la época postrevolucionaria, tal como se observa en figuras como la Doctrina Estrada y la Clausula Calvo⁴⁷, había una industria especialmente protegida, tratando de evitar la importación y fomentando la exportación de materias primas, productos semifabricados y manufacturados, la fomentación de un tipo de cambio fijo, el control de la inversión extranjera en las áreas estratégicas del desarrollo nacional, el gasto público como principal motor de la economía nacional, el poder ejercido por un solo partido político y la decisión monolítica ejercida por el Poder Ejecutivo Federal, fueron algunos de los factores para el desarrollo de este modelo de economía nacional. Sin embargo, a partir de los años noventa se configura una política mucho más abierta, encaminada a abrir las fronteras comerciales, ejemplo

⁴⁷ En palabras del Embajador Jorge Palacios Treviño la “Doctrina Estrada es, por una parte, un rechazo de la práctica de algunos gobiernos de calificar y consecuentemente otorgar o no su reconocimiento a gobiernos de facto y, por otra, una reafirmación del derecho de legación que tienen los países. Esta doctrina se sustenta en principios de validez universal principalmente el de la libre determinación de los pueblos y el de la no-intervención, principios que son imprescindibles para una convivencia de respeto mutuo y de cooperación entre las naciones”.

Por otra parte se habla de la Clausula Calvo, como un intento de mantener la soberanía de un país al conceder ciertos derechos a los extranjeros siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones Exteriores en considerarse como nacionales con respecto de dichos bienes, y no

claro de esto fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, mejor conocido como “TLC” por sus siglas en inglés o “TLCAN” por sus siglas en español, publicado en el diario Oficial de la Federación el veinte de diciembre de mil novecientos noventa y tres.

Si bien la Convención de Viena 1980 sólo debe aplicarse en los contratos de compraventa internacional y cuando éstos sean celebrados con una persona cuyo Estado sea parte de la Convención, es decir; no son aplicables a los contratos de compraventa internas aunque bien pueda serlo por disposición expresa de las partes, atendiendo al principio rector de que la voluntad de los contratantes, aunque exista legislación local específica, a saber, el Código de Comercio, el Código Civil aplicable de manera supletoria, y demás leyes especiales.

En este entendido, no cabe duda que la manera más sencilla en que dicha Convención o alguno de sus supuestos pudiera regir a las relaciones mercantiles domésticas, es que sus disposiciones se vuelvan costumbre para aquellos casos en que la legislación doméstica presenta lagunas, lo cual no es excluyente de la posibilidad que ésta impulsara una reforma legislativa al Código de Comercio.

La utilidad de tal suceso radica en homologar la legislación nacional con la internacional, facilitando el cumplimiento de las obligaciones de las partes derivadas de un contrato.

invocar, por lo mismo, la protección de sus gobiernos, bajo la pena en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la nación los bienes que hubieran adquirido en virtud del mismo.

El Concepto del Incumplimiento Esencial en los Contratos de Compraventa.

Breve introducción acerca de la Convención de Viena.

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, mejor conocida como la Convención de Viena de 1980, la “CISG” por sus siglas en inglés (como ya se había mencionado anteriormente), o la “CNUCCIM” por sus siglas en español. Como bien dice su nombre es un conjunto de normas sustantivas encargadas de regular el contrato de compraventa internacional al estar ratificada por un porcentaje considerable de los Estados en el mundo implica que más de dos terceras partes del comercio internacional se encuentra regulado por ésta. La Convención de Viena como ya se ha mencionado no dispone de normas adjetivas es decir, las reglas que deben utilizarse en caso de un conflicto de leyes, sin embargo su gran aportación consiste en proveer a los comerciantes de diferentes países un lenguaje común. El ordenamiento se encuentra dividido en cuatro partes: la Primera Parte, regula la esfera de aplicación de la Convención y reglas generales; la Segunda Parte, se refiere a la formación de los contratos; la Tercer Parte contiene la reglas sustantivas del contrato de compraventa, a saber obligaciones de los contratantes; y finalmente la Cuarta Parte contiene las disposiciones de Derecho Internacional.

Este esfuerzo de unificar las reglas del contrato internacional de compraventa se origina desde las décadas de los años veinte y treinta del siglo pasado cuando el Instituto de Roma inició una serie de esfuerzos para lograr una legislación internacional homogénea. No obstante, no fue hasta el año de 1964 cuando se expidieron dos leyes relativas a la materia, a saber, la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (“LUVI” o en mejor conocida por sus siglas en inglés “ULIS”) y la Ley Uniforme sobre la Formación de Contratos de Venta Internacional de Bienes Muebles Corporales (“LUF” o “ULF”). Sin embargo, ante la falta de aceptación de ambos ordenamientos por una

mayoría internacional considerable, fue necesaria la redacción de un nuevo ordenamiento que generara un consenso entre la comunidad internacional. Es así como el once de abril de mil novecientos ochenta, se aprobó en la ciudad de Viena la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías⁴⁸, la cual entró en vigor en nuestro país desde el primero de enero de mil novecientos ochenta y nueve. Junto a este ordenamiento entraron en vigor la Convención sobre la Prescripción en Materia de Compraventa Internacional de Mercaderías o Convención de Nueva York y su Protocolo por el cual fue enmendada dicha Convención.

Es importante recalcar que para poder interpretar la Convención de Viena de 1980 deben tenerse en cuenta los trabajos preparatorios de la misma compilados en los denominados Documentos Oficiales y en los Anuarios de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, así mismo pueden ser de gran utilidad los Comentarios de la Secretaría de la CNUDMI al proyecto de Convención realizado en el año de mil novecientos setenta y seis. De igual manera cabe señalar se pueden hacer inferencias acerca de la intención de los redactores de la Convención respecto de una cuestión en concreto, toda vez que la Convención de Viena al estar basada prácticamente en la LUVI, ante cualquier modificación, silencio o adición a su texto y al comparar ambos ordenamientos. Respecto de la jurisprudencia emitida en torno al

⁴⁸ Actualmente forman parte de la Convención 60 países, a saber: República Federal de Alemania, República Argentina, Australia, Austria, Reino de Bélgica, Bielrussia, Bosnia-Herzegovina, República de Bulgaria, República de Burundi, Canadá, Chile, República Popular China, Colombia, República de Cuba, Dinamarca, República de Ecuador, República Árabe de Egipto, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, República de Estonia, Federación de Rusia, República de Finlandia, Francia, Georgia, República Helénica, República de Guinea, Hungría, República de Iraq, Islandia, Italia, República Kiguise, República de Letonia, Reino de Lesotho, República de Lituania, Gran Ducado de Luxemburgo, República Islámica Mauritania, Estados Unidos Mexicanos, República de Moldavia, Mongolia, Reino de Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, República de Perú, República de Polonia, República Árabe Siria, República de Croacia, República Checa, República Eslovaca, Rumania, San Vicente y las Granadinas, República de Singapur, Reino de Suecia, Confederación Suiza, Ucrania, República de Uganda, Uruguay, República de Uzbekistán, Serbia y Montenegro y República de Zambia. Sus idiomas oficiales son el árabe, alemán, bosnio, croata, checo, gregoriano, georgiano, griego, húngaro, islandés, italiano, inglés, chino, danés, finés,

instrumento internacional, si bien sus criterios no son obligatorios y vinculantes, orientan e incluso sirven para desentrañar el sentido de los artículos de la Convención, pues a través de los diversos fallos se va haciendo una interpretación homogénea a nivel internacional de los preceptos que van siendo objeto de disputa.

Marco regulatorio de la Convención de Viena.

De acuerdo a sus seis primeros artículos la Convención regula los contratos de compraventa internacionales de mercaderías, cuando éstos presentan puntos de conexión con al menos con uno de los Estados contratantes. Para la Convención el carácter de internacional se funda en el hecho de que los establecimientos⁴⁹ de las partes contratantes se encuentren situados en diferentes Estados, sin realmente importar sus nacionalidades. Si una de éstas tuviese varios establecimientos, se tomará el lugar que tenga más relación con el contrato y su cumplimiento. Atendiendo a las circunstancias conocidas o previstas por las partes al momento de la celebración del contrato o en los actos anteriores a éste, de acuerdo al artículo 10, inciso a) del ordenamiento, en caso de no existir un establecimiento como tal se tomará la residencia habitual de la parte de conformidad con el inciso b) del artículo 10. A este tipo de aplicación de la Convención se le conoce como directa, en cambio cuando las partes acuerdan regirse bajo este ordenamiento sin que concurren las anteriores circunstancias, se conoce como aplicación indirecta. Por otra parte cabe destacar que ya no es necesario que las mercancías deban ser transportadas de un país a otro o que la contratación (actos de oferta y aceptación) sucediera en países distintos, como lo requería antes la Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Mercaderías.

eslovaco, esloveno, serbio, sesotho, sueco, polaco, neerlandés, letón, lituano, moldavo, mongol, noruego, francés, ruso, rumano, ucraniano y español.

⁴⁹ De acuerdo con la opinión del Dr. John Honnold, establecimiento es aquel lugar estable y permanente para la realización de negocios.

Así, conforme a las obligaciones de las partes solamente se incluyen las compraventas en que el vendedor se obliga a entregar la mercancía y transmitirle la propiedad al comprador quien por su parte se obliga a recibirla y a pagar el precio. En razón del objeto del contrato, nos dice el artículo 2^o⁵⁰, quedarán excluidas las compraventas efectuadas para uso personal, familiar o doméstico, a fin de proteger a los consumidores, cuya regulación se considera de orden público. Así tenemos que los criterios para determinar si la compraventa es o no para uso personal son uno subjetivo, la declaración tal cual del comprador y, uno objetivo traducido en el tipo y cantidad de las mercancías: En este entendido tenemos claramente un problema de prueba, correspondiendo al vendedor probar el hecho de que no sabía el propósito de que las mercancías eran de uso personal ni debía saberlo. Por otra parte puede ser también utilizado como criterio contraponer el uso personal de los bienes al uso profesional de éstos a fin de no limitar el uso de las mercancías solamente a la rama industrial.

Por su forma la Convención excluye aquellas compraventas efectuadas en subasta y las derivadas de ventas judiciales por las características propias de este tipo de actos jurídicos, que generalmente implican la participación del Estado en su realización.

Finalmente en razón del tipo de mercancías, no pueden ser objeto de esta Convención las compraventas sobre valores, títulos o efectos de comercio o dinero, principalmente por la clasificación y regulación tan diversa que llegan a

⁵⁰ **Artículo 2.** La presente Convención no se aplicará a las compraventas:

- a) de mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico, salvo que el vendedor, en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración, no hubiera tenido ni debiera haber tenido conocimiento de que las mercaderías se compraban para ese uso;
- b) en subastas;
- c) judiciales;
- d) de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero;
- e) de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves;
- f) de electricidad.

tener en los diferentes países signantes que pueden considerarlos o no como mercancías. De igual manera no podrán regirse por esta Convención las compraventas que versen sobre buques, embarcaciones aerodeslizadores y aeronaves y finalmente las compraventas cuyo objeto sea electricidad, dado que no es considerada como un bien corpóreo.

Por su parte, el artículo 3^o⁵¹, excluye dos tipos más de compraventas, aquellas en las que el vendedor fabrica las mercancías con materiales sustancialmente proporcionados por el comprador, atendiendo a una proporción cuantitativa de los materiales que da el comprador, siendo tal vez el criterio más adecuado para identificar si es o no sustancial la parte proporcionada por el comprador, el valor pecuniario que implican estos materiales del costo total de las mercancías objeto del contrato. Así las cosas, es generalmente aceptado que si la materia proporcionada por el comprador equivale a más del cincuenta por ciento del costo, esta compraventa no será sujeta a la Convención de Viena de 1980, sin embargo las resoluciones varían de acuerdo a cada caso.

El otro supuesto en que se descarta una compraventa del ámbito de aplicación de la Convención es aquella en que la obligación del vendedor consiste sustancialmente en prestar algún servicio o suministrara mano de obra además de proporcionar las mercancías. Así por ejemplo, si el vendedor se obliga a entregar algún equipo o maquinaria, así como capacitar al personal del comprador y supervisar el funcionamiento de los bienes y el valor de estos servicios que deben estar siempre estrechamente relacionados con la mercancía, implica más del

⁵¹ **Artículo 3**

1) Se considerarán compraventas los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas, a menos que la parte que las encargue asuma la obligación de proporcionar una parte sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.
2) La presente Convención no se aplicará a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

cincuenta por ciento del valor total de la operación, no se podrá regir por la Convención.

De acuerdo al artículo 4º de la Convención⁵², ésta sólo regulará la formación del contrato y los derechos y obligaciones de las partes que deriven del mismo, quedando excluidas de su ámbito de aplicación la validez de las estipulaciones puestas en el contrato (en concreto si existió o no algún vicio del consentimiento que pudiera evitar que el contrato surtiera sus consecuencias) y los efectos de la propiedad de los bienes, los cuales necesariamente se tendrán que regular a través del derecho interno de alguno de los contratantes o del que decidan éstas. Consecuentemente la impugnación de un contrato aparentemente válido se resolverá de acuerdo a la legislación nacional aplicable, por tanto todo lo relativo a la inexistencia, nulidad o anulabilidad de un contrato será resuelto por la legislación doméstica, por lo que la Convención de Viena no intervendrá en las acciones que tengan las partes de acuerdo al derecho interno. De igual manera quedan sujetos a las leyes internas, los usos y costumbres que se den en el comercio en general o aquellos establecidos entre las mismas partes a menos que claro está éstos sean contrarios al orden público.

Por otra parte, la Convención se abstiene de regular la responsabilidad que pueda tener el vendedor por los productos en sí mismos, no en cuanto a su calidad y conformidad de acuerdo con el contrato, sino en cuanto a los daños o muerte que los bienes puedan ocasionar a terceros, aunque éstos se puedan cobrar bajo el concepto de daños y perjuicios en caso de que se demande el

⁵² **Artículo 4**

La presente Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la presente Convención, ésta no concierne, en particular:

- a) a la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso;
- b) a los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas.

incumplimiento del contrato al vendedor por falta de conformidad en los productos de ser el caso.

Atendiendo al principio de autonomía de la voluntad, contenido en el artículo 7º de la Convención de Viena de 1980⁵³, y su artículo 6º⁵⁴, las partes pueden excluir total o parcialmente su aplicación. También pueden modificar sus efectos, con el único requisito de que tanto el contrato como las modificaciones consten por escrito, aunque al respecto un problema sea que la Convención no plantea un plazo para realizar dichas modificaciones. Incluso se puede dar el caso de que si las partes por mutuo acuerdo deciden que sea aplicable la Convención a un contrato que no entra en de los supuestos que ésta prevé pueden hacerlo, sin embargo; durante este procedimiento las partes deben atenerse a las reservas hechas por sus respectivos Estados o bien insertar algunas en el contrato específico, de igual manera deben tomar en cuenta si la legislación doméstica que regula el resto del contrato permite esas disposiciones.

Interpretación de la Convención.

Como ya se mencionó antes y atento al espíritu de la Convención, el hecho de que su interpretación no sea nacional, conlleva a que los juzgadores de Derecho que deban resolver conflictos de acuerdo a ésta, es decir implica que éstos deban olvidar su tradición jurídica, sus criterios judiciales e incluso su doctrina nacional. Por tanto, la interpretación de la Convención debe ser autónoma hecha por sí misma, tratando de desentrañar el significado literal del texto y en

⁵³ **Artículo 7**

- 1) En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.
- 2) Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención que no estén expresamente resueltas en ella se dirimirán de conformidad con los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado.

⁵⁴ **Artículo 6** Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos.

caso de que esto sea imposible por insuficiente la atenderá a la interpretación del sentido de las palabras. Para realizar la interpretación de la Convención, los autores recomiendan acudir a la propia historia del ordenamiento, así para desentrañar su sentido servirán los textos que le son precedentes a saber, la Convención de la Haya de 1964 y aquellos proyectos preparados por la UNCITRAL, de igual manera servirán las discusiones y mesas de trabajo durante la formulación y aprobación de la Convención.

Al respecto, la Convención sobre el Derecho de los Tratados, en su artículo 32⁵⁵, dispone que el recurrir a la historia legislativa sirve para ya sea confirmar una interpretación literal o para determinar un nuevo significado a las consideraciones; cuya interpretación sea ambigua. De igual manera resulta correcto a fin desentrañar el sentido de alguna disposición oscura, la confrontación directa del texto con el de las distintas versiones oficiales (en idiomas árabe, chino, español, francés, inglés y ruso). Finalmente la interpretación de la Convención se irá ayudando de los diversos fallos emitidos por jueces y árbitros y por las doctrinas desarrolladas a partir del mismo texto.

Suscripción por parte de los Estados Unidos Mexicanos a la Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.

La presencia de juristas mexicanos fue latente dentro de la creación de la Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, mejor conocida como Convención de Viena de 1980, gracias a grandes figuras como

⁵⁵ **Artículo 32.** Se podrán acudir a medios de interpretación complementarios, en particular a los trabajos preparatorios del tratado y a las circunstancias de su celebración, para confirmar el sentido resultante de la aplicación del artículo 31, o para determinar el sentido cuando la interpretación dada de conformidad con el artículo 31:

- a) deje ambiguo u oscuro el sentido; o
- b) conduzca a un resultado manifiestamente absurdo o irrazonable.

Jorge Barrera Graff y Roberto Mantilla Molina. Sin embargo pasaron alrededor de siete años, para que nuestro país suscribiera a la citada Convención. Así las cosas, la Cámara de Senadores la aprobó sin reservas el catorce de octubre de mil novecientos ochenta y siete, el Presidente de la República Miguel de la Madrid Hurtado, firmó el instrumento de adhesión el diecisiete de noviembre de ese mismo año para ser depositado ante el Secretario de las Naciones Unidas el veintinueve de diciembre siguiente. Tras ser publicado en el Diario Oficial de la Federación, entró en vigor en nuestro país el uno de enero de mil novecientos ochenta y nueve.

La Convención de Viena de 1980, es aplicada a las relaciones entre mexicanos y extranjeros, y en virtud de ser un tratado internacional forma parte de la Ley Suprema de la Nación, por lo que viene a sustituir las cuestiones atinentes a las compraventas internacionales al Código de Comercio, al Código Civil para el Distrito Federal y demás legislaciones domésticas aplicables. Así las cosas, es derecho mexicano formalmente pero de aplicación supranacional. En este entendido, al ser un derecho distinto al mexicano, la Convención debe interpretarse a la luz de sus propios principios y su propia historia.

Los principios expresamente señalados en el texto de la Convención son la autonomía de las partes (artículo 6), la buena fe (artículo 7), no entendida de acuerdo al derecho nacional sino en relación con las condiciones y exigencias del comercio internacional; la consensualidad (artículos 11 y 29-i), el que toda comunicación entre las partes surte efectos a partir de su expedición (artículo 27) y el de que toda demora en el pago causa intereses (artículo 78). Aunados a aquellos que señala el doctor Jorge Adama Goddard, parafraseando al maestro Joaquín Bonell⁵⁶, puedan ser sustraídos de la lectura de los preceptos de la Convención como la razonabilidad como criterio para juzgar la conducta de las partes firmantes del contrato, el plazo que debe ser considerado como razonable

⁵⁶ Adame Goddard Jorge, *“Estudio sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías”*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1991, páginas 17- 183

para el cumplimiento de las obligaciones, o qué gastos o excusas pueden ser considerados como razonables y no excesivos, derivada del principio de buena fe se encuentra la confianza en las manifestaciones hechas por las partes en el acuerdo de voluntades, el principio de *favor contratus*, el cual procura mantener la validez del contrato en contra de la resolución o terminación de éste, por otra parte encontramos la obligación recíproca de las partes de hacer todo lo que este a su alcance para que la otra cumpla con sus obligaciones derivadas del contrato y la obligación de la parte que cumplió con su obligación de procurar mitigar todos los daños resultantes del incumplimiento de la otra.

Incumplimiento Esencial de acuerdo a la Convención de Viena de 1980.

De acuerdo al artículo 25 de la citada Convención, “*el incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación*”.

Contrario a lo referido en la Convención de Viena, el Derecho Romano, tradición de la cual deriva nuestra tradición jurídica, el incumplimiento no daba al comprador la posibilidad de resolver en contrato sino el derecho de exigir al vendedor responsabilidad por su incumplimiento a través de la *actio empti*, por el contrario la figura de la resolución era utilizada para el caso en que el vendedor que había cumplido con su obligación de entregar la cosa posteriormente pudiera recuperarla (por ejemplo cuando se establecía un pacto de retroventa a favor del vendedor). Así, si un comprador iniciaba la *actio empti*⁵⁷, el vendedor podría cumplir con su obligación de entregar las mercancías pactadas antes de que se

dictara sentencia y así quedar absuelto. De lo contrario el vendedor debía entregar una cantidad igual a la recibida por el bien no entregado más los daños y perjuicios causados.

Sentado lo anterior y haciendo una comparación entre un sistema y otro, Jorge Adame Goddard concluye que “en los sistemas judiciales de los países con tradición jurídica ‘continental’ los jueces, tienen la posibilidad de condenar a la realización de prestaciones en especie, de modo que cuando se demanda el cumplimiento de la obligación del vendedor a entregar mercancías, el juez condena precisamente a la entrega de esas mercancías; sin embargo, la ejecución de la sentencia suele dar lugar al pago de una cantidad, en vez del cumplimiento específico de la condena...” por su parte “según la Convención, el vendedor no cumple su obligación de entregar cuando simplemente no entrega mercancía, cuando hace una entrega extemporánea, o cuando entrega pero incurre en un ‘incumplimiento esencial’... En cuanto al monto de los daños y perjuicios, la Convención y el derecho romano coinciden en señalar que comprende la diferencia de precio que el comprador tiene que pagar para adquirir, por otro medio la mercancía que no entregó el vendedor”⁵⁸. Por otra parte, como ya se expuso, es principio general en la compraventa que el vendedor responde por las pérdidas sufridas y por el lucro dejado de percibir.

Por su parte, ante el incumplimiento del vendedor, la Convención da al comprador la posibilidad de desvincularse del contrato y por tanto revertir sus efectos, es decir, da derecho a resolver el contrato. Sin embargo este cumplimiento debe ser esencial de acuerdo a lo establecido en el mismo ordenamiento, (si bien en la práctica las exigencias de lo que se conoce como incumplimiento esencial son muy altas).

⁵⁷ En virtud de esta acción, el comprador puede obligar al vendedor a asumir la garantía por evicción cuando no lo hubiera hecho y si el comprador era vencido en un litigio podía reclamar del vendedor con esa misma acción.

La resolución del contrato tiene dos implicaciones que el contrato pierda vigor, salvo las obligaciones de las partes que deriven de la misma y la entrada en vigor de los acuerdos de los contratantes respecto de la solución de controversias.

Artículo 25.

Se puede decir, que el concepto de incumplimiento esencial es muy reciente, fue una de las innovaciones de la LUVIS de 1956, y éste no había sido aplicado en legislaciones domésticas previamente sino que fue hasta 1963 en el Código de Comercio Internacional Checoslovaco y posteriormente en la Ley de Contratos Israelí. Su razón de ser es buscar ante todo la conservación del contrato, toda vez que como ya se había mencionado, es intención de la Convención de Viena que la resolución de todo acuerdo de voluntades sea un último remedio ya que su filosofía va encaminada tanto a la preservación del contrato así como evitar posibles abusos ante un incumplimiento subsanable.

El citado artículo es de suma importancia toda vez que el concepto de incumplimiento esencial aparece a lo largo de toda la Convención, así es regla general que para que una de las partes pueda rescindir el contrato la otra tuvo que haber incurrido en un incumplimiento esencial de sus obligaciones, es también un prerequisite para que el comprador pueda exigir la entrega de bienes sustitutos si los bienes entregados no son conforme a lo dispuesto por las partes, asimismo es la base para determinar si se darán solamente consecuencias generales, como el pago de daños o la reducción del precio estipulado o si el incumplimiento amerita consecuencias de última instancia como la terminación del contrato o la entrega de bienes sustitutos. De todos los supuestos planteados no cabe duda que el papel más importante que juega este concepto es ser el presupuesto de la

⁵⁸ Adame Goddard Jorge, "Estudio sobre la Compraventa internacional de Mercaderías", México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1991, páginas 124-125.

terminación de un contrato, liberando a la parte que rescinde de cualquier otra obligación pactada en el contrato.

De acuerdo a la definición del artículo 25 de la Convención de Viena de 1980, que a la voz reza: *“El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación”*, el incumplimiento esencial tiene los siguientes requisitos:

- Que la parte responsable, haya incumplido con sus obligaciones de acuerdo a lo establecido en el contrato, de acuerdo a los usos y prácticas establecidos por las partes o bien de acuerdo a lo establecido en la misma Convención.
- Que el incumplimiento prive sustancialmente a la parte afectada de las expectativas que tenía en virtud del contrato. Cabe destacar que la determinación de las expectativas es casuística depende del tipo de contrato, y en caso de existir de los usos mercantiles y de otras provisiones contempladas en la misma Convención.
- Que la parte que falló en el cumplimiento de sus obligaciones o una persona razonable en las mismas circunstancias, hubiere previsto que sus actos implicarían que la parte afectada hubiera visto mermado el beneficio que esperaba del cumplimiento del contrato. De lo previamente expuesto se observa que un incumplimiento será considerado como esencial también cuando una de las partes infrinja intencionalmente el contrato por un error en el envío (sea de calidad o cantidad en los productos), un retraso en el momento en que debería saber que cualquier variación de las circunstancias previstas causaría un perjuicio grave a la otra parte.

El concepto de incumplimiento esencial no es exclusivo de la Convención de Viena de 1980, también se encuentra previsto en los Principios de la CNUDMI⁵⁹, en su artículo 7.3.1 (2) y en los Principios del Derecho Contractual Europeo⁶⁰, en el artículo 8:103 de que a la letra señalan:

Artículo 7.3.1: (<i>Derecho a resolver el contrato</i>).	Artículo 8:103: Incumplimiento esencial.
<p>(1) Una parte puede resolver el contrato si la falta de cumplimiento de una de las obligaciones de la otra parte constituye un incumplimiento esencial.</p> <p>(2) Para determinar si la falta de cumplimiento de una obligación constituye un incumplimiento esencial se tendrá en cuenta, en particular, si:</p> <p>(a) el incumplimiento priva sustancialmente a la parte perjudicada de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, a menos que la otra parte no hubiera previsto ni podido prever razonablemente ese resultado;</p> <p>(b) la ejecución estricta de la prestación insatisfecha era esencial según el contrato;</p> <p>(c) el incumplimiento fue intencional o temerario;</p> <p>(d) el incumplimiento da a la parte perjudicada razones para desconfiar de que la otra cumplirá en el futuro;</p> <p>(e) la resolución del contrato hará sufrir a la parte incumplidora una pérdida</p>	<p>El incumplimiento de una obligación es esencial para el contrato:</p> <p>(a) Cuando la observancia estricta de la obligación pertenece a la causa del contrato.</p> <p>(b) Cuando el incumplimiento prive sustancialmente a la parte perjudicada de lo que legítimamente podía esperar del contrato, salvo que la otra parte no hubiera previsto o no hubiera podido prever en buena lógica ese resultado.</p> <p>(c) O cuando el incumplimiento sea intencionado y dé motivos a la parte perjudicada para entender que ya no podrá contar en el futuro con el cumplimiento de la otra parte.</p>

⁵⁹ Principios que resultan aplicables cuando las partes así lo acuerden en el contrato. En relación con la Convención de Viena de 1980, tratan de complementar los aspectos, no regulados en el texto y que por tanto debería aplicarse el derecho nacional no uniforme. Esto es así pues se consideran como el texto en el cual se basa la misma Convención.

⁶⁰ Los Principios del Derecho Contractual Europeo tienen como objetivo proveer de un conjunto de reglas generales aplicables a todos los contratos en la Unión Europea, que se aplicará cuando las partes acuerden en incorporarlos en el respectivo contrato o que éste se rija por los citados Principios.

desproporcionada como consecuencia de su preparación o cumplimiento.	
(3) En caso de demora, la parte perjudicada también puede resolver el contrato si la otra parte no cumple antes del vencimiento del período suplementario concedido a ella según el Artículo 7.1.5.	

Así el concepto de incumplimiento esencial, puede variar un poco de acuerdo al ordenamiento que se cite, más aún porque ninguno contempla ejemplos exactos de las situaciones que deben entenderse como incumplimiento esencial. Para los Principios de Derecho Europeo de los Contratos de acuerdo al artículo 1:301 (4), un incumplimiento *“denota cualquier incumplimiento de una obligación derivada del contrato, esté o no justificado, e incluye el cumplimiento tardío o defectuoso, así como a la inobservancia del deber de colaborar para que el contrato surta plenos efectos”*.

Por su parte, la Convención de Viena al definir el citado concepto incluye términos vagos como *“detrimento”*, *“privación sustancial”* y *“previsibilidad”*. Finalmente, los Principios de la CNUDMI solamente se aplicarán al caso concreto cuando algún precepto de la Convención de Viena de 1980 pueda tener algún significado confuso.

En este entendido, el artículo 25 tiene dos elementos principales a saber: una privación sustancial (desde el punto de vista de la parte afectada) y la previsibilidad (desde el punto de vista de la parte que incumplió con el contrato). Por otra parte, hay quienes opinan que los elementos formales del incumplimiento esencial son el *“detrimento sustancial”* y las *“expectativas de derecho”*, mientras que los elementos colaterales son la *“previsibilidad”* y el *“estándar de persona razonable bajo las mismas circunstancias”*.

De acuerdo a los Principios de la CNUDMI, se consideran como elementos principales a la privación sustancial que sufre una de las partes respecto de las expectativas que tenía de un contrato, en primer lugar y en segundo la previsibilidad, pues se establece que una de las partes no puede rescindir el contrato a menos que quede probado que la parte que no cumplió con sus obligaciones podía no prever que sus acciones podrían acarrear un incumplimiento esencial.

A su vez y a diferencia de los anteriores ordenamientos, el artículo 8.103 (b) de los Principios del Derecho Contractual Europeo expresamente se enfoca en la gravedad de las consecuencias generadas por el incumplimiento. Por su parte, los comentarios de la Secretaría definen que el principal criterio para determinar si un incumplimiento en esencial es el detrimento sustancial de la parte afectada, de acuerdo a sus expectativas en torno al contrato. En este entendido, queda claro que para la Convención de Viena sí es un criterio importante que exista un detrimento sustancial, entendido no sólo como daño patrimonial sino el daño sufrido de acuerdo a los intereses y las obligaciones derivadas del acuerdo de voluntades.

Qué debe entenderse por detrimento.

Debido a la falta de una definición precisa de *detrimento* inserta en el texto de la Convención en cualquiera de sus versiones oficiales o los Comentarios de la Secretaría, podemos servirnos del método histórico atendiendo al mismo procedimiento de creación de la misma. Así tenemos que, durante el procedimiento de composición de la Convención sus redactores buscaron implementar un criterio objetivo, una especie de filtro para definir qué debía de entenderse por detrimento para determinar si un incumplimiento era o no esencial.

De acuerdo al comentario de la Secretaría, detrimento debe entenderse en un sentido amplio, además del daño y del resultado, debe considerarse el daño pecuniario y la consecuente interferencia de las acciones que derivaron en incumplimiento con otras actividades de la parte que sufrió el incumplimiento derivadas del contrato. Así se puede asimilar a lo que en legislación doméstica nosotros conocemos como perjuicio, toda vez que implica la pérdida de aquellos bienes a los que una de las partes tenía derecho. Dentro de nuestro derecho doméstico, al respecto ha sido criterio de la Suprema Corte de Justicia de la Nación que por perjuicio debe entenderse como la privación de cualquiera ganancia lícita que pudiera haberse obtenido, o como el menoscabo en el patrimonio.

Los profesores Fritz Enderlein y Dietrich Maskow⁶¹, señalan que el término detrimento debe interpretarse en un sentido amplio, debe entenderse como la pérdida del propósito por el cual la parte afectada celebró el contrato, por tanto en el caso en que pueda cobrarse una compensación por el incumplimiento y ésta significa un remedio ideal, de acuerdo a la Convención no habrá un detrimento suficiente que pueda derivar en incumplimiento esencial del contrato.

⁶¹ Es pretensión de los citados autores encerrar en una única categorización el incumplimiento esencial. Y así indican que: a) un incumplimiento del plazo de ejecución del contrato es esencial cuando no se pueden usar las mercancías para el propósito establecido en el contrato, así como cuando el contrato estipula que el tiempo es esencial; b) un incumplimiento de los requisitos de calidad es fundamental cuando la falta de conformidad impide considerablemente su uso y cuando es irreparable; en el último caso, que la falta de conformidad sea o no considerada como esencial depende del elemento temporal; c) acerca de la entrega de *aliud*, esto es, mercancías totalmente diferentes de las pactadas, no creen que sea un caso de incumplimiento esencial. En particular indican que prefieren una interpretación según la cual se trata de una falta de entrega, sujeta al derecho de la otra parte a reclamar la ejecución conforme, por lo que las disposiciones sobre falta de conformidad de la Convención se aplican por analogía; entonces sólo restará por examinar si el incumplimiento del plazo de ejecución podrá ser caracterizado como un incumplimiento esencial del contrato; d) en relación con el incumplimiento de una obligación, el incumplimiento será esencial dependiendo de la importancia que dicho incumplimiento representa para el propósito del contrato; e) por último, si la falta de conformidad es jurídica (art.42 CNUCCIM) y no es subsanada, existirá un incumplimiento esencial. Si es subsanada, el factor decisivo para apreciar la falta de conformidad será el tiempo requerido, si éste es o no esencial.

La sustancialidad del detrimento.

De acuerdo a la misma historia legislativa de la Convención, se puede entender que la sustancialidad del detrimento no va en razón del daño causado, sino en los intereses por los cuales se firmó el contrato. Así, las expectativas de las partes son el criterio central para determinar si un incumplimiento será o no esencial.

Bajo este entendido los tribunales internacionales se han inclinado por la propuesta de que el incumplimiento será esencial cuando el propósito de la celebración del contrato se encuentre en peligro, al grado de que si no se concreta el motivo por el cual hubo un acuerdo de voluntades y la parte afectada pierde interés que se concrete el contrato, se cumple uno de los requisitos para que sea considerado como esencial, ese incumplimiento. Por tanto si se puede hacer uso razonable de las mercancías entregadas, aunque sean hechas de un material distinto del acordado o tienen una falla fácil de corregir y que no impide el uso correcto de las mercancías, no se considerará que hubo un incumplimiento esencial. Así, todo depende del propósito para el cual fue celebrado el acuerdo. También cabe destacar que de acuerdo al artículo 7.1.4 (2) de los Principios de la CNUDMI, sí se puede subsanar y compensar el incumplimiento puede considerarse que éste no será fundamental. Si una compensación es factible y ofrecida antes de la declaración de terminación del contrato la parte afectada no podrá rescindirlo. Ejemplos de esto son los siguientes precedentes:

- Alemania, 18 de enero de 1994, Oberlandesgericht Frankfurt am Main [5U 15/93]. El comprador, una empresa alemana, se rehusó a pagar el precio por la compra de zapatos a una empresa italiana, alegando que no fueron entregados en tiempo ni de acuerdo a las especificaciones del contrato. Sin embargo, la Corte resolvió en el sentido de que el comprador no podía rescindir el contrato en virtud de que en el contrato no hizo saber de

manera expresa que la entrega a tiempo de la mercancía era esencial, ni fijó un tiempo de entrega específico; de igual manera la Corte resolvió, que el comprador al no especificar que la mercancía entregada fue de menor calidad, perdió la oportunidad de negociar una rebaja en el precio o reclamar daños, más aún si el comprador hubiera alegado que dicha mercancía no servía para el propósito contratado ni podía revenderse, éste hubiera podido rescindir el contrato. En este entendido incluso siendo el caso que el vendedor fue quien incumplió con sus obligaciones contractuales, la Corte ordenó que el comprador pagará el precio pactado más el diez por ciento de intereses, de conformidad a la ley italiana, aplicable al caso concreto.

- Suiza, Zürich del 26 de abril de 1995, Handelsgericht [HG920670]. En el presente caso, un vendedor suizo contrató con una empresa alemana para entregar un contenedor de agua salada. El vendedor alegó que debido a una gotera del contenedor sus instalaciones fueron dañadas, declaró la rescisión del contrato y se negó a pagar una de las prestaciones que todavía se debían en razón del contrato. Cuando el vendedor demandó estas prestaciones hubo una reconvencción cobrando daños y perjuicios. En el presente caso la Corte decidió fallar a favor del vendedor toda vez, que el comprador no notificó la falta de conformidad del contenedor al vendedor en tiempo, de acuerdo a los artículos 39 y 49(2)(b)(i) de la Convención de Viena de 1980. La Corte de igual manera resolvió que el error del vendedor, respecto de avería del contenedor no podía considerarse como un incumplimiento esencial toda vez que era una falla de fácil reparación. Finalmente, respecto del pago de daños se consideró que ya había prescrito la acción del comprador.
- Audiencia Provincial de España, 14 de julio de dos mil nueve, [recurso de apelación 61/2009]. El comprador español y el vendedor chino acordaron

un contrato para la fabricación de 198,000 (ciento noventa y ocho mil) banderas de Portugal con unas características específicas, con destino a un cliente final portugués, quien las encargó con motivo del mundial de fútbol que se celebró en Alemania entre Junio y Julio de dos mil seis, y para su utilización como obsequio promocional de una publicación. El precio fue pagado en su integridad por el comprador. Posteriormente, el comprador denunció la falta de conformidad de las banderas al vendedor.

Ambas partes presentaron informes periciales acerca del estado de las mercancías. Los dos análisis mediante muestreo realizado por los dos peritos coinciden en que las banderas presentaban defectos tales como manchas en la tela de las banderas, o bordes deshilachados, corte del tejido en sierra y no homogéneo, defectuosa impresión de firmas de jugadores, o dibujos de corazón o del escudo de Portugal, o corrimientos de tinta. Las divergencias de los informes periciales derivan, esencialmente, de que el perito del vendedor ha valorado la aptitud de la mercancía teniendo en cuenta su finalidad, pues fueron encargadas para adjuntarlas como obsequio a una publicación con un fin promocional, y que se trata de un producto de muy bajo precio. Por su parte, el perito de la compradora concluye que las banderas no son aptas para la venta, si bien debe recordarse que la mercancía no estaba destinada a su venta al público, sino a la distribución gratuita (aunque de ello tampoco se deduzca la admisibilidad de mercancía defectuosa).

Así, el Tribunal consideró que los defectos apreciados en las banderas fabricadas y suministradas por el vendedor valorados en consideración a la finalidad puramente promocional de la mercancía, destinada a adjuntarse como obsequio a una publicación de venta al público, así como su bajo coste (admitido por ambos peritos), no permiten apreciar un incumplimiento esencial o absoluto de la obligación de entrega prevista en el artículo 25 de la Convención, pero sí un incumplimiento accesorio que, sin exonerar al

comprador del cumplimiento de la obligación de pago, sí debe traducirse en una reducción del precio pactado.

Expectativas contractuales de la parte agraviada.

En virtud de la importancia de este criterio, queda claro que no puede dejarse a la opinión subjetiva de la parte afectada por el incumplimiento del contrato, por tanto dichas expectativas deben derivar de los mismos términos consagrados en el acuerdo, e incluso de existir éstas, de las prácticas y usos establecidos entre las partes. Alexander Lorenz reafirma la presente idea al señalar que las expectativas de los intereses de las partes es el criterio objetivo para determinar sus obligaciones recíprocas, pero estas expectativas deben forzosamente derivar de las estipulaciones insertas en el contrato, de manera expresa o tácita. Al respecto, Mirghasem Jafarzadeh opina que no sólo del lenguaje del contrato puede inferirse qué debe considerarse como incumplimiento esencial, sino de todas las circunstancias que configuran la relación contractual respectiva.

Por tanto, queda claro que gracias a la autonomía de las partes, éstas pueden decidir bajo qué circunstancias se estará frente a un incumplimiento esencial. Incluso como ya se mencionó, para algunos autores, se puede tomar en cuenta de igual manera las negociaciones previas, los usos y acciones posteriores a la firma del contrato para determinar qué acciones pueden constituir un incumplimiento esencial, sin embargo es general la opinión y de suma importancia de que si una circunstancia en concreto es realmente significativa para una de las partes ésta debe manifestarlo y plasmarlo en el contrato, a fin de evitar interpretaciones. Respecto de las acciones posteriores que sirven para delimitar un incumplimiento esencial tenemos los siguientes casos:

- China, 18 de agosto de 1997, CIETAC [CISG/1997/26]. Un comprador alemán contrató con una empresa china la compra de un cargamento de

Vitamina C, a petición del comprador la fecha de entrega se cambió para una fecha posterior, poco después de esa exención la empresa vendedora subió el precio ya pactado entre las partes, argumentando el alza de precios que se estaba dando en el mercado doméstico de China en esa industria en específico. El comprador se rehusó a pagar un precio más elevado lo cual provocó que el vendedor no realizara entrega alguna de la mercancía, objeto del contrato, por lo que dos días después el comprador rescindió el contrato y realizó la compra de bienes sustitutos por la mitad del pedido, los cuales resultaron más caros que el precio pactado originalmente.

Seguidos los trámites legales y de acuerdo a las leyes de China y la Convención de Viena (por ser tanto Alemania como China, Estados parte de ésta), por falta de una cláusula que dictara lo contrario la Corte resolvió que la falta de entrega por parte del vendedor constituía un incumplimiento esencial, que la compra de bienes sustitutos había sido oportuna y razonable de acuerdo a las circunstancias del caso y que por tanto procedía el pago de la diferencia de precios solicitada por el comprador.

- Suiza, 26 de septiembre de 2008 Appellationsgericht [Appellate Court] Basel-Stadt, [16/2007/MEM/chi]. En el presente caso, hubo un acuerdo entre las partes consistente en que el vendedor debía entregar una máquina que pudiera fabricar 180 (ciento ochenta) unidades por minuto. La Corte resolutora definió que la máquina entregada al comprador no cumplía con las especificaciones del contrato, toda vez que solamente podía fabricar entre 50 (cincuenta) a (ciento quince) unidades por minuto. En ese entendido fue fácil determinar que la mercancía entregada no cumplía con los requisitos especificados en el contrato, ni cumplía con las expectativas del comprador y por tanto el vendedor había incurrido en un incumplimiento esencial de sus obligaciones. Más aún, las partes habían acordado que la

entrega se tendría como perfeccionada, solamente en el momento en que la máquina estuviera instalada y funcionara de acuerdo a las especificaciones puestas en el contrato. De esta manera, la Corte del conocimiento señaló que la maquinaria objeto del contrato no cumplía con los requisitos ni con las expectativas del comprador, además de que incluso dentro de la producción que ésta sacaba se presentaban bienes con defectos.

De manera concreta las justas expectativas de cumplimiento dependen del contrato en particular, el riesgo que encierra la respectiva relación comercial, los usos que puedan existir y el resto de las provisiones de la Convención; siendo tarea del órgano jurisdiccional correspondiente determinar el grado de afectación o detrimento sufrido por la parte para así decretar si hubo o no un incumplimiento esencial.

- Suiza, 18 de Mayo de 2009, *Bundesgericht* [4A_68/2009]. De acuerdo a la Corte que resolvió el presente caso, el comprador tenía derecho a resolver el contrato en virtud de la falta de entrega de la mercancía de la forma pactada, además de un incumplimiento esencial. El fundamento de la no entrega deriva de que las partes habían acordado en la celebración del contrato que ésta se entendería en el momento que terminara la instalación de la maquinaria y el comprador estuviere completamente satisfecho con su funcionamiento. En razón de que esta entrega no fue hecha de acuerdo a lo pactado en el contrato, la Corte decidió que efectivamente el comprador podía rescindir el contrato de conformidad con la Convención de Viena.

Previsibilidad del detrimento sustancial de la parte que incumple con sus obligaciones contractuales.

Al igual que en los Principios de la CNUDMI, en su artículo 7.3.1 (2) (a) y el 8:103 (b) de los Principios de Derecho Contractual Europeo, la interpretación del artículo 25 de la Convención de Viena de 1980, dispone que la previsibilidad es una especie de filtro para determinar si el incumplimiento de una de las partes será o no esencial teniendo así el carácter de condicional; consecuentemente, de no actualizarse se evitará que la parte agraviada pueda rescindir el contrato. En este entendido, la parte que incumple con sus obligaciones puede librarse de la inminente rescisión del contrato si prueba que no era previsible que con sus actos se actualizaría un incumplimiento esencial o que una persona razonable en las mismas circunstancias tampoco pudiera haber previsto tal resultado, al respecto es utilizado en la práctica el uso de tanto de testigos como de expertos en la materia, esto a fin de poder dilucidar qué expectativas tienen o pudiesen estas personas en sus respectivos sectores, de acuerdo a las circunstancias presentadas.

Así las cosas, el test de las expectativas de la parte agraviada va de la mano de la previsibilidad que pudo tener la contraparte de las consecuencias de su incumplimiento. Debe hacerse notar que en la parte que incumplió con sus obligaciones no escapa de sus responsabilidades demostrando únicamente que no pudo haber previsto las consecuencias de derecho, debe además probar que no tenía razón, responsabilidad u obligación de preverlo.

- Italia, 11 de diciembre de 2008, Tribunal di Forli, [n.2280/2007]. El presente caso es de gran utilidad pues la Corte del Distrito de Forli, en su fallo nos otorgó una clara definición de lo que debe entenderse como incumplimiento esencial dentro de un contrato de compraventa internacional de mercaderías. Los antecedentes del caso son los siguientes:

El comprador (una empresa eslovaca), compró de una empresa de zapatos italiana, diversos modelos por un monto de €7,000.00 (siete mil euros).

Después de la entrega, el comprador descubrió que gran parte de la mercancía estaba defectuosa y por tanto no podía ser vendida a un tercero. Así las cosas, el comprador envió diversas comunicaciones al vendedor informando la falta de conformidad de los productos y pidiendo una visita por parte de un representante de la empresa vendedora a fin de que se inspeccionaran los zapatos y se reemplazaran los bienes defectuosos. En respuesta a estas comunicaciones la parte vendedora ofreció reemplazar los bienes defectuosos, lo cual fue aceptado en parte por el comprador pues en realidad pidió el reembolso de la mayoría del precio pagado. El vendedor solamente aceptó el reemplazo de los bienes defectuosos por bienes sustitutos, negándose a restituir el precio ya pagado. El Juez del conocimiento decidió que la Convención de Viena de 1980, era la legislación aplicable a esta compraventa.

De acuerdo al artículo 35 de la Convención de Viena, el vendedor esta obligado a entregar bienes en la misma cantidad, de la misma calidad y de acuerdo a la descripción pactada en el contrato, de no haber pactado nada expresamente se estará de acuerdo a los usos y prácticas establecidas entre las partes. En el caso en concreto queda claro que los bienes habían sido comprados para ser revendidos a un tercero y los bienes entregados no servían para tal propósito.

Así mismo la falta de conformidad fue reportada con un tiempo razonable, de acuerdo al artículo 39 de acuerdo al artículo 39(1) de la citada Convención, más aún el vendedor aceptó ésta falta al ofrecer bienes sustitutos a la parte afectada.

Si bien el artículo 25 de la Convención de Viena no establece una definición puntual de lo que debe entenderse por incumplimiento esencial. La Corte que decidió sobre el presente caso, concluyó, de los actos posteriores a la celebración del contrato del vendedor, que los bienes sustitutos no servirían para el propósito por el que fue celebrado el contrato,

por tanto tal oferta no podía mantener con vida el acuerdo original ya que causaba detrimento a la parte compradora. En ese entendido, se resolvió que en el caso concurrían los tres requisitos para poder declarar un incumplimiento esencial y por tanto legalmente podía rescindirse el contrato.

Carga de la prueba.

De acuerdo a la historia legislativa del texto del artículo 25, de la Convención de Viena de 1980 y de algunas opiniones doctrinales, la carga de la prueba corresponde a la parte que sustenta que hubo un incumplimiento esencial, derivado de las expectativas que tenía del contrato. En contraste, la contraparte tendrá la carga de la prueba respecto de su imposibilidad de prever el incumplimiento esencial, al respecto Michael Will sustenta que para poder sustentar la imposibilidad de previsión, la parte que incumplió con el contrato debe probar en primer lugar que de ninguna manera pudo haber previsto que su actuar implicaría un detrimento sustancial al otro contratante y en segundo lugar que una persona razonable en las mismas circunstancias tampoco hubiera podido prever tal resultado y solamente si se cumplen con estos dos requisitos el órgano jurisdiccional correspondiente podrá determinar que el incumplimiento en cuestión no puede ser considerado como esencial.

Debe ser puesto a consideración, que la parte que incumplió siempre tratará de argumentar que no había forma de prever el detrimento causado, pues esta previsibilidad depende del conocimiento que ésta tenía y de las circunstancias de cada caso en concreto. Sin embargo estas consideraciones subjetivas no bastan por lo que deberá sustentar su dicho con pruebas de que una persona razonable del mismo tipo, bajo las mismas circunstancias, tampoco hubiera podido prever tal resultado, agregando un elemento objetivo a su dicho, pues se irá más allá de las circunstancias concretas del caso.

El criterio objetivo que se refiere a *“una persona de la misma condición”*, significa la hipótesis de las actuaciones de un comerciante perteneciente al mismo ramo, con las mismas características socioeconómicas, religiosas y nivel profesional de la parte que incumplió con sus obligaciones contractuales, eliminando así toda posibilidad de probar una actuación negligente; y el criterio de que este comerciante ficticio se encuentre *“bajo las mismas circunstancias”*, se refiere a todos aquellos sucesos y cuestiones relevantes que encuadraron toda la relación comercial concreta. Así debe considerarse la industria respectiva a la cual pertenecen los contratantes, pues cada ramo cuenta con únicas y diferentes características y estándares de obligaciones que pueden considerarse como fundamentales.

Si se logran demostrar la imposibilidad de prever las consecuencias de derecho cumpliendo con los dos citados requisitos, la parte que incumplió con sus obligaciones podría llegar a evitar que la terminación del contrato y si la contraparte decide rescindir, se consideraría que lo hizo sin justa causa y por tanto podrían serle cobrados daños.

Trascendencia del tiempo dentro del elemento de previsibilidad.

Hay discrepancia respecto del momento en el cual se debe considerar la previsibilidad de las consecuencias del incumplimiento de un contrato para determinar si éste será o no considerado como esencial. La doctrina en general se inclina por el momento y el conocimiento que tenía la parte que incumplió con el contrato a la firma de éste, sin embargo derivado de la interpretación del texto del artículo en específico la parte en que se refiere a las expectativas de la parte afectada respecto *“de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato”*, también se puede concluir que el órgano jurisdiccional que resuelva la disputa debe situarse en el momento en que se dio el incumplimiento del contrato. Sin embargo pudiera parecer la opción más lógica el inclinarse por el conocimiento

que tenía la parte que incumplió con el contrato, toda vez que no sería lógico que una persona se obligara a cierta prestación de la que no tiene aún conocimiento.

Por lo anteriormente expuesto, si bien resulta de gran importancia y trascendencia la información recibida después de la celebración al contrato respecto de las prioridades e intereses de las partes en razón del cumplimiento del contrato, sería más difícil poder argumentar que un incumplimiento fuese esencial derivado de las nuevas obligaciones que derivaran de dicha información.

Cabe mencionar, que por su parte el profesor Peter Schlechtriem, al analizar la figura en estudio, contenida en el artículo 25 de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías⁶², nos ofrece una clasificación de los diferentes supuestos en los que derivados del incumplimiento ya sea de la parte vendedora o de la parte compradora se pudiera considerar como incumplimiento esencial, a saber:

Incumplimiento de la parte vendedora:

- La no entrega: Una negativa intencional y definitiva de acatar esta obligación antes o en el momento en que se debería dar el cumplimiento, debe ser considerado como incumplimiento esencial, a menos que el vendedor se encuentre legitimado para actuar de tal manera.
- Retraso en la entrega: Este incumplimiento será generalmente esencial, cuando el objeto del contrato sea de uso de temporada, o cuando el comprador haya informado al vendedor que el primero ya pactó en una fecha de entrega en específico con los clientes a quienes se les deben entregar la mercancía.

⁶² Schlechtriem, Peter and Schwenzer Ingebrog. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), Great Britain, Oxford University Press, pgs. 295-298.

- Entregas parciales: El criterio para determinar si esta conducta equivale a un incumplimiento esencial, será la importancia que el comprador hizo del conocimiento del vendedor de que las mercancías debían ser entregadas en su totalidad.
- Defectos en los bienes objeto del contrato: En este supuesto cabe señalar que no hay una regla general y deberá atenderse al caso concreto. En principio es obligación del comprador recibir las mercancías aunque estas sean defectuosas a menos que las irregularidades (ya sea en cantidad o calidad) de los productos sean muy evidentes y en automático se pudiera determinar un incumplimiento esencial. De igual manera, de conformidad con el artículo 49 (1) (b) de la Convención se puede fijar un plazo adicional para entregar bienes conforme al contrato a fin de poder subsanar todos los defectos y así dar cabal cumplimiento al contrato. Si se opta por esta opción, en caso de haber transcurrido el plazo fijado adicionalmente y no se hubiese dado cumplimiento, en automático se estará en presencia de un incumplimiento esencial.

Incumplimiento de la parte compradora:

- Retraso en el pago: Solamente puede ser considerado como un incumplimiento esencial cuando el retraso sea por varios meses.
- Omisión de aceptar la entrega de la mercancía: En opinión del citado autor se debería de tomar este supuesto siempre como causa de incumplimiento esencial a fin de liberar al vendedor de cualquier posible responsabilidad subsecuente una vez que éste intentó realizar la entrega de las mercancías.
- Cumplir con las diferentes obligaciones adicionales a fin de poder perfeccionar el contrato: Si existe o no un incumplimiento esencial en este supuesto dependerá del caso en concreto.

Funcionalidad del Incumplimiento Esencial.

Sin lugar a dudas el hecho de que el incumplimiento esencial de acuerdo a la Convención de Viena de 1980, permita una amplia interpretación y su adecuación al caso puede ser su mayor ventaja y contrastantemente, su mayor crítica y complicación. Como ya se mencionó anteriormente dentro del texto del artículo 25, conceptos como detrimento, previsibilidad y razonabilidad, hacen imposible la determinación de qué se entiende como incumplimiento esencial en específico, sin embargo esta misma por tanto a apertura hace que queden cubiertas figuras como la mora tanto de entrega de la mercancía como del pago, los casos en que se presenta una entrega defectuosa, imposibilidad de cumplir. Así las cosas, cuando se presentan estos conflictos o dificultades dentro de las relaciones comerciales queda claro que ya no es necesario acudir a los diferentes ordenamientos domésticos en busca de soluciones que más bien pudiesen resultar discrepantes, sino solamente para poder suplir aquellas deficiencias que se presentan en razón de la misma generalidad de la Convención.

Si bien, estas comparaciones y resoluciones se han ido presentando a lo largo de los treinta años de vida que lleva la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, han servido para sentar uniformemente y concretizar a través de las resoluciones emitidas por diferentes órganos jurisdiccionales alrededor del mundo, qué actos deben ser considerados como incumplimiento esencial y porqué.

Adaptación e Inclusión en el Código de Comercio, aplicado a las Relaciones Comerciales Domésticas.

A pesar de que pudiese parecer ambicioso promover una reforma legislativa a fin de incluir el concepto de incumplimiento esencial a nuestro Código de Comercio, en la práctica este intento no se aleja mucho de la realidad. Esta sugerencia va encaminada al principio de consistencia que debe de existir en toda legislación nacional, tomando en cuenta los principios generales de la misma Convención de Viena de 1980 así como sus detalles y aportaciones al universo jurídico, principalmente donde existen lagunas en la legislación doméstica y que no han sido colmadas por los órganos jurisdiccionales o jurisprudencia nacionales.

Estos intentos, no son completamente nuevos y por tanto imposibles, pues se han ido llevando a cabo en diferentes ordenamientos domésticos, principalmente de países europeos como los Países Bajos, Alemania, Rusia, la desaparecida Yugoslavia (hoy Serbia y Montenegro) y República Checa, los cuales han tomado principios contenidos en la Convención de Viena y han reformado sus Códigos y leyes⁶³. Por tanto considero que podría resultar interesante buscar esta reforma en un país latinoamericano y de tradición jurídica romana.

Reforma Legislativa.

En nuestro país, siguiendo la teoría del Derecho Constitucional, atendiendo al principio de división de poderes⁶⁴, como medio de control constitucional y

⁶³ Schlechtriem, Peter and Schwenger Ingebrog. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Great Britain, Oxford University Press, 2005, página 10.

⁶⁴ Este principio consta de cuatro principios a saber: la creación de tres órganos principales de producción normativa; derivado de sus funciones la asignación de un nombre a cada uno de estos poderes por el que se les identifique; la expresa prohibición de invasión de esferas competenciales; y la prohibición expresa que se deposite en una sola persona o corporación la función legislativa.

tomando en cuenta las atribuciones que formalmente y materialmente tiene cada Poder (Ejecutivo, Legislativo y Judicial). Es atribución y competencia del Poder Legislativo, producir las normas de carácter general que se aplicarán en todo el territorio nacional en las materias previamente definidas en nuestra Constitución.

Así tenemos que el Poder Legislativo, representado por el Congreso de la Unión tiene un sistema bicameral, es decir se divide en dos Cámaras, la de Diputados y la de Senadores, de acuerdo al artículo 50 de la Constitución⁶⁵.

Estas a su vez, se organizan internamente a través de comisiones especializadas en las diferentes materias, además de la denominada Gran Comisión, la cual es el órgano de gobierno y centro de poder de cada Cámara.

El fin de que las Cámaras se subdividan en comisiones es hacer más rápido el proceso legislativo, las comisiones de trabajo se encargarán de examinar los proyectos de reforma a la Constitución, los proyectos de leyes, de reformas legislativas y proyectos de decreto, mediante la elaboración de dictámenes los cuales se presentan ante la Cámara respectiva para su aprobación.

En materia de comercio, esta atribución tiene su fundamento en la fracción X, del artículo 73 constitucional⁶⁶, la cual asigna al Congreso de la Unión la facultad de expedir leyes que regulen en toda la República Mexicana la actividad comercial, tal como sucede con el Código de Comercio o las diferentes leyes

⁶⁵ **Artículo 50.** El Poder Legislativo de los Estados Unidos Mexicanos se deposita en un Congreso General, que se dividirá en dos cámaras, una de Diputados y otra de Senadores.

⁶⁶ **Artículo 73.** El Congreso tiene facultad para:

(...)

X. Para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, sustancias químicas, explosivos, pirotecnia, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos,

generales, como la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley de Concursos Mercantiles o la Ley Federal de Protección al Consumidor, por mencionar algunos ordenamientos. Cabe mencionar que los requisitos para establecer un comercio y desarrollar una actividad comercial no se consideran como actos de comercio y por tanto, su regulación competará a los gobiernos locales, ya sea a nivel estatal o a nivel municipal, los cuales podrán emitir las leyes y los reglamentos correspondientes.

Así tenemos que existen dos procedimientos congresionales, uno atípico que es el juicio político y uno típico a través del cual se producen las reformas constitucionales y modificaciones legislativas. Éste último se compone de diferentes etapas a saber: la iniciativa, el proyecto de la Cámara de origen, el dictamen de la Cámara revisora, el veto suspensivo emitido por el Poder Ejecutivo Federal, la promulgación y la publicación. Las cuales se definirán brevemente a continuación:

- La iniciativa: De acuerdo al artículo 71 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos⁶⁷, pueden iniciar un procedimiento legislativo, el Presidente de la República, los diputados y los senadores del Congreso de la Unión y las legislaturas de los estados. De conformidad con el artículo 122, base primera, fracción

intermediación y servicios, financieros, energía eléctrica y nuclear y para expedir las leyes de trabajo reglamentarias del artículo 123.

⁶⁷ **Artículo 71.** El derecho de iniciar leyes o decretos compete:

- I. Al Presidente de la República;
- II. A los Diputados y Senadores al Congreso de la Unión; y
- III. A las Legislaturas de los Estados.

Las iniciativas presentadas por el Presidente de la República, por las Legislaturas de los Estados o por las Diputaciones de los mismos, pasarán desde luego a comisión. Las que presentaren los diputados o los senadores, se sujetarán a los trámites que designe el Reglamento de Debates.

V, punto ñ)⁶⁸, también puede presentar una iniciativa de ley la Asamblea Legislativa del Distrito Federal cuando se refiera a casos concernientes a dicha entidad. En este entendido, vemos que una iniciativa para reformar el Código de Comercio podría ser propuesta por el Presidente de la República, por los diputados o senadores del Congreso de la Unión, ya sea de manera individual o a través de sus grupos parlamentarios, enviándola directamente a su Cámara de origen o a la Comisión especializada en el tema o por los órganos legislativos estatales quienes deben mandar la propuesta al Congreso Federal.

- Presentación ante la Cámara de Origen: A menos que se trate de una materia exclusiva de una Cámara en específico todo proyecto

⁶⁸ **Artículo 122.** Definida por el artículo 44 de este ordenamiento la naturaleza jurídica del Distrito Federal, su gobierno está a cargo de los Poderes Federales y de los órganos Ejecutivo, Legislativo y Judicial de carácter local, en los términos de este artículo.

Son autoridades locales del Distrito Federal, la Asamblea Legislativa, el Jefe de Gobierno del Distrito Federal y el Tribunal Superior de Justicia.

La Asamblea Legislativa del Distrito Federal se integrará con el número de diputados electos según los principios de mayoría relativa y de representación proporcional, mediante el sistema de listas votadas en una circunscripción plurinominal, en los términos que señalen esta Constitución y el Estatuto de Gobierno.

El Jefe de Gobierno del Distrito Federal tendrá a su cargo el Ejecutivo y la administración pública en la entidad y recaerá en una sola persona, elegida por votación universal, libre, directa y secreta.

El Tribunal Superior de Justicia y el Consejo de la Judicatura, con los demás órganos que establezca el Estatuto de Gobierno, ejercerán la función judicial del fuero común en el Distrito Federal.

La distribución de competencias entre los Poderes de la Unión y las autoridades locales del Distrito Federal se sujetará a las siguientes disposiciones:

(...)

BASE PRIMERA.- Respecto a la Asamblea Legislativa:

(...)

V. La Asamblea Legislativa, en los términos del Estatuto de Gobierno, tendrá las siguientes facultades:

(...)

ñ) Presentar iniciativas de leyes o decretos en materias relativas al Distrito Federal, ante el Congreso de la Unión; y

puede ser presentado ante cualquiera de éstas, para después discutirse sucesivamente en ambas. Se llama Cámara de origen a aquella que recibe el proyecto en primera instancia, la otra será la revisora. Una vez que se tiene el proyecto o iniciativa se turna a la Comisión respectiva para que emita su dictamen y éste sea discutido en la Cámara donde se podrá desechar o bien aprobar para que sea mandado a la Cámara revisora.

- Análisis de la Cámara revisora: Una vez recibido el proyecto se turnara a la Comisión especializada, el proyecto puede ser rechazado, en cuyo caso se regresa a la Cámara de origen con diferentes observaciones, para que la iniciativa vuelva a ser analizada y votada. También el proyecto se puede rechazar en parte o modificar y de igual manera se regresa a la primer Cámara para que haga la revisión conducente sin poder tocar los puntos ya aprobados. En ambos casos en el supuesto de que las Cámaras no lleguen a un acuerdo respecto del proyecto éste no podrá ser presentado en el mismo periodo de sesiones. Si la Cámara revisora aprueba el proyecto presentado, se tendrá por aprobada y expedida la ley o el decreto, para que sea turnado al Poder Ejecutivo para su promulgación.
- El veto suspensivo: La Constitución da derecho al Presidente de la República para ejercer el veto dentro de un plazo de diez días hábiles siguientes a la recepción del proyecto de ley, de ser así lo devolverá a la Cámara de origen con las observaciones que considere pertinentes. Se volverá a hacer el procedimiento mencionado en el Congreso de Unión y si éste aprueba el proyecto con una mayoría de dos terceras partes el Presidente deberá promulgarlo.
- Promulgación: Este procedimiento implica la obligación del Presidente de la República de emitir un decreto compuesto por el

texto de la ley o decreto del Congreso materia de la promulgación, el mandato presidencial a la población de obedecer la ley o el decreto a promulgar, la orden de publicación en el Diario Oficial de la Federación por el cual se hace del conocimiento público e inicia la vigencia de la ley y el refrendo del Secretario de Estado o Jefe de Distrito correspondiente.

- Publicación: En este supuesto para determinar el inicio de vigencia de la ley o decreto promulgado, deberá atenderse a si éste presenta un día en específico pues será el día acordado en el mismo, de lo contrario se entiende que iniciara su vigencia tres días después de su publicación en el Diario Oficial de la Federación⁶⁹.

Lo anterior es también sustentado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación y los Tribunales Colegiados, en las tesis de rubro y texto siguientes:

No. Registro: 181,934

Tesis aislada

Materia(s): Constitucional

Novena Época

Instancia: Primera Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

XIX, Marzo de 2004

Tesis: 1a. XXVIII/2004

Página: 306

“LEYES. LA FALTA DE FIRMA EN EL DOCUMENTO QUE CONTIENE UNA INICIATIVA DEL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA, NO CONSTITUYE UNA VIOLACIÓN SUSTANCIAL AL ESTAR CONVALIDADA POR EL PROCEDIMIENTO LEGISLATIVO FEDERAL. El hecho de que la iniciativa de una ley carezca de la firma del presidente de la República no constituye una violación sustancial al procedimiento de creación de leyes previsto en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en tanto que si las demás fases de dicho procedimiento se cumplen tal circunstancia no trasciende al resultado final, consistente en la emisión de una ley por parte del Congreso, así como su promulgación y publicación formales. Lo anterior es así porque el procedimiento legislativo federal consta de cinco etapas: iniciativa, discusión, aprobación, sanción y publicación (o promulgación); y su objetivo final -que es la emisión de una ley o de su reforma- está condicionado por la concreción de las etapas

⁶⁹ Sánchez Bringas Enrique, “Derecho Constitucional”, México, Editorial Porrúa, 2006, páginas 431-436.

previas, dentro de las cuales hay algunas esenciales (y dentro de éstas, las hay hasta solemnes), como son las de que la ley emane de la actuación sucesiva y conjunta de las Cámaras; que en el seno de cada una se discuta y vote el contenido de un proyecto de ley; que una vez aprobado éste se promulgue mediante un decreto; que las leyes aprobadas por el Congreso se comuniquen al presidente de la República con la firma de los presidentes y secretarios de cada Cámara. En atención a lo anteriormente expuesto, si bien la fase de presentación de la iniciativa marca el comienzo de la actividad legislativa, si aquélla careciera de la firma del presidente de la República, pero en el seno del Congreso se discute sucesivamente en sus Cámaras, se vota y aprueba, se comunica al presidente y éste ordena su promulgación y publicación, debe entenderse que su contenido queda convalidado, pues no se habría impedido cumplir el fin último buscado con el proceso legislativo, es decir, que una ley sea aprobada por el Pleno del órgano legislativo y el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos oficialmente ordene su publicación”.

Amparo en revisión 1312/2003. Compañía Nacional de Entretenimiento, S.A. de C.V. 14 de enero de 2004. Unanimidad de cuatro votos. Ausente: Humberto Román Palacios. Ponente: José de Jesús Gudiño Pelayo. Secretario: Miguel Bonilla López.

No. Registro: 197,698

Tesis aislada

Materia(s): Constitucional, Administrativa

Novena Época

Instancia: Segunda Sala

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

VI, Septiembre de 1997

Tesis: 2a. XCV/97

Página: 393

“ABROGACIÓN O DEROGACIÓN DE REGLAMENTOS POR AUTORIDAD DISTINTA (ASAMBLEA LEGISLATIVA DEL DISTRITO FEDERAL) DE QUIEN LOS EXPIDIÓ (PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA). NO VIOLA EL ARTÍCULO 72, INCISO F, CONSTITUCIONAL. Esta norma de máxima jerarquía no exige que la reforma, adición, modificación o derogación de una norma legal provenga del mismo órgano que la creó, ni que para ello deban observarse los mismos trámites que en el caso particular de dicha norma se hayan cumplido para su expedición, sino que aquéllas se realicen conforme al procedimiento establecido en la Carta Magna para la creación de leyes por parte de los órganos autorizados, según se actualicen los supuestos que en la propia Ley Fundamental se prevén. En este sentido, tal precepto no prohíbe que los reglamentos expedidos para el Distrito Federal por el presidente de la República sean reformados, abrogados o derogados a través del procedimiento ordinario previsto en el mismo numeral, por la Asamblea Legislativa del Distrito Federal, a quien le fueron transmitidas las funciones legislativas que tenía el presidente de la República antes de la enmienda constitucional, en materia de reglamentos administrativos en la Ciudad de México; incluso, tampoco se prohíbe que los reglamentos expedidos por esa asamblea pudieran, en su caso, ser reformados por el presidente de la República en el supuesto de recobrar tales funciones y de realizarse las hipótesis y observarse las formalidades previstas en la Constitución Federal. Por lo anterior, el Reglamento para el Funcionamiento de Establecimientos Mercantiles y Celebración de Espectáculos Públicos en el Distrito Federal, de 31 de julio de 1989, en cuyo artículo tercero transitorio abroga el anterior reglamento, no transgrede las garantías de seguridad jurídica y legalidad”.

Amparo en revisión 3133/96. Ángel Rafael Gali Malpica. 18 de abril de 1997. Cinco votos. Ponente: Mariano Azuela Güitrón. Secretario: José Ángel Máttar Oliva.

Amparo en revisión 1266/97. Eduardo van Dam Buldain. 20 de junio de 1997. Unanimidad de cuatro votos. Ausente: Guillermo I. Ortiz Mayagoitia. Ponente: Sergio Salvador Aguirre Anguiano. Secretario: Roberto Lara Hernández.

No. Registro: 254,810

Tesis aislada

Materia(s): Común, Constitucional

Séptima Época

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación

74 Sexta Parte

Tesis:

Página: 37

Genealogía: Informe 1975, Tercera Parte, Tribunales Colegiados de Circuito, página 52.

“LEYES, REFORMA O DEROGACION DE LAS. Del contenido de los artículos 72, inciso f) y 133 de la Constitución Federal y 9o. y 11 del Código Civil aplicable en materia federal, se desprende que para reformar o derogar un precepto legal, ello debe hacerse mediante otro precepto legal de la misma jerarquía, o sea, emanado formalmente del mismo órgano legislativo (Poder Legislativo Federal o Local, según sea el caso) y con los mismos requisitos de votación, promulgación y refrendo. O sea, que como la ley federal prevalece sobre la local (principio consagrado en el artículo 133), una disposición federal sólo podrá ser derogada por otra de la misma naturaleza. Pero tratándose de dos leyes federales, una disposición de la posterior puede derogar a la anterior, total o parcialmente, aun cuando se trate de dos cuerpos de leyes diferentes, pues independientemente de que puede haber una técnica legislativa defectuosa, no hay disposición constitucional alguna que establezca el principio general de que un artículo de una ley sólo puede ser derogado mediante la reforma hecha a esa misma ley. Por lo demás, la derogación puede ser expresa, como cuando se menciona el precepto derogado (expresa explícita) o cuando se declara que se derogan los preceptos que se opongan a la ley nueva (expresa implícita), y puede ser tácita, como cuando lo dispuesto en el precepto nuevo sea incompatible con lo dispuesto en el precepto anterior, aunque se trate de distintos cuerpos de leyes, y aunque en la ley nueva no se hable expresamente de derogación alguna. Ahora bien, cuando la ley anterior contiene disposiciones especiales, que establecen casos de excepción a las reglas generales, es claro que la ley nueva que sólo contenga disposiciones de carácter general no puede derogar tácitamente a la disposición especial de la ley anterior, porque ésta establece una excepción a la regla general, excepción que fue querida por el mismo legislador. Pero cuando la ley nueva contiene una disposición que es especial también, o cuando aunque sea general en principio, contiene una norma especial de derogación expresa de la norma especial anterior (ya sea declarando la derogación de toda norma que se le oponga a la nueva, o ya sea derogando expresamente tal o cual precepto legal, que en ambos casos la derogación es expresa), dicha norma sí produce el efecto de derogar a la norma especial anterior. Es decir, la ley general nueva del mismo rango (federal o local), no puede derogar tácitamente a la ley especial, pero sí puede derogarla expresamente; y la disposición especial nueva sí puede derogar tácitamente la disposición especial vieja. Y sólo podrá decirse que una ley no puede ser derogada o abrogada sino mediante reformas hechas a esa misma ley, cuando así lo disponga la Constitución, como es el caso de la Ley de Amparo, ya que el artículo 107 expresamente dice que todas las controversias de que habla el artículo 103 se sujetarán a los procedimientos que establezca la ley cuyas bases ahí se asientan, o

sea, la Ley de Amparo, cuyo articulado no puede, por ello, ser materia de derogación o abrogación de leyes diversas, aun de la misma jerarquía, por haber regla constitucional especial de la que se desprende tal cosa. Es decir, no se trata de que una ley reglamentaria de algún precepto constitucional sea de jerarquía formal superior a las demás leyes federales, porque ambas emanan del mismo órgano legislativo y el artículo 133 sólo establece la primacía de lo federal sobre lo local, sino de que exista una disposición constitucional que dé pie para estimar que una ley no puede ser modificada por otras”.

PRIMER TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA ADMINISTRATIVA DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 810/74. Afianzadora Insurgentes, S.A. 4 de febrero de 1975. Mayoría de votos. Ponente: Guillermo Guzmán Orozco. Secretaria: Yolanda Bastida Cárdenas.

Séptima Epoca, Sexta Parte:

Volumen 32, página 59. Amparo directo 619/70. Banco Nacional de México, S. A. 25 de agosto de 1971. Mayoría de votos. Disidente: Jesús Ortega Calderón. Ponente: Guillermo Guzmán Orozco.

Conclusiones.

Como ya se dijo a lo largo de este texto, la citada Convención es ley vigente para los contratos de compraventa internacionales celebrados entre comerciantes mexicanos y comerciantes pertenecientes de otros Estados, sin embargo, nada exime la oportunidad de aprovechar algunos de los conceptos previstos en ésta a fin de poder homogenizar el derecho interno con la legislación internacional y más cuando ésta presenta elementos útiles en la contratación comercial.

La materia comercial siempre ha sido cambiante y muchas veces sus necesidades fácticas no pueden resolverse de conformidad con la legislación escrita, por tanto la manera más eficaz para que las disposiciones de la Convención fueran aplicables a las compraventas internas y se pudieran aplicar como derecho local sería en principio a través de la voluntad de las partes (principio rector de todos los contratos), y que ésto deviniera en costumbre, para aquellos casos en que los que nuestra ley doméstica no presenta una disposición expresa.

De lo previamente expuesto y de la regulación del contrato de compraventa en nuestro país contenida en los artículos 371 a 387 del Código de Comercio, y con la aplicación supletoria del Código Civil Federal, estimo que podría hacerse una reforma al artículo 385 del Código de Comercio, a fin de poder incluir el concepto de incumplimiento esencial, como se encuentra previsto en la Convención de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.

El citado artículo actualmente es del siguiente tenor:

“Artículo 385. Las ventas mercantiles no se rescindirán por causa de lesión; pero al perjudicado, además de la acción criminal que le competa, le asistirá la de daños y perjuicios contra el contratante que hubiese procedido con fraude o malicia en el contrato o en su cumplimiento”.

Por tanto, podría añadirse un segundo y tercer párrafo en los cuales se permitiera la rescisión de un contrato, siempre y cuando se cumplieran con los requisitos establecidos en el artículo 25 de la citada Convención. A saber: una privación o detrimento sustancial, expectativas contractuales; previsibilidad del resultado. Para quedar de la siguiente manera:

“Artículo 385. Las ventas mercantiles no se rescindirán por causa de lesión; pero al perjudicado, además de la acción criminal que le competa, le asistirá la de daños y perjuicios contra el contratante que hubiese procedido con fraude o malicia en el contrato o en su cumplimiento.

No obstante lo anterior, sí se podrá rescindir un contrato de compraventa en el caso en que se actualice un incumplimiento esencial cuando una de las partes cause a la otra un perjuicio tal que la prive sustancialmente de lo que tenía derecho a esperar en virtud del contrato, salvo que la parte que haya incumplido

no hubiera previsto tal resultado y que una persona razonable de la misma condición no lo hubiera previsto en igual situación.

A fin de determinar si hubo un detrimento sustancial no se estará solamente al daño pecuniario sino también al perjuicio ocasionado a la parte que cumplió con sus obligaciones contractuales”.

De esta manera, se podrían solucionar de una f más pronta los distintos problemas que se originan en torno a las relaciones comerciales en nuestro país, dejando al arbitrio de los órganos jurisdiccionales, en virtud de los elementos probatorios aportados por las partes en un litigio, determinar si efectivamente la parte afectada tiene o no derecho a rescindir un contrato cuando no tiene mayor uso práctico en virtud del incumplimiento de su cocontrante, liberándola de toda obligación derivada del contrato.

Bibliografía.

Libros:

- Adame Goddard Jorge, *“Estudio sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías”*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1991, páginas 17- 183.
- Boggiano Antonio, *“Derecho Internacional Privado”*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1991, páginas 253-341.
- Borrell Soler Antonio M., *“Cumplimiento, Incumplimiento y Extinción de las Obligaciones Contractuales Civiles”*, Barcelona, Bosch Casa Editorial, 1954, páginas 95-135.
- Burghard Piltz, *“Compraventa Internacional. Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías de 1980”*, Buenos Aires, Editorial Astrea, 1996 páginas 9-34.
- Cervantes Ahumada Raúl, *“Derecho Mercantil”*, México, Editorial Porrúa, 2007, páginas 509-513.
- Contreras Vaca Francisco José, *“Derecho Internacional Privado”*, México, Oxford University Press, 2009, páginas 49-52
- Fueyo Laneri Fernando, *“Cumplimiento e Incumplimiento de las Obligaciones”*, Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1992, páginas 245-331.
- Gaudemet Eugène, *“Los Efectos de las Obligaciones”*, Colombia, Editorial Leyer, páginas 41-78.
- Honnold O. John, *“Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention”*, La Haya, Kluwer Law International, 1999, páginas 204-212

- Iglesias Juan, *“Derecho Romano”*, Ariel.
- Malpica de Lamadrid Luis, *“La Influencia del Derecho Internacional en el Derecho Mexicano”*, México, Noriega Editores, 2002, páginas 66-74.
- Mantilla Molina Roberto, *“Derecho Mercantil”*, México, Editorial Porrúa, 1996, páginas 23-27.
- Martínez Cañellas Anselmo, *“La Interpretación y la Integración de la Convención de Viena sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, de 11 de abril de 1980”*, Granada, Editorial Comares, S.L., 2004, páginas 1-69; 315-353.
- Rico Álvarez Fausto, Garza Bandala Patricio, *“Teoría General de las Obligaciones”*, México, Editorial Porrúa, 2006, páginas 35-185.
- Sánchez Bringas Enrique, *“Derecho Constitucional”*, México, Editorial Porrúa, 2006, páginas 408-436.
- Sánchez Medal Ramón, *“De los Contratos Civiles”*, México, Editorial Porrúa, 2007, páginas 151-197.
- Schlechtriem, Peter and Schwenger Ingebrog. *“Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)”*, Great Britain, Oxford University Press, 2005, pgs. 281-298.
- Vásquez del Mercado Óscar, *“Contratos Mercantiles”*, México, Editorial Porrúa, 2008, páginas 147-209.
- Vázquez del Mercado Cordero Óscar, *“Contratos Mercantiles Internacionales”*, México, Editorial Porrúa, 2009.
- Will Michael, *“Commentary on the International Sales Law”*, Giuffrè, Milán, 1987, páginas 205-221.

Legislación Vigente:

- Código Civil Federal.
- Código de Comercio.
- Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías.

Artículos de Página Web:

- El-Saghir Hossam, “*Comparison with Principles of European Contract Law (PECL)*”, 2000, www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/workshop.html
- Koch, Robert, “*Commentary on Whether the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts May Be Used to Interpret or Supplement Article 25 CISG*”, November 2004, www.cisg.law.pace.edu.
- *Legislative History of CISG 25: Match-up with 1978 Draft to Assess Relevance of Secretariat Commentary*, www.cisg.law.pace.edu.
- Liu Chengwei, “*The Concept of Fundamental Breach*”, 2001, www.cisg.law.pace.edu.
- Perales Viscasillas María del Pilar, “*El Contrato de Compraventa Internacional de Mercancías*”, 2001, www.cisg.law.pace.edu.
- Schlechtriem Peter, “*Uniform Sales Law – The UN – Convention on Contract for the International Sale of Goods*”, www.cisg.law.pace.edu.
- *Text of Secretariat Commentary on article 23 of the 1978 Draft*, www.cisg.law.pace.edu.

Otras Fuentes:

- Jurisprudencia y Tesis Aisladas (IUS)