



**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**CAMPUS GUADALAJARA**

**ESTEBAN LEMUS GARCÍA**

**PROBLEMÁTICA Y SOLUCIÓN DE LA  
REVOCABILIDAD E IRREVOCABILIDAD DE LA  
OFERTA, EN LA FORMACIÓN DE CONTRATOS  
DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE  
MERCADERÍAS, CONFORME A LA CONVENCIÓN  
INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA DE  
MERCADERÍAS DE VIENA DE 1980**

**Tesis presentada para optar por el título de Licenciado en  
Derecho con Reconocimiento de Validez**

**Oficial de Estudios de la SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA,  
según acuerdo número 86809 con fecha 13-VIII-86**

**Zapopan, Jalisco, Junio de 2012.**



UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
CAMPUS GUADALAJARA

DICTAMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

**C. ESTEBAN LEMUS GARCÍA**

Presente.

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Exámenes Profesionales y después de haber analizado el trabajo de titulación en la opción TESIS titulado: "PROBLEMÁTICA Y SOLUCIÓN DE LA REVOCABILIDAD E IRREVOCABILIDAD DE LA OFERTA, EN LA FORMACIÓN DE CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS, CONFORME A LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS DE VIENA DE 1980", presentado por Usted, le manifiesto que reúne los requisitos a que obligan los reglamentos para ser presentado ante el H. Jurado del Examen Profesional, por lo que deberá entregar siete ejemplares como parte de su expediente al solicitar el examen.

Atentamente

EL PRESIDENTE DE LA COMISIÓN

DR. EDUARDO ISAIÁS RIVERA RODRÍGUEZ

Ginebra, Suiza a 30 de Septiembre de 2011.

**Director de la Escuela de Derecho**

**Universidad Panamericana**

**Campus Guadalajara**

**P r e s e n t e . -**

Por la presente tengo el agrado de comunicar a Usted que después de haber revisado la tesis titulada "Problemática y Solución de la Revocabilidad e Irrevocabilidad de la Oferta en los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, Conforme a la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980" que presenta su autor, el alumno Esteban Lemus García, y después de haber intercambiado impresiones con el mismo sobre el contenido de dicho trabajo, considero que el estudio realizado satisface plenamente los requisitos de fondo y forma exigidos para su defensa en el correspondiente examen de titulación.

A t e n t a m e n t e ,



Dr. José Edgardo Muñoz López

## DEDICATORIA

Primero a Dios, sin Él NADA.

A mi Familia, especialmente  
a mis padres, sin ellos NUNCA.

A mis maestros, tanto de la universidad  
como de la vida, sin ellos JAMÁS.

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	6
<b>CAPÍTULO I. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.</b>	
1. Antecedentes históricos sobre la compraventa ( <i>Lex Mercatoria</i> ).....	12
2. Trabajos Preparatorios de 1980 para Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.....	22
<b>CAPÍTULO II. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.</b>	
1. Qué es un contrato.....	31
2. Contrato de compraventa internacional.....	38
a. Antecedentes históricos.....	38
b. Definición de contrato de compraventa.....	42
c. Connotación mercantil de los contratos de compraventa internacional.....	44
d. Definición de contrato de compraventa internacional y los elementos que le dan el carácter internacional.....	47
e. Análisis comparativo entre las jurisdicciones del Derecho Anglosajón y el Derecho Civil, así como sus similitudes y diferencias en las reglas de formación de los contratos.....	52
<b>CAPÍTULO III. FORMACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.</b>	
1. La Oferta: sus elementos y reglas de revocación.....	77
a. Definitividad de la Oferta.....	77
b. Intención de obligarse.....	78
c. Persona o personas determinadas.....	79
d. Efecto y retiro de la oferta.....	79
e. Revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta.....	80
f. Terminación de la oferta.....	87
2. La Aceptación.....	88

**CAPÍTULO IV.-EJEMPLO Y ANÁLISIS DEL CASO PRÁCTICO PROPUESTO  
EN EL 15<sup>TH</sup> WILLEM C. VIS MOOT INTERNATIONAL ARBITRATION  
COMPETITION SOBRE EL ARTÍCULO 16 DE LA CONVENCIÓN  
INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS.**

1. Extracto y explicación del caso práctico.....	94
2. Análisis del caso práctico.....	100
3. Posturas legales de la parte actora y la parte demandada en el caso práctico.....	115
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>132</b>
<b>PROPUESTA .....</b>	<b>137</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>139</b>
<b>ABREVIATURAS .....</b>	<b>143</b>

## INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como pretensión y objeto el establecer un criterio a seguir respecto del problema que puede surgir en relación con la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en materia de contratación internacional, conforme la Convención de Viena sobre Compraventa de Mercaderías. En las compraventas internacionales de mercaderías se ha sostenido un debate entre los doctrinistas de esta área del Derecho para tratar de solucionar y llegar a un acuerdo sobre esta situación.

En los contratos internacionales, son muy recurridos los casos en que no se establece de manera precisa, si la oferta es revocable o irrevocable, y esto conlleva una incertidumbre jurídica lo cual, en muchas ocasiones, termina en un conflicto o disputa que se dirime en Cortes Internacionales, o Arbitrajes Internacionales previamente establecidos en una cláusula arbitral o una vez surgido el conflicto, a través de un compromiso arbitral. En ambos casos, la disputa sólo genera gastos económicos que surgieron por una cuestión que pudo haber sido resuelta con una legislación internacional adecuada al respecto. De manera clara, concreta y precisa, este trabajo se dedicará a explicar y aclarar las situaciones de revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en materia de compraventa internacional.

A nivel internacional, el artículo 16 de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de

Viena de 1980 (CISG), es el encargado de dilucidar la revocabilidad e irrevocabilidad del contrato.

Desde los orígenes de este artículo, la redacción del mismo ha traído consigo discrepancias entre las delegaciones representantes de los diferentes Estados del mundo en los borradores o anteproyectos (usualmente se les denomina "drafts" en la doctrina internacional) para la formación de la CISG, los cuales empezaron a establecer sus criterios sobre este mismo tema; especialmente hubo un gran debate entre los países con una tradición jurídica derivada del *Common Law* y por otro lado, los del *Civil Law*, ya que, como se sabe, estos sistemas jurídicos tienen muy arraigadas las maneras en cómo desenvuelven, interpretan y aplican el Derecho.

En este sentido, es importante mencionar que hoy por hoy, no existen criterios unánimes en materia internacional sobre el problema que se plantea en esta tesis. Un claro ejemplo de las diferencias que se suscitan entre los dos sistemas legales mencionados anteriormente, se puede leer en la opinión de la doctrinista española y gran conocedora de la CISG y la contratación internacional, María Perales Viscasillas, quien afirma:

Fueron, pues, las diferencias entre los sistemas del *Common Law* y del *Civil Law*, lo que impidió una solución unánime. La consecuencia de este compromiso será muy probablemente una interpretación divergente por parte de los tribunales, como así está sucediendo con la doctrina que examina esta cuestión. Así mientras algunos autores consideran que una oferta que indique un plazo para aceptar está indicando expresa o tácitamente que es irrevocable. Otros autores señalan justamente la postura opuesta, esto es, que se trata simplemente de un plazo para aceptar, pero no un plazo de irrevocabilidad. La postura que parece tener más éxito entre los comentaristas es la que señala que se habrá de dejar la cuestión a los tribunales<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> PERALES VISCASILLAS, María del Pilar, *El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías*, España, Documento que puede ser encontrado en:



Como se puede apreciar, en palabras de esta doctrinista española, no se ha podido establecer la uniformidad en la interpretación de este precepto de la Convención y, precisamente, es lo que se busca en este trabajo de investigación, esto es, poder proponer una solución en la que, tanto el *Common Law* y el *Civil Law* estén de acuerdo.

Se considera muy importante establecer estos criterios uniformes, para precisamente evitar las disputas que pudiesen surgir por esta cuestión, a sabiendas que, de tener o establecer criterios que promuevan la uniformidad del Derecho, quizá las disputas entre las partes contratantes pueden evitarse, que es lo primero que se pretende en cualquier relación comercial.

En el primer capítulo de este trabajo será necesario abordar son los llamados antecedentes históricos que llevaron al desarrollo y finalmente a la creación del contrato de compraventa, por lo que se deberá analizar el tema jurídico de la *Lex Mercatoria*, que una vez definido y examinado, se realizará una explicación de la relación que tiene ésta rama del Derecho con la obra aquí planteada.

Otro tema que se tendrá la tarea de investigar en este trabajo será el estudio del sistema jurídico llamado *Common Law* y por otro lado el *Civil Law*, ya que para darle solución al problema planteado en esta investigación es indispensable lograr un acuerdo entre estos dos sistemas jurídicos.

El planteamiento y título de esta tesis no puede solucionarse si no se estudia también lo relativo a la

oferta y aceptación que las partes hagan del contrato, especial énfasis se debe hacer en la oferta, en donde es necesario observar, de manera muy cuidadosa (bajo la redacción del propio artículo 16 de la CISG), los términos en la que la misma se hizo, incluyendo la manera en como la parte oferente propone la oferta, es decir, si estipula plazo, si menciona expresamente si la oferta es revocable o irrevocable, o si con ciertas frases u oraciones se puede inferir la existencia de un plazo en el que la oferta se consideraría irrevocable.

Siguiendo la idea mencionada en el párrafo anterior, se deberá prestar especial atención a todas las negociaciones, comunicaciones y conductas tanto previas como posteriores a la oferta, que se suscitaron entre las partes, cuando de la propia oferta no se pueda deducir con facilidad si es revocable o irrevocable, todo lo anterior se observa bajo la luz del artículo 8 (3) de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, el cual estipula la intención de las partes como parte fundamental e importante para ver la conducta que querían reflejar, tal y como se plasma a continuación:

Artículo 8 (3): Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las comportamiento ulterior de las partes<sup>2</sup>.

De esta forma, se vuelve a hacer mención que la investigación requerirá cubrir otros temas aunados a los anteriormente mencionados, que finalmente se espera que de esta obra se obtengan resultados satisfactorios y así se cumplan los objetivos del trabajo, para poder entonces,

---

<sup>2</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, creada en Viena el 11 de Marzo de 1980, Artículo 8 (3).

determinar y plantear la solución al problema específico que se presenta en esta rama del Derecho.

Es importante establecer los métodos que se utilizarán en la realización de esta investigación, mismos que son los siguientes: 1.- Método Inductivo: Éste método considera una serie de fenómenos naturales o conocimientos particulares para llegar a conclusiones generales, es un razonamiento que va de lo particular a lo general, precisamente para el tema de tesis que se plantea, es necesario analizar los casos particulares y conocimientos particulares para poder llegar a una conclusión general y ver qué es lo más adecuado para las cuestiones de revocabilidad o irrevocabilidad en los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. 2.- Método de Concordancia: Mediante el estudio de diferentes legislaciones a nivel internacional y de los diferentes sistemas como lo son el derecho civil y el derecho anglosajón, podremos deducir en qué concuerdan y de esa manera llegar a conclusiones concretas. 3.- Método Comparativo: Con la ayuda del presente método comparativo se podrán realizar comparaciones respecto de diferentes sistemas jurídicos a nivel internacional, incluyendo México, para poder establecer las semejanzas y diferencias con la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, así como también observar las maneras en cómo los sistemas jurídicos del *Common Law* y el *Civil Law*, lidian con el tema de la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta. 4.- Método Histórico: Se utilizará para analizar la historia legislativa de la creación de la Convención y de esta manera observar las formas en las que se ha ido modificando este artículo de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías hasta llegar a nuestros días y ver cuál fue el motivo de que el artículo haya quedado de la manera en como

se encuentra en el presente. 5.- Método Jurídico: Se utilizará para poder solucionar un conflicto que ha causado mucha confusión en el mundo y ámbito del Derecho Internacional Privado.

## CAPÍTULO I.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS

### 1. Antecedentes Históricos sobre la Compraventa (*Lex Mercatoria*).

A fin de abordar lo antes expresado, me remito primeramente al doctrinista argentino Castrogiovanni el cual establece lo siguiente:

La *lex mercatoria* tuvo su origen en la edad media como contrapartida de los derechos de los señores feudales, plenos de privilegios. Surgió en las ferias, como ordenamiento para regir las relaciones entre los comerciantes de modo uniforme, a través de la aplicación obligatoria de los usos y costumbres comerciales. La *lex mercatoria* estaba formada por los propios usos y costumbres de los comerciantes, constituía el derecho de los contratos aplicado independientemente de la ley del lugar, y de la ley personal de los partícipes, que eran colocados en situación de igualdad, cuya situación era más importante que los signos con los que se exteriorizaba y cuyos negocios no estaban limitados a fórmulas cerradas. En 1475, el *Chancellor* de Inglaterra lo expresó en estos términos: "Los mercaderes no están obligados por nuestras leyes, sino que deben ser juzgados de acuerdo con la Ley Natural, a la cual algunos llaman *lex mercatoria*, que es universal en el mundo". Su uso comenzó a declinar en el momento de las grandes codificaciones y en la actualidad emerge una nueva *lex mercatoria* constituyendo un cuerpo de normas jurídicas, escritas o no, aún incompleto, que rige las relaciones internacionales de comercio, como un ordenamiento, independientemente del derecho positivo de los Estados. Esto así, porque para el comercio internacional la utilización del método "conflictual" para la solución de litigios presenta características de inseguridad e imprevisibilidad inaceptables para su dinámica. De esta forma, su vocación universalista tiene en cuenta las necesidades del comercio internacional, la especialidad de sus relaciones y no las legislaciones internas de los Estados<sup>3</sup>.

Nótese de este fragmento, tomado de un documento electrónico de este doctrinista argentino, que ya desde tiempos remotos el comercio se empezó a intensificar cada vez más, por lo que llegó un momento en el que había la necesidad de un Derecho en el que no interviniera la autoridad estatal; se requería, luego entonces de ese

---

<sup>3</sup> CASTROGIOVANNI, R. M., *Compilación Especial para Estudiantes del Dr. Castrogiovanni, Argentina*, Documento que puede ser encontrado en <http://www.derecho-comercial.com/doctrina.htm>. Fecha de Consulta 3 de Febrero de 2010.

llamado "derecho transnacional", que se regía y se sigue rigiendo por usos y costumbres, los cuales hoy en día son adoptados por la comunidad internacional. Es menester hacer una observación al doctrinista mencionado anteriormente, al momento en que habla de los métodos de conflicto (litigios), ya que se debe saber que la *lex mercatoria*, ese "derecho transnacional", no implica ni tiene un aparato coercitivo estatal, sino que lo que le dota de esa "obligatoriedad" es, más que cualquier otro concepto o situación, el hecho del reconocimiento que de ella hacen la gran mayoría de los Estados a nivel mundial.

Según Leonel Pereznieto:

Desde los inicios modernos del concepto, *lex mercatoria* sirvió para connotar a ese complejo sistema que la doctrina y la jurisprudencia nacionales se han encargado de definir como una normatividad que se genera paralelamente y autónomamente a los sistemas jurídicos nacionales, por lo que resulta difícil aportar una palabra más. Sin embargo, el análisis debe ser hecho, y quisiéramos dejarlo planteado en uno de sus aspectos centrales que nos servirá para el desarrollo posterior de este trabajo: el de los usos y costumbres [...] La *lex mercatoria*, según algunos autores, constituye un sistema de reglas y, según otros, es únicamente una acumulación de las mismas; sin embargo, en cualquier posición que se tome uno de sus elementos esenciales lo constituyen los usos y costumbres. Éstos pasaron de ser usos reiterados en el tiempo a reglas emitidas por las entidades internacionales. Se trata en este último caso del impulso de los operadores del comercio internacional que están interesados en mantener reglas eficientes para el desarrollo de sus actividades. Son las tecnologías que han acelerado los procesos. Una vida más rápida de intercambios obliga al incremento de estas reglas y promueve su variedad<sup>4</sup>.

De igual forma, al analizar la cita bibliográfica del párrafo que antecede, podemos observar que los doctrinistas que se han venido plasmado en este trabajo, hacen especial referencia a los usos y costumbres, y claramente no puede ser de otra forma, ya que la *lex mercatoria* tiene sus

---

<sup>4</sup> SILVA, Jorge Alberto, *Estudios sobre Lex Mercatoria: Una realidad internacional*, México, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2006, Apud. PEREZNIETO CASTRO, Leonel, *Consideraciones en torno a la Lex Mercatoria: El caso de México*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2006, pp. 183-200.

orígenes precisamente en esto, los usos, costumbres y principios aceptados por un grupo muy grande de personas, a las cuales les llamamos comerciantes. Y es en este sentido, en el que debemos de entender la *lex mercatoria*, como un orden jurídico, por así llamarlo, exclusivo para el Derecho Comercial, para quienes son operadores en el comercio internacional, por eso es tan relevante entender este orden de ideas.

La idea anteriormente planteada se refuerza con la explicación del concepto de *lex mercatoria* que propone el jurista mexicano Leonel Pereznieto, mismo que la conceptúa de la siguiente forma: "Método elaborado por los comerciantes para atender sus propias necesidades en las transacciones que desbordaban las fronteras nacionales"<sup>5</sup>.

La Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa de Mercaderías, así como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), aceptan los usos y costumbres como parte fundamental para las operaciones de comercio en materia internacional, con esto se recalca la relevancia y la importancia de tener y contemplar este orden de ideas de manera clara y precisa. En numerosos artículos de la Convención de Viena de 1980 se encuentran contemplados los usos y costumbres, ya sea de manera expresa o tácita, los artículos en los que se hace más palpante lo anteriormente expuesto es en el artículo 8 (3) y 9 de la CISG, para dar mayor claridad a este orden de ideas, es menester plasmar el último artículo mencionado:

Artículo 8 (3): Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del

---

<sup>5</sup> PEREZNIETO CASTRO, Leonel, *Derecho Internacional Privado*, Editorial Oxford, Séptima Edición, México, 2000, p. 103.

caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes<sup>6</sup>.

Artículo 9: 1) Las partes quedarán obligadas por cualquier uso en que hayan convenido y por cualquier práctica que hayan establecido entre ellas.

2) Salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que, en el comercio internacional, sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate<sup>7</sup>.

Cabe decir, respecto de los usos y las costumbres en materia internacional, que existen algunos problemas respecto de la *lex mercatoria*, y no sólo en nuestros tiempos, sino también desde los anteproyectos para la creación de la Convención de Viena de 1980, así como también de las Convenciones creadas en 1964 mismas que son el antecedente directo de la CISG, las cuales se explicarán brevemente en el siguiente capítulo de la presente investigación. Los problemas que se plantearon en aquél entonces fueron, entre otros, que se pensaba que se invade, en cierto sentido, la autonomía de la voluntad de las partes signantes en un contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Para reforzar lo anteriormente planteado el doctrinista griego Charalambos Pamboukis establece:

*The effect to be given to the usages that develop more or less spontaneously in the practice of international trade has always been a matter of controversy, just like the precise definition of such usages. Substitution of the provisions of a uniform-law convention by trade usages has been criticized as imperialistic. Incorporation by the adjudicator, rather than the parties, of trade usages into a contract has been viewed as contrary to the autonomy of the parties' will or economic efficiency. The fact of the matter is that, on the one hand,*

---

<sup>6</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, creada en Viena el 11 de Marzo de 1980, Artículo 8 (3).

<sup>7</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, creada en Viena el 11 de Marzo de 1980, Artículo 9.



*modern commercial transactions are extremely complex, while, on the other hand, efficiency and profit depend on speed and volume. Parties are unlikely to address in minute detail every possible problem related to the contract. Trade usages are capable of both filling in the gaps in the contract and interpreting the contract's terms. They also constitute the core of the so-called lex mercatoria*<sup>8</sup>.

Este doctrinista reafirma lo que se menciona en las ideas plasmadas dentro de este capítulo de la investigación, pero así mismo, agrega una idea que se considera fundamental resaltar, esto es que en las compraventas internacionales las relaciones que pueden surgir entre las dos partes pueden ser muy complejas en función de muchas situaciones o circunstancias, entonces, al momento de realizar un contrato de compraventa internacional, la parte vendedora y la parte compradora no pueden (ni tienen por qué), abarcar todas las situaciones, circunstancias, hechos o sucesos que estén pasando o pudieren llegar a pasar, sería ilógico pensarlo de esta manera (cabe señalar que pasa lo mismo en las legislaciones de cada uno de los países del mundo, nunca se pueden abarcar todas las situaciones de la vida real y cotidiana que pueden traer como consecuencia alguna situación jurídica en especial), es por eso, que la Convención le da tanta importancia en materia internacional a los usos, porque tal y como lo expresa de manera contundente Pamboukis, estos nos ayudan a llenar las lagunas que se pueden presentar en un contrato y también ayudan a la interpretación del mismo.

---

<sup>8</sup> CHARALAMBOS, Pamboukis, *Concepto y Función de los Usos en la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías*, Estados Unidos de América, *Journal of Law and Commerce*, 2005-2006, pp. 107-131. Párrafo que traducido al español establece lo siguiente: "El efecto que se le debe dar a los usos que se desarrollan más o menos espontáneamente en la práctica del comercio internacional, siempre ha sido un tema controversial, justo como la definición precisa de dichos usos. La substitución de las provisiones de una Convención de derecho uniforme por los usos ha sido criticado como imperialista. La incorporación del Juez, más que de las partes, de los usos dentro del contrato se ha visto como algo contrario a la autonomía y voluntad de las partes o como eficiencia económica. El asunto es que por un lado, las transacciones comerciales modernas son extremadamente complejas, mientras que por otro lado, la eficiencia y las ganancias dependen de la velocidad y el volumen. Las Partes son difíciles de dirigir cada mínimo problema relacionado con el contrato. Los usos en las transacciones son capaces de llenar los vacíos en el contrato y de interpretar los términos del mismo. Y constituyen la raíz de la llamada *lex mercatoria*".

Siguiendo las ideas de Pamboukis<sup>9</sup>, existen dos teorías respecto de los usos en el comercio, estas son la subjetiva y la objetiva. La primera de ellas consiste básicamente en la voluntad de las partes, esto es, en lo que las partes acordaron y pactaron al momento de la realización del contrato. La teoría objetiva es aquella que establece que los usos del comercio serán aquellos que se encuentren en un dispositivo legal. Estas dos teorías como se puede apreciar son polos opuestos, completamente distintas una de la otra, y lo que hace a la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías tan importante y esencial, es que une a ambas en un solo dispositivo, reconcilia a estas dos teorías y logra crear disposiciones como la estipulada en el artículo 9 de la Convención (el doctrinista anteriormente mencionado hace referencia que muchos países en vías de desarrollo se opusieron a la teoría objetiva). Un caso legal donde se aporta la idea de la teoría subjetiva se encuentra en la disputa que se entabló entre la parte actora (vendedor alemán) y la parte demandada (comprador austriaco) en una compraventa internacional de madera, en donde el vendedor reclamaba que los usos y costumbres de comercio se debían aplicar en el contrato de compraventa internacional. Ambas partes ya habían tenido otras compraventas anteriormente; la Suprema Corte dictó sentencia en la que la parte demandada perdía el caso, ya que se hizo referencia a que ella debía de saber de los usos y las costumbres, porque no era la primera vez que se hacía una compraventa en este sentido, también tomó en cuenta que entre los alemanes y los austriacos han existido estas compraventas de madera y ya se estableció, por tanto, usos y costumbres aplicados a lo mismo<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> CHARALAMBOS, Pamboukis, *Concepto y Función de los Usos en la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías*, Estados Unidos de América, *Journal of Law and Commerce*, 2005-2006, pp. 107-131.

<sup>10</sup> Caso que se localiza en la página de la Electronic Library on International Commercial

Del abstracto de este caso verídico plasmado en esta hoja al pie de página, nos daremos cuenta que la Suprema Corte de Austria estableció una definición de lo que son los usos, y establece: "Un uso es algo que se conoce ampliamente y se acata cuando los reconoce una mayoría de personas que realizan actividades en una misma rama comercial"<sup>11</sup>. Así mismo, Jorge Oviedo, en una publicación realizada en la Revista Electrónica de Derecho Comercial, hace mención a una definición de usos dada por el doctrinista Madriñan De La Torre, y menciona:

"El uso constituye un elemento de la situación de hecho, particular y concreta, y por consiguiente debe estimárselo como fuente de Derecho en sentido subjetivo, como manifestación que es de la voluntad de los particulares enderezada a crear, modificar o extinguir situaciones concretas y particulares"<sup>12</sup>.

Otra opinión que se comparte en esta investigación es la emitida por el doctrinista Bernard Audit, el cual básicamente escribe que la Convención de Viena de Compraventa de Mercaderías, es un trabajo que crearon un

---

Law and the CISG: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/000321a3.html>, No. Caso 425: "Austria: Oberster Gerichtshof 10 Ob 344/99g, 21 March 2000, Original in German, Published in German: Zeitschrift für Rechtsvergleichung (ZfRV) 2000, 185; eolex 2000/306; Internationales Handelsrecht (IHR) 2001, 40. Abstract prepared by Sonja Niederberger The German plaintiff (seller) sold wood to the Austrian defendant (buyer). The seller contended that the "Tegernseer Gebräuche" (regional trade usages) were applicable to the sales contract. The court of first instance found that the "Tegernseer Gebräuche" are terms of contract commonly used for sales contracts on wood between German and Austrian parties and were thus applicable according to article 9(2) CISG. Both the Court of Appeal and the Supreme Court confirmed this decision. The Supreme Court found that article 9 CISG is a provision on the applicability of a usage but not on its validity. While article 9(2) assumes that the parties wish to be bound by usages of international trade, under article 9(1) the usages the parties have agreed upon expressly or impliedly need not be international usages. In the sense of article 9(2) a usage is widely known and regularly observed when it is recognized by the majority of persons doing business in the same field. To be applicable such usages must be known or at least should have been known by the parties having their place of business in the area of the usages. The Supreme Court affirmed the findings of the court of first instance, noting that since the plaintiff in its acceptance of the order expressly stated the applicability of the "Tegernseer Gebräuche" and had delivered wood to the defendant before, the defendant must have known these usages. The Supreme Court further stated that pursuant to article 39(1) CISG the goods are presumed to be accepted if the buyer does not give notice of a lack of conformity within a reasonable period of time, specifying the nature of the lack of conformity; this rule does not only apply in cases where the goods are deficient but also where the seller delivers goods other than those ordered by the buyer", Fecha de Consulta: 23 de Mayo de 2010.

<sup>11</sup> Ibid. <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/000321a3.html>

<sup>12</sup> OVIEDO, Jorge, *Los Usos y Costumbres en el Derecho Privado Contemporáneo*, México, Revista Electrónica de Derecho Comercial, p. 3, Apud. MADRIÑAN DE LA TORRE, Ramón, *Principios de Derecho Comercial*, Bogotá, Editorial Temis, 1997, p. 54.

conjunto de Estados de diferentes partes del mundo, mientras que la *Lex Mercatoria* es un cuerpo de "leyes" espontáneas creadas por prácticas utilizadas dentro de lo que consideramos las actividades comerciales, y agrega que también se desprende esta *lex mercatoria*, de las decisiones arbitrales emitidas por Tribunales Internacionales<sup>13</sup>.

Es importante destacar, para efectos de esta investigación, que la Convención de Viena no compete o trata de destituir a la *lex mercatoria*, es decir, son dos instituciones que se complementan, no son antagónicas. Como se ha podido leer de los párrafos anteriores, incluso la misma Convención contempla a los usos y costumbres dentro de las relaciones comerciales y evidentemente contractuales que se pueden derivar entre las mismas partes.

Paralelamente, existe la institución jurídica de la costumbre, que en materia internacional, como se ha mencionado anteriormente, toma gran importancia. Según Leonel Pereznieto las costumbres es:

"El resultado de aquel procedimiento jurídico de creación en el que un conjunto de actos, considerados como repetidos por un órgano aplicador, se encuentran formando una disposición o pauta de conducta, en virtud de la decisión, más o menos consciente, de dicho órgano, de incorporar un caso específico dentro de esa repetición de actos, convirtiéndolos así en derecho aplicable"<sup>14</sup>.

Otra definición que se considera necesaria agregar en este apartado es la de Domenico Barbero, el cual dice: "La costumbre es una forma de producción de normas jurídicas que consiste en la repetición general, constante y uniforme, de

---

<sup>13</sup> AUDIT, Bernard, *The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria*, Electronic Library on International Commercial Law and the CISG: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/audit.html>, Fecha de consulta: 28 de Octubre de 2010.

<sup>14</sup> PEREZNIETO CASTRO, Leonel. *Introducción al Estudio del Derecho*. Cuarta Edición, Ed. Oxford, México 2002, p. 240.

un determinado comportamiento en determinadas circunstancias”<sup>15</sup>.

Pues bien, ya se han establecido algunas definiciones de tan importantes fuentes del Derecho, es decir, de los usos y costumbres y cabe mencionar que la costumbre, en México, no es una fuente primaria del Derecho, ya que la costumbre solamente tendrá esa acepción de obligatoriedad cuando la propia ley le otorga ese carácter. Siguiendo a Pereznieto para reforzar la idea, quien dice: “En otras palabras, en México la costumbre es una fuente secundaria del Derecho por cuanto su obligatoriedad depende del reconocimiento del mismo”<sup>16</sup>.

Cabe mencionar que en la opinión de algunos doctrinistas internacionales, la representación internacional más palpable de los usos y las costumbres en materia internacional, son los *International Commerce Terms* (INCOTERMS)<sup>17</sup>, los cuales se definen como:

“Reglas internacionales aceptadas por gobiernos, autoridades y profesionales en todo el mundo para la interpretación de los términos más comunes o utilizados en el Comercio Internacional. Ellos sirven para reducir las incertidumbres que surgen de las diferentes interpretaciones de dichos términos en distintos países”<sup>18</sup>.

Estos términos fueron adoptados por la Cámara Internacional De Comercio (*International Chamber Of Commerce* “ICC” por sus siglas en inglés). En materia de comercio

---

<sup>15</sup> OVIEDO, Jorge, *Los Usos y las Costumbres en el Derecho Internacional Privado*, Electronic Library on International Commercial Law and the CISG: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/oviedoalban.html>, Apud. BARBERO, Domenico. *Sistema del Derecho Privado*, I, Traducción de Santiago Sentis Melendo, Buenos Aires, Ed. Jurídicas Europa América, 1967.

<sup>16</sup> PEREZNIETO CASTRO, Leonel, *Op. Cit.* P. 242

<sup>17</sup> Los llamados INCOTERMS no son una ley, ni es un instrumento ratificado por los gobiernos, se ejercen solamente por la voluntad del vendedor y del comprador. Se renuevan cada 10 años, por lo que hasta hace poco se utilizaban los INCOTERMS 2000, hoy por hoy existen los INCOTERMS 2010.

<sup>18</sup> Definición que se encuentra en la página web de la Cámara Internacional de Comercio, en el siguiente link: <http://www.iccmex.mx/incoterms.php#preguntas>, fecha de consulta: 12 de Julio de 2010.

internacional los INCOTERMS han sido adoptados por la mayoría de los comerciantes, por lo que se convirtieron posteriormente en un uso y costumbre plenamente reconocido. Se centran principalmente en los derechos y obligaciones de las partes respecto de la entrega de los bienes objeto de la compraventa, los cuales se encuentran establecidos dentro del contrato de compraventa internacional de mercaderías y se recomienda plasmarlos en una cláusula de la siguiente manera: "INCOTERMS 2010" después de la abreviación del INCOTERM deseado, y siempre debe acompañarse de la frontera en donde se hará entrega de los bienes o mercancía.

Como conclusión al tema de la *lex mercatoria* se puede considerar que desde épocas remotas, los usos y las costumbres en el comercio tenían ya un pleno auge, precisamente por el alcance que tomó y que sigue tomando el comercio, ya no sólo a nivel local, como en un principio, si no que también a niveles internacionales. La *lex mercatoria* define los usos y costumbres que tienen plena validez para los tratados y convenciones internacionales, incluyendo desde luego, la convención que se estudiará a lo largo de este trabajo de investigación. Existen también los INCOTERMS, que por ser este un trabajo relacionado de manera directa con la compraventa internacional de mercaderías, luego entonces, con el comercio internacional, los INCOTERMS constituyen uno de los ejemplos más palpables para la aplicación de la *lex mercatoria* en el comercio, especialmente en el internacional.

Ya se pudo observar además, que las propias Cortes Internacionales aceptan la existencia de la *lex mercatoria*, es decir, usos y costumbres, estos términos definidos en párrafos anteriores, son un ingrediente natural para el

comercio internacional, por lo que de esta forma se complementan con una de las convenciones más importantes para llevar a cabo el mismo, la CISG.

## **2. Trabajos Preparatorios de 1980 para Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.**

Como se podrá observar a lo largo de este documento, se profundizará en los antecedentes y la evolución que ha tenido la mayoría de los capítulos que forman el índice de este trabajo de investigación, y éste capítulo no será excepción. En este sentido, es conveniente, para poder hablar de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, saber de dónde emana este conjunto de disposiciones legales, cuál fue su evolución para finalmente concluir en lo que tenemos hoy en día.

En el año de 1966, nace la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), que como bien lo dice su nombre, es un organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Este organismo internacional tiene su origen debido a la constante innovación y la nueva realidad internacional en materia comercial, esto es, el hecho que día con día se llevan a cabo múltiples operaciones comerciales internacionales, por lo que era justo y necesario tratar de establecer criterios y acuerdos para crear leyes modelos que hicieran más uniforme la aplicación del Derecho entre los países que se quisieran adherir a las mismas, ya que el hecho que cada país tuviera su propia legislación y no estaban adheridos a ninguna convención internacional, hacía muy compleja la solución a los problemas que se derivaban en las relaciones

comerciales entre personas pertenecientes a diferentes Estados.

La anterior idea inclusive la sostiene la propia CNUDMI en su página de Internet, en donde dice: "La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional fue establecida por la Asamblea General (resolución 2205 (XXI)) el 17 de Diciembre de 1966. La Asamblea General, al establecer la Comisión, reconoció que las disparidades entre las leyes nacionales que regían el comercio internacional creaban obstáculos para ese comercio, y consideró que, mediante la Comisión, las Naciones Unidas podría desempeñar un papel más activo en la reducción o eliminación de esos obstáculos"<sup>19</sup>.

Claramente este fue un punto torácico para la creación de esta Comisión, tratar de ser más prácticos en las relaciones comerciales, proponer soluciones a conflictos que pudieran surgir entre las partes, de tal manera que se pudieran dirimir los problemas bajo la óptica de una sola disposición legal, y no de dos o más.

Quizá en ese momento algunos escépticos pensaron que este organismo no serviría de mucho, o que no tenía caso canalizar el esfuerzo de la ONU a estas áreas, de aquí se desprendieron y se han desprendido una cantidad importante de leyes modelo y de Convenciones internacionales que han venido a dar paso a que el comercio internacional tenga más flujo y sea más accesible, pero lo principal es que cuenta con convenciones y normas jurídicas que rijen a las partes involucradas en una transacción internacional. Como bien lo

---

<sup>19</sup> Documento que puede ser encontrado en la página web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/about/origin.html> Fecha de consulta: 2 de Septiembre de 2010.



apuntan algunos doctrinistas, tanto nacionales como extranjeros, mismos que coinciden en que la CNUDMI es un órgano fundamental para la economía y el desarrollo mundial.

Uno de los objetivos importantes de la CNUDMI son la armonización y unificación del Derecho Mercantil Internacional, el cual se define de la siguiente manera: "proceso por el cual se van creando y aprobando normas jurídicas que facilitan el comercio internacional"<sup>20</sup>. La armonización en sí sola es un concepto mediante el cual se pretende que los Estados miembros de la CNUDMI tengan procesos para modificar sus leyes y de esta forma puedan adecuarse y acercarse más a esa unificación que se necesita para poder facilitar el comercio internacional. La unificación habla por sí sola, y se puede establecer que se entiende como el concepto mediante el cual los países aceptan modificar sus leyes para precisamente establecer normas de carácter práctico en la que se pueda realizar la comercialización internacional de una manera más expedita y práctica.

Una de las convenciones más importantes que ha llevado a cabo esta destacada Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, es la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, de la cual nos ocuparemos de analizar con mayor profundidad más adelante.

Es menester saber, los procesos y métodos de trabajo para llevar a cabo la creación de convenciones y leyes modelo, así como también las recomendaciones y guías jurídicas derivadas de los trabajos que organiza la CNUDMI.

---

<sup>20</sup> Documento que puede ser encontrado en la página web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional: <http://www.uncitral.org/uncitral/es/about/faq.html>, Fecha de consulta: 2 de Septiembre de 2010.

Para la elaboración, creación y modificación de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, existen los llamados grupos de trabajo, los cuales básicamente son grupos conformados por personas que vienen en representación de los países que forman parte de la CNUDMI, los cuales se agrupan para realizar una especie de trabajo legislativo. Estos se reúnen dos veces al año, generalmente por dos semanas para discutir, generar y establecer consensos en cuanto a lo que en ese momento se pretende llevar a cabo. Las mesas de trabajo funcionarán como creadores de consenso para la elaboración de documentos. Como se observa se repite mucho la palabra "consenso", pero es especial interés que se le de la importancia debida, ya que las convenciones, leyes modelo, documentos o cualquier acto de carácter jurídico que se desprenda de estas sesiones, no se acepta o rechaza por votación, sino que existe un consenso de tal manera que el texto final sea adoptado por todas las partes.

Lo anteriormente mencionado es muy importante para esta tesis, ya que como se verá más adelante, una de las razones principales del problema que dentro de esta investigación se plantea, es el hecho que no existe un consenso respecto a uno de los problemas que engloba el artículo 16 de la CISG, y como consecuencia de esta falta de consenso, no se ha regulado el problema que se pretende despejar con este documento.

Ahora bien, una vez establecido el antecedente directo de la CISG, se profundizará en lo que respecta a los antecedentes y la forma en que se creó la Convención en este párrafo mencionada.

Los antecedentes directos de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías son la Ley Uniforme sobre la Formación del Contrato de Compraventa Internacional (*Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*, llamada ULFC por sus siglas en inglés) y la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional (*Uniform Law on the International Sale of Goods*, llamada ULIS por sus siglas en inglés) las cuales fueron creadas en la Haya en 1964. Estos dos antecedentes directos de la Convención de Viena, son tan importantes que incluso en la propia Convención, algunas de sus disposiciones son casi iguales en cuanto al fondo y a la forma.

Es necesario establecer el surgimiento de estas dos Convenciones ya que son consideradas como los antecedentes directos de la Convención de Viena de 1980, y para esto se atenderá y expondrá la opinión del jurista mexicano Jorge Adame quien reflexiona lo siguiente:

"El interés por una Ley Uniforme en materia internacional se inicia [...] en el año de 1929, cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), a propuesta del insigne jurista y romanista Ernst Rabel, decide establecer un comité que prepare un proyecto de ley uniforme sobre la materia. El comité presentó un proyecto en 1929, que después de ser conocido y comentado por los Estados miembros de la Sociedad de Naciones, fue revisado por el propio comité; éste, atendiendo las observaciones de los Estados presentó un segundo proyecto en 1939. Pasada la Segunda Guerra Mundial, el gobierno holandés convocó una conferencia, a la que asistieron representantes de veinte gobiernos, que después de examinar el último proyecto, decidió establecer una comisión especial encargada de reelaborar el texto. La comisión produjo dos nuevas versiones: una en 1956, que fue comentada por los gobiernos y organismo internacionales interesados, y a partir de ella hizo la segunda versión en 1963, que fue bien recibida. Por otra parte, mientras se discutía lo relativo a la ley uniforme sobre compraventa, que en realidad solo trataba sobre las obligaciones y derechos del comprador y vendedor, el UNIDROIT elaboró otro proyecto sobre la formación del contrato de compraventa (1959), que fue también bien acogido. [...] El gobierno de Holanda convocó a una conferencia

con el objeto de aprobar dos proyectos como leyes uniformes. Asistieron representantes de 28 Estados y observadores de cuatro más y de seis organismos internacionales. El resultado fue la aprobación de dos leyes: Ley Uniforme sobre Compraventa Internacional (*Uniform Law of International Sale, ULIS*), y la Ley Uniforme sobre la Formación del Contrato de Compraventa (*Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sales of Goods, ULFC*)<sup>21</sup>.

Tal y como lo establece el distinguido jurista mexicano en el párrafo anterior, estas dos convenciones tienen un grado de importancia tal, que sin ellas, quizá no se estaría hablando de la Convención de Viena.

Estos fueron los primeros acercamientos que entablaron los Estados a nivel internacional, fueron los primeros pasos que el Derecho Internacional Privado consiguió dar para empezar a unificar legislaciones y traer consigo diferentes convenciones como las estipuladas anteriormente. Si bien se tradujo ese trabajo preparatorio de las convenciones en un solo párrafo, esto no quiere decir y no debe leerse como si hubiese sido un trabajo fácil, se debe apreciar y hacer el reconocimiento a todas aquellas naciones que participaron en este proyecto de unificación y lograron así la creación de ULIS y ULF.

Pasando directamente a los antecedentes de la Convención de Viena de 1980, ésta se dio por una convocatoria que realizó la CNUDMI, esta convocatoria se efectuó debido a que los países no habían ratificado las convenciones que se habían creado años atrás en la Haya, una vez que los países, digamos, no tenían intenciones de ratificar esas convenciones, fue que la CNUDMI, llamó a un grupo de trabajo, encabezado por uno de los juristas mexicanos mas importante de todos los tiempos, Jorge Barrera

---

<sup>21</sup> ADAME GODDARD, Jorge, *La Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en el Derecho Mexicano*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1990, p. 15, Documento que puede ser encontrado en la Biblioteca Jurídica Virtual de la Universidad Nacional Autónoma de México en: [www.bibliojuridica.org](http://www.bibliojuridica.org)

Graff, por lo que se deberá sentir orgullo que existió un equipo de doctrinistas mexicanos que formó parte de tan singular proyecto y que fue encabezado por el jurista anteriormente mencionado.

Este grupo encabezado por México, se encargó de crear un nuevo proyecto de Convención, uno que acaparara los errores de las convenciones pasadas y adecuara las disposiciones que contendría la Convención a las circunstancias actuales, tales como la diferencia entre las situaciones económicas de algunos países con otros, o los grados de desarrollo de los Estados, todo esto con la finalidad de que la Convención llegara a tener un nivel de aceptación más amplio, esto es, que mas países alrededor del mundo se adhirieran a ella. No fue sino hasta 1978, cuando este grupo de trabajo, después de arduos esfuerzos, lograron fusionar, por decirlo de alguna forma, las convenciones de 1964 (ULIS y ULFC) hechas en la Haya, y crearon un proyecto final ese mismo año. Con este nuevo proyecto, Naciones Unidas tomó la decisión de realizar una convocatoria a la cual asistieron 62 países y 8 organismos internacionales con el fin que se discutiera el proyecto, en esta sesión de trabajo se discutió cada artículo plasmado en el proyecto encabezado por Jorge Barrera Graff, y finalmente el 11 de Marzo de 1980 se aprueba por unanimidad la Convención de Viena sobre el Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.

La Convención se considera el instrumento jurídico más actual en materia de compraventa internacional, ha servido y seguirá sirviendo en las relaciones contractuales que surgen cada día con mas cotidianidad, tal como lo estipula Jorge Adame:

"Como su nombre lo indica, su objetivo es definir un régimen uniforme para los contratos de compraventa internacional que sea aplicable en lugar de las legislaciones nacionales sobre la materia. Constituye un paso decisivo en la construcción de lo que puede denominarse un Derecho Mercantil Internacional, esto es, un Derecho que rige relaciones entre personas privadas de diversa nacionalidad"<sup>22</sup>.

En resumen, el proceso para la creación de la Convención de Viena tardó algunos años, pero estos no fueron en vano, fue el esfuerzo de muchas naciones que trajo consigo la conclusión de tan esperado y útil dispositivo legal. Primero se tuvieron que crear dos convenciones internacionales la ULIS y la ULFC, estas sirvieron como base para las disposiciones de la CISG, pero no hay que quitarle bajo ninguna causa méritos a los intelectuales, naciones y organismos internacionales que participaron en la creación de la misma, ya que estos supieron adecuar las disposiciones contenidas en la Convención a la realidad comercial internacional.

Este objetivo de adecuar esta Convención a la realidad de las circunstancias rindió sus frutos, ya que hoy en día son 76 Estados los que forman parte y utilizan la Convención para reglamentar las relaciones comerciales entre estos con otras naciones.

Se debe mencionar el párrafo del estudio realizado sobre la Convención en el Derecho Mexicano por Jorge Adame Goddard, mismo que establece:

"Siete años después, la Cámara de Senadores la aprobó, sin reservas, mediante decreto expedido el 14 de Octubre de 1987 y publicado en el Diario Oficial de la Federación el día doce de Noviembre de ese año. El presidente de la República firmó el instrumento de adhesión el 17 de Noviembre, que fue depositado

---

<sup>22</sup> ADAME GODDARD, Jorge, *El Contrato de Compraventa Internacional*. Editorial McGraw Hill, México 1994, p. 4.

ante el secretario general de las Naciones Unidas el 29 de Diciembre del mismo año. Posteriormente, el 17 de Marzo de 1988, fue publicado en el Diario Oficial el texto de la convención, junto con el decreto de promulgación expedido por el presidente de la República. De acuerdo con el artículo 99-2, la Convención entró en vigor en México el 1 de Enero de 1989<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> ADAME GODDARD, Jorge, *Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías*, UNAM, Primera Edición, México, 1991, p. 18. Material que se encuentra en la Biblioteca Jurídica Virtual de la UNAM en el siguiente link: <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=885> Fecha de consulta: 30 de Abril de 2012.

## **CAPÍTULO II. Contrato de Compraventa Internacional Y Reglas de Formación de Contratos**

### **1.- Qué es un contrato.**

Ahora bien, la investigación a desarrollar lleva por título el siguiente: "Problemática y Solución de la Revocabilidad e Irrevocabilidad de la Oferta en la Formación de Contratos Internacionales conforme a la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980". Dentro de este título, se engloban diferentes conceptos jurídicos tales como oferta, contra oferta, aceptación, contrato, modificación sustancial del contrato, revocación, periodo de tiempo para revocar una oferta de compra, momentos en que esa oferta de compra se vuelve irrevocable, problemas en torno a esos momentos que definen la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en los contratos de compraventa internacional, entre otros.

Lo que se plasma en el párrafo anterior, se hace con la intención de que sean observados los temas a desarrollar en esta investigación, pero es menester saber y decir, que antes de adentrarse en los temas que también forman parte del desarrollo de esta investigación, es necesario profundizar en este tema que da pie a esta tesis, y por lo tanto, se considera la raíz en el problema que se pretende resolver con este trabajo de investigación, este tema jurídico al que se hace referencia es el contrato de compraventa.

Bien es sabido que el contrato de compraventa es un contrato más entre muchos otros que existen en el ámbito jurídico, desde los llamados típicos hasta los atípicos, por



lo que primeramente es necesario empezar definiendo: ¿qué es un contrato?, para esto nos apoyaremos en algunas definiciones de doctrinistas nacionales como internacionales.

Primeramente, se debe entender el concepto del hecho jurídico, que apoyándonos en la definición de Galindo Garfias, se puede precisar de la siguiente manera: "En sentido amplio, el hecho jurídico es todo acontecimiento, ya se trate de un fenómeno de la naturaleza o de un hecho del hombre, que el ordenamiento jurídico toma en consideración, para atribuirle consecuencias de Derecho"<sup>24</sup>. Siguiendo a este importante jurista mexicano, podemos establecer que dentro de los hechos jurídicos, se encuentran contemplados también los acontecimientos, que son de igual forma son susceptibles de producir efectos jurídicos.

No podemos dejar de lado la existencia de los hechos jurídicos en sentido estricto, que básicamente se define como aquella condición natural, que sin que medie o existe una voluntad del sujeto en si para realizarlo aún así se lleva a cabo. Como ejemplo se pueda establecer un fenómeno de la naturaleza que cause daños a una propiedad. Como se puede apreciar de este simple ejemplo, en este el sujeto no tenía la voluntad de producir efectos jurídicos, pero debido a un fenómeno de la naturaleza y una condición de ella, su propiedad sufrió daños, por lo que aún sin así quererlo se están desprendiendo consecuencias normativas.

Por otro lado, está el otro gran rubro de los hechos jurídicos en *lato sensu*, en estos si existe la voluntad del hombre de manera razonada, pensada, deliberada, es decir, se

---

<sup>24</sup> GALINDO GARFIAS, Ignacio, *Derecho Civil*, Décimo Tercera Edición, Editorial Porrúa, México, 2004, p. 204.

trata de que lo que pretende llevar a cabo por su propia voluntad una persona, tenga consecuencias jurídicas o normativas, a esto se le llama acto jurídico.

De la lectura de los párrafos anteriores se plasma un ejemplo sobre un hecho jurídico en estricto sentido, de la misma forma se considera necesario hacerlo también para los actos jurídicos, y para dar este ejemplo se apoyará en el Maestro Galindo Garfias el cual dice:

"El ejemplo típico de acto jurídico es el contrato. Los contratantes deben querer realizar un determinado tipo de convenio para obtener los resultados que la ley atribuye al contrato que se celebra. Las partes deben ser capaces, la voluntad debe ser expresa consciente y libremente, el contrato ha de revestir determinada forma, el objeto o la finalidad propuesta por quienes lo celebran debe ser lícita"<sup>25</sup>.

El punto de vista del doctrinista anteriormente expuesto es congruente con las ideas que se pretenden exponer en este trabajo, en el sentido que el ejemplo típico del acto jurídico es el contrato.

Como se pudo observar el ejemplo directo del contrato es el acto jurídico, por hacer una analogía podemos decir que el acto jurídico es la parte medular, la raíz de un árbol de donde emana el contrato, en donde este último vendría siendo una de las ramas de ese árbol.

Siguiendo el contexto de los dos párrafos que anteceden y aprovechando para entrar de lleno en la parte a estudiar más importante de esta investigación, el autor Rafael Rojina Villegas establece que el contrato se define como:

"Un acuerdo de voluntades para crear o transmitir derechos y obligaciones; es una especie dentro del género de los convenios.

---

<sup>25</sup> *Ibid.* P. 210.

El convenio es un acuerdo de voluntades para crear, transmitir, modificar o extinguir derechos y obligaciones y derechos reales o personales; por lo tanto, el convenio tiene dos funciones: una positiva, que es crear o transmitir obligaciones y derechos, y otra negativa: modificarlos o extinguirlos<sup>26</sup>.

Otra definición a tomar en cuenta es la del artículo 1793 del Código Civil Federal, que define a los contratos de la siguiente forma: "Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos, toman el nombre de contratos"<sup>27</sup>.

Otra opinión que es importante señalar para entender mejor aún los contratos en general, y posteriormente llegar a la definición de contrato internacional de compraventa, es la explicación del jurista Ignacio Galindo Garfias, el cual expone:

"Los acontecimientos que bajo el rubro general de hechos jurídicos, son susceptibles de producir efectos de derecho, se dividen en dos grandes categorías: aquellos fenómenos de la naturaleza, que producen efectos de derecho independientemente de la voluntad del sujeto, son hechos jurídicos en sentido estricto. [...] Existe otra gama muy importante de acontecimientos que producen efectos jurídicos, en los que interviene la voluntad del hombre dirigida expresa y deliberadamente a producir los efectos previstos en la norma jurídica, son los actos jurídicos, en los cuales juega un papel muy decisivo la voluntad del sujeto. [...] El ejemplo típico del acto jurídico es el contrato"<sup>28</sup>

Como se puede distinguir de este pequeño fragmento del libro Derecho Civil, escrito por el jurista mencionado en anteriormente, se sigue la doctrina francesa, la cual da vital relevancia e importancia a la voluntad de los sujetos para la realización del acto jurídico, ya que, como bien se apunta, los hechos jurídicos se dividen en actos, a los cuales también les llama negocios y, como segunda clasificación, los hechos. Para la presente investigación no

---

<sup>26</sup> ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Compendio de Derecho Civil IV Contratos*, Editorial Porrúa, Vigésima Quinta Edición, México, 1998, p. 7.

<sup>27</sup> Código Civil Federal, Artículo 1793.

<sup>28</sup> GALINDO GARFIAS, Ignacio, *Op. Cit.* P. 210.

es necesario ahondar en la segunda gran clasificación establecida por el Doctor García Maynez, ya que no compete al tema de estudio e investigación en este trabajo desarrollado.

Se entiende que los actos o negocios, conforme a la doctrina aceptada se subdividen en dos tipos, los unilaterales y bilaterales. A su vez los actos o negocios bilaterales se subdividen en dos, los contratos y los convenios. En los actos se sigue la tendencia de la voluntad del sujeto, en especial en los actos bilaterales en donde encontramos dos voluntades de dos sujetos diferentes, una es del que propone una oferta para la realización de un contrato o convenio, y la otra es la del sujeto que termina decidiendo si acepta o no esa oferta, de esta forma se definirá si se llevó a cabo el contrato o no. Sólo como anotación recordemos que existen contratos unilaterales, es decir, en donde solo se engendran obligaciones para una sola de las partes y derechos para la otra, por lo tanto, una sola voluntad y un claro ejemplo de este tipo de contratos es el de donación.

Esta idea de la oferta y la aceptación, son elementos esenciales en el contrato, así como también la voluntad, en donde muchos doctrinistas concuerdan que la intención de concluir un contrato de compraventa se manifiesta con la oferta que realiza una de las partes, y la aceptación de esa oferta por la otra parte.

Una última definición de contrato es la del doctrinista Bejarano Sánchez, que lo define de la siguiente manera:

"El contrato es una especie de convenio. Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones (artículo 1792 del CC). Ahora bien, "los

convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos" (artículo 1793 del CC). Por exclusión, los que modifican o extinguen derechos y obligaciones se llaman convenios en sentido estricto"<sup>29</sup>

Una vez establecidas algunas definiciones e ideas de diferentes especialistas en Derecho, se debe decir que todos los contratos, para su perfeccionamiento necesitan y deben contemplar ciertos requisitos, que por lo menos en México, se encuentran contemplados tanto en el Código Civil Federal como en los Códigos Civiles de cada entidad federativa, en todas los dispositivos legales mencionados anteriormente se hace referencia a dos tipos de requisitos: los de existencia y los de validez.

Como se dijo en el párrafo anterior, existen algunos requerimientos que se deben perfeccionar para la realización de un acto jurídico, particularmente el contrato, que es el tema central de esta obra. Tal como lo explica el doctrinista Bejarano Sánchez mismo que establece lo siguiente:

"El acto jurídico es la manifestación exterior de la voluntad tendente a la producción de efectos jurídicos sancionados por la ley. Como todo ser real o conceptual, precisa para su formación de ciertos elementos esenciales sin los cuales no existe: I. La voluntad; II.- Un objeto posible hacia el cual se dirige esa voluntad; y ocasionalmente; III.- Una manera solemne de exteriorizar esa voluntad."<sup>30</sup>.

La misma idea se encuentra soportada por el doctrinista Ramón Sánchez Medal, quien establece lo siguiente:

"Los elementos de existencia son dos elementos que conjuntamente debe tener un acto jurídico para ser contrato, de manera que la ausencia de cualquiera de esos dos elementos impide que haya contrato. Tales elementos de existencia son el consentimiento y el objeto. Los elementos de validez, o más bien de inmunidad, son cuatro elementos que conjuntamente debe tener el contrato ya

---

<sup>29</sup> BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel. *Obligaciones Civiles*, Editorial Oxford University Press, Cuarta Edición, México, 1998, p. 31.

<sup>30</sup> *Ibid.* P. 50.

existente para no estar afectado de nulidad, de manera que la falta de uno de esos cuatro elementos hace que el contrato en cuestión resulte privado de efectos jurídicos. Tales elementos de validez del contrato o exoneración de nulidad, son la capacidad de las personas autoras del mencionado consentimiento; la forma libre o señalada por la ley para la expresión exterior de dicho consentimiento; la ausencia de vicios del mismo consentimiento; y que el objeto de referencia sea lícito, es decir, no contrario al orden público ni a las buenas costumbres"<sup>31</sup>.

Luego entonces, de forma resumida el presente investigador se adhiere a las ideas de los doctrinistas anteriormente mencionados, y se plantea que existen dos tipos de requisitos para el acto jurídico, aquellos llamados de existencia y aquellos llamados de validez. Dentro de los requisitos de existencia se encuentran el consentimiento, el objeto y solamente en los casos que se necesita, la solemnidad. Dentro de los requisitos de validez se pueden enumeran la capacidad de goce y ejercicio de cada parte, ausencia de vicios de la voluntad y licitud en el objeto, motivo o fin.

Estos requisitos se deben tomar en cuenta para la elaboración de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, ya que, aún y cuando este contrato es internacional, estos requisitos le son aplicables por ser los requisitos de los contratos en general, de conformidad con la teoría general de los contratos.

De los párrafos anteriores se pudo comprender a los contratos como un acto jurídico en general. Se estableció, con la ayuda de diversos doctrinistas las definiciones concernientes a los contratos en todas sus tipos, y se establecieron los requisitos de existencia y validez a cumplir para poder celebrar los mismos.

---

<sup>31</sup> SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. *De Los Contratos Civiles*, Editorial Porrúa, Décimo Sexta Edición, México, 1998, p. 25.

Por lo que es el momento para proseguir en esta investigación y entrar formalmente con un tipo de contrato que existe en el ámbito jurídico, pero quizá, el más importante de todos, tanto por su antigüedad, como por su uso y la trascendencia que éste ha tenido con el paso del tiempo, y es que se puede llegar a pensar, que todas las personas, alguna vez en su vida venden algo, pero lo que es una realidad y bajo ningún concepto se puede decir lo contrario, es que alguna vez en la vida, las personas realizan una compra, lo que trae aparejado, entonces una compraventa.

## **2.- Contrato de compraventa internacional.**

El contrato de compraventa tiene un carácter económico y es que las personas lo utilizan para llevar a cabo los fines más diversos de la vida económica. Desde su nacimiento ha marcado a la humanidad a tomar rumbos insospechables, gracias a este contrato se generó toda una esfera en la vida económica y social de las personas.

### **a. Antecedentes históricos.**

Es importante llevar a cabo un estudio de los antecedentes históricos que dieron nacimiento al contrato de compraventa.

Si bien el contrato de permuta hoy por hoy no es uno de los más utilizados por las personas, no podemos decir que ya no existe o no se utiliza, sigue existiendo en las legislaciones alrededor del mundo, incluyendo, evidentemente, la mexicana.

La apreciación por parte del autor antes mencionado, se sustenta en el estudio que Paulo, jurisconsulto romano de la época clásica, realiza y se plasma en el Digesto Romano, en el Libro Décimo Octavo, Título Primero, que a pie de letra dice:

"El origen del comprar y del vender comenzó en las permutas, porque antiguamente no había moneda como ahora, ni una cosa se llamaba mercancía, y otra precio, sino que cada una permutaba según la necesidad de los tiempos y de las cosas las inútiles por las útiles, ya que muchas veces sucede, que lo que a uno le sobra a otro le falta. Pero porque no siempre, ni fácilmente, ocurría que cuando tu tuvieses lo que yo deseara, yo a mi vez tuviera lo que tu quisieras recibir, se eligió una materia, cuya pública y perpetua estimación subviniese con la igualdad de cantidad a las dificultades de las permutas; y esta materia, acuñada con forma pública da uso y dominio, no tanto por la sustancia como por la cantidad, y después no se llama mercancía a ambas cosas, sino precio a una de ellas"<sup>32</sup>.

Luego entonces, la inteligencia del hombre tuvo que irse superando conforme se presentaban nuevas realidades en la vida social de la humanidad, debido a que la permuta ya no funcionaba de la mejor manera, surgió otro de los inventos más importantes del hombre, esto es la moneda, y junto con ella el contrato de compraventa.

Las palabras con las que el jurisconsulto Paulo describe el antecedente de la compraventa son sumamente claras e ilustrativas, y como se puede percibir de las dos citas bibliográficas anteriores, desde la época romana se pudo palpar la importancia del contrato de compraventa; estos doctrinistas tanto antiguos como modernos, coinciden en que el contrato anteriormente mencionado tomó mucha importancia desde el nacimiento de la moneda y desplazó al contrato de permuta que ya no se recurre mucho hoy en día. Y

---

<sup>32</sup> JUSTINIANO. *Cuerpo del Derecho Civil Romano Digesto Romano*, T. I. Instituta Digesto. GARCÍA DEL CORRAL, Idelfonso, traductor y compilador. Editor Jaime Molinas, España, 1889.p. 888.



es que es tan necesario el contrato de compraventa que el mundo actual no se pudiera concebir sin él.

Pues bien hasta el momento se ha analizado brevemente el antecedente directo del contrato de compraventa, y se considera prudente el adentrarse aún mas a la evolución histórica de este concepto con el afán de entender mejor esta institución jurídica.

En la época romana clásica, la compraventa no tenía fines traslativos de dominio, ya que solamente, era un contrato a través del cual un vendedor entregaba una cosa a una persona llamada comprador la cual, pagaba el precio. Los únicos requisitos que en el Derecho Romano se establecen son: 1) Posesión pacífica; 2) Perturbaciones jurídicas; y 3) Vicios ocultos. Como se puede apreciar sólo tenía efectos obligatorios y no traslativos, para cuestiones de dominio existían otras instituciones jurídicas tales como la *mancipatio*, *in iure cessio* o *traditio*. Para esclarecer las instituciones jurídicas para el dominio y adquisición de la propiedad se deberá remitirse al doctrinista Juan Iglesias, el cual por sus investigaciones está de acuerdo y coincide con lo anteriormente citado, ya que éste indica:

"Fuente de obligación, y nada mas que esto, es el contrato. En una compraventa, por ejemplo, las partes solo se obligan a realizar sus respectivas prestaciones. Para que haya adquisición de propiedad será menester llevar a cabo alguno de los actos a los que la ley atribuye eficacia transmisora. La propiedad se transmite, en la época clásica, por *mancipatio*, *in iure cessio* y *traditio*"<sup>33</sup>.

Todas las instituciones jurídicas mencionadas, son un negocio de enajenación de bienes, en la *mancipatio* como menciona Juan Iglesias es una compraventa real, en donde se

---

<sup>33</sup> IGLESIAS SANTOS, Juan. *Derecho Romano*, Décimo Quinta Edición, Editorial Ariel, España 2004, p. 175.

sustancia inmediatamente la misma con la cosa y el precio, la *tradittio* que viene después de la *mancipatio*, es un proceso de transmisión de la propiedad que se lleva a cabo frente a un magistrado, y la *tradittio* que se presenta como el modo más antiguo y natural de la transmisión de la propiedad, es aquella que cumple cuando se entrega la cosa y que existe voluntad de transmitir la propiedad por una parte y de adquirir la propiedad por la otra que recibe.

Esta explicación nos la da de manera más precisa M. Ortolan:

La venta por sí misma no transfiere al comprador la propiedad de la cosa vendida. La venta es un contrato: por consiguiente, su único efecto consiste en producir obligaciones; y las produce lo mismo para una que para otra parte, de donde toma la clasificación de contrato bilateral. El vendedor no se obliga tampoco a hacer al comprador propietario: en esto, como en otros muchos puntos, se diferencia mucho por del que hubiese prometido por estipulación de dar (*dare*) una cosa [...] ¿Cuáles son, pues, las obligaciones del vendedor? Está obligado a suministrar la cosa, es decir, a hacer tradición de ella en el tiempo y lugar convenidos. Pero ya sabemos que hacer tradición de una cosa es entregar la posesión de ella. Los jurisconsultos romanos tenían también una expresión especial para precisar en este punto la obligación del vendedor: decían que debían dar "*vacuam possessionem*", es decir, la posesión libre desembarazada de todo obstáculo<sup>34</sup>.

Cabe aclarar que en la última etapa del Derecho Romano, solamente se considera para transmitir la propiedad la *tradittio*.

Posteriormente, el Derecho Francés tomó consideraciones del Derecho Romano, ya que se conservaba todavía la *tradittio* simbólica. En el Código Civil Napoleónico, haciendo una interpretación sistemática del mismo, se deduce que la transmisión de la propiedad se veía concluida por el

---

<sup>34</sup> ORTOLAN, M. *Explicación Histórica de las Instituciones del Emperador Justiniano*, Novísima Quinta edición, Madrid, 1884. Documento que puede ser encontrado en la siguiente página web: <http://es.scribd.com/doc/27376877/Ortolan-M-T1-Explicacion-historica-de-las-Instituciones-del-Emperador-Justiniano-1884>.

sólo hecho de entregar la cosa, conllevado por un acuerdo de voluntades entre las partes. Hoy en día, la transmisión se da con el solo hecho de realizar el contrato de compraventa, no se necesitan más formalidades como se utilizaban en las épocas romanas tal y como se detalló en las instituciones jurídicas anteriormente explicadas.

Una vez establecidos los antecedentes históricos y la manera en la cual el contrato de compraventa se ha ido desarrollando en el transcurso del tiempo parece necesario pasar a definir el propio contrato de compraventa, siguiendo la opinión y línea de algunos de los muchos autores que se han dado la tarea de estudiar este contrato en específico.

#### **b. Definición de contrato de compraventa.**

El contrato de compraventa se define, según Francisco Degni en el siguiente sentido:

"La compraventa constituye uno de los modos de adquirir derivativos, y es un contrato oneroso y bilateral, por el que un sujeto, llamado vendedor, se obliga a transferir a otro sujeto, que se denomina comprador, la propiedad de una cosa corporal e incorporal (herencia, créditos, derechos, acciones) mediante un precio determinado o determinable"<sup>35</sup>.

Según Rojina Villegas, el contrato de compraventa es:

"Contrato bilateral porque engendra derechos y obligaciones para ambas partes. Es oneroso porque confiere provechos y gravámenes también recíprocos. Generalmente es conmutativo, por cuanto que las prestaciones son ciertas y determinadas al celebrarse el contrato"<sup>36</sup>.

---

<sup>35</sup> DEGNI, Francisco. *La Compraventa*, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1957, pp. 1,2.

<sup>36</sup> ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Op. Cit.* P. 64.

El Código Civil del Estado de Jalisco nos define el contrato de compraventa en su artículo 1850, el cual establece:

Artículo 1850: La compraventa es un contrato por virtud del cual una persona transfiere a otra la propiedad de un bien, a cambio de un precio cierto y en dinero<sup>37</sup>.

Como se puede deducir de esta definición se pueden obtener los siguientes elementos que conforman, en el estado de Jalisco, la compraventa, estos son: Propiedad, precio y dinero. Por su lado, el Código Civil Federal define este contrato de la siguiente manera:

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<sup>38</sup>.

Como también se puede observar de este artículo, existen los mismos elementos que los ya mencionados para la compraventa en el CCJ, pero sí es necesario el hecho que en el Código Civil Federal (CCF) se contempla dentro de la misma definición también la compra de derechos. Aunque cabe aclarar que en el artículo 1858 del Código Civil del Estado de Jalisco (CCJ), sí se habla de que no es ilícita la compraventa de derechos, en este caso litigiosos, tal y como se lee del artículo referido, el cual para mejor entendimiento se plasma a continuación:

Artículo 1858: La venta de bienes o derechos litigiosos no está prohibida; pero el vendedor que no declare la circunstancia de hallarse el bien en litigio, es responsable de los daños y perjuicios si el comprador sufre la evicción, sin perjuicio de la responsabilidad penal en que incurra<sup>39</sup>.

---

<sup>37</sup> Código Civil del Estado de Jalisco, Artículo 1850.

<sup>38</sup> Código Civil Federal, Artículo 2248.

<sup>39</sup> Código Civil del Estado de Jalisco, Artículo 1858.

Otro ejemplo que sostiene la venta de derechos en el Código Civil del Estado de Jalisco, es el artículo 1873, el cual habla de la entrega material del objeto de la compraventa, el cual dice a pie de letra:

"Artículo 1873: Hay entrega material cuando se otorga físicamente el bien vendido, o el título que lo represente, en tratándose de derechos o bienes intangibles"<sup>40</sup>.

Se debe distinguir luego entonces el objetivo principal de la compraventa, en donde el doctrinista Ricardo Treviño García de manera sencilla expresa:

"El objetivo principal que se persigue en este contrato (léase *compraventa*) es el de transmitir el dominio de las cosas o derechos, bien sea que dicha transmisión se opere por el mero efecto del contrato, si se trata de cosas ciertas y determinadas, bien que se efectúe con posterioridad tal como sucede con las cosas determinadas sólo en especie"<sup>41</sup>.

Pues bien, se decidió explayarse un poco en esta diferencia entre el CCJ y el CCF y los artículos que en cada dispositivo legal definen al contrato de compraventa, para hacer notar al lector de esta obra, la poca diferencia que presenta la definición de compraventa en las normas jurídicas anteriormente mencionadas.

### **c. Connotación mercantil de los contratos de compraventa internacional.**

Pues bien, el contrato de compraventa representa gran trascendencia para el mundo jurídico, y se le considera la parte medular para los contratos de compraventa internacional (que es lo que en esta obra atañe). Se considera necesario apuntar, que los contratos de

---

<sup>40</sup> Código Civil del Estado de Jalisco, Artículo 1873.

<sup>41</sup> TREVIÑO GARCIA, Ricardo. *De Los Contratos Civiles y sus Generalidades*, Editorial McGraw Hill, Quinta Edición, México, 1995, p. 21.

compraventa internacional tienen una connotación mercantil y no civil.

Como bien apunta la Licenciada Soyla H. León: "No se puede dar una definición de contrato mercantil, ni se harán aquí intentos inútiles de crear nuevas clasificaciones de actos de comercio para aplicarlas a los contratos mercantiles"<sup>42</sup>. Los contratos mercantiles serán mercantiles porque tiene una nota distintiva de los contratos civiles, y esta es, el acto de comercio, en el Derecho Mexicano es como se presenta la distinción entre los contratos civiles y los contratos mercantiles.

Los actos de comercio, se encuentran contemplados en el artículo 75 del Código de Comercio, en el análisis del texto de la ley. Como sabemos es parte medular de lo que viene a determinar el aspecto mercantil o no de un acto, en pocas palabras es lo que diferencia a un acto civil de uno mercantil.

Siguiendo la doctrina del maestro Rafael de Pina Vara, podemos determinar a los actos de comercio de acuerdo a dos sistemas:

"El subjetivo y el objetivo. Según el primero, un acto será mercantil, esto es, acto de comercio, cuando lo ejecute un comerciante. De acuerdo con el sistema objetivo, los actos son calificados de mercantiles en virtud de sus caracteres intrínsecos, cualquiera que sea el sujeto que los realice"<sup>43</sup>.

El artículo 371 del Código de Comercio es la disposición legal que fundamenta qué compraventas serán mercantiles, y establece, de manera literal, lo siguiente:

---

<sup>42</sup> LEÓN TOVAR, Soyla H., *Contratos Mercantiles*, Editorial Oxford, México, 2004, p. 7.

<sup>43</sup> DE PINA VARA, Rafael. *Elementos de Derecho Mercantil Mexicano*, México, Vigésimo Tercera Edición, Editorial Porrúa, 2003, p. 22.

Artículo 371: Serán mercantiles las compraventas a las que este Código les da tal carácter, y todas las que se hagan con el objeto directo y preferente de traficar<sup>44</sup>.

En este contexto de ideas se puede decir que las compraventas mercantiles tienen que tener cuando menos una parte meramente mercantil, ya sea que cualquiera de las dos partes sea comerciante, o que el objeto de la compraventa sea una cosa mercantil, o que finalmente, el propósito de realizar la compraventa sea meramente la especulación.

Desde hace algunas décadas el comercio internacional ha crecido exponencialmente. La globalización y el nuevo orden económico mundial han conllevado a lograr relaciones multilaterales entre los diferentes países del mundo y en concreto entre los comerciantes establecidos en cada uno de estos países, los cuales de manera creciente han empezado a entablar relaciones comerciales con personas fuera de sus fronteras, especialmente para la compraventa internacional. Lo anterior se justifica por la necesidad de comerciar, la cual se encuentra latente desde hace muchos siglos.

Por lo anterior, el comercio se encuentra en movimiento constante y en desarrollo exponencial, lo cual genera consecuencias sobre el mundo jurídico. Dentro de la compraventa internacional, los contratos internacionales en esta materia, ya forman parte de la vida diaria de todo comerciante alrededor del mundo, sin limitante de idioma, raza ni ideologías.

---

<sup>44</sup> Código de Comercio, Artículo 371.

**d. Definición de contrato de compraventa internacional y los elementos que le dan el carácter internacional.**

Por las razones anteriormente expuestas, es necesario definir el contrato de compraventa internacional, y de ésta forma, dar pie al punto medular de la presente tesis.

En referencia al párrafo que antecede, una definición que contempla muy bien el aspecto internacional y que se basa fielmente en la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980 es la que se encuentra en el Diccionario Jurídico Mexicano, misma que dice lo siguiente:

"Es el contrato celebrado entre partes cuyos establecimientos se encuentran en Estados diferentes (a. 1° de la Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías), a través del cual una de las partes (vendedor) se compromete a proporcionar mercaderías (bienes muebles corporales) que hayan de ser manufacturadas o producidas (a. 3° de la Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías); a transmitir su propiedad y entregar los documentos relacionados con ellas (a. 30 de la Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías); mientras que la otra parte (comprador) se obliga a pagar el precio de las mismas y a recibirlas (a. 53 de la Convención sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías); ambas partes deberán cumplir las propias obligaciones según lo pactado"<sup>45</sup>.

Siguiendo los lineamientos de la definición anterior, se considera que el contrato de compraventa internacional es aquel acuerdo de voluntades, que como en todo contrato de compraventa, sea internacional o no, se compone de dos partes principales: el vendedor y el comprador, mediante la cual se crean y transmiten derechos y obligaciones. Es un contrato donde una de las partes llamado vendedor, se obliga a entregar un bien a otra persona llamada comprador, la cual, se obliga a pagar un precio por el mismo, y en el que ambas partes tienen su lugar de negocio domiciliado en diferentes Estados.

---

<sup>45</sup> INSTITUTO DE INVESTIGACIONES Jurídicas. *Diccionario Jurídico Mexicano*, Editorial Porrúa, Universidad Nacional Autónoma De México, Décima Edición, México, 1997, p. 552.



Cabe mencionar que de conformidad con la Convención Internacional de Viena (CISG), la compraventa internacional aplica en efecto, solo para bienes corporales muebles, y va aún mas allá al restringir los mismos, tal y como se desprende del artículo 2 de la Convención anteriormente mencionada<sup>46</sup>.

Otra idea que complementa y se considera fundamental en la definición, es la que debe aparecer en cualquiera que se pretenda plasmar, por cualquier doctrinista o persona concedora del Derecho, y que puede considerarse como lo más importante para el tema que en este trabajo se plantea, ésta se localiza en la última parte de la definición y es lo referente a la internacionalidad que deben revestir las partes contratantes, tal y como lo estipula la definición proporcionada, en donde aparece el carácter internacional.

En la misma Convención, se establece una disposición en el artículo 1<sup>47</sup>, la cual es la encargada de darle la connotación de la cual se ha hecho referencia en párrafos anteriores, es decir, la internacionalidad de las partes en el contrato para que éste pueda llegar a considerarse, en efecto, una compraventa internacional.

---

<sup>46</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, 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.

<sup>47</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de 1980, Artículo 1: 1) La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes: a) cuando esos Estados sean Estados Contratantes; o b) cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante. 2) No se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas, ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración. 3) A los efectos de determinar la aplicación de la presente Convención, no se tendrán en cuenta ni la nacionalidad de las partes ni el carácter civil o comercial de las partes o del contrato.

Bajo este contexto, podemos entender que para que un contrato sea internacional necesariamente debemos de encontrarnos con partes que tienen sus lugares habituales de negocios en diferentes países.

El carácter internacional del Contrato de Compraventa es dado por la CISG simplemente a las personas que tengan su lugar de negocios en diferentes Estados. Cabe destacar que lugar de negocios tiene una connotación muy grande e importante. Es necesario apuntar que en México, no existe una definición mediante la cual se pueda entender qué es lo que se entiende por lugar de negocios.

No se encuentra en el Código Civil Federal ni en el Estatal, así mismo, si se hace un estudio al Código de Comercio, se podrá percatar que tampoco existe la definición, sino solamente se establece en una ley ajena a la regulación de la contratación, ésta es la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), la cual en su artículo segundo, da una breve explicación acerca de "lugar de negocios", pero dicho artículo, no tiene ninguna implicación directa al momento de aplicar la CISG. Así pues, se tiene que desentrañar de la propia CISG lo que se entiende como lugar de negocios, lo cual se decidirá en base a cada caso en concreto o según la jurisprudencia internacional aplicada al caso. Esta idea la sustentan los doctrinistas Huber y Mullis cuando establecen que:

"De acuerdo con la decisión de una Corte Alemana se entiende que el lugar de negocios existe si una parte 'lo usa abiertamente para participar en el comercio' y si no es meramente temporal y muestra un cierto grado de independencia (en el sentido de tener una cierta independencia y habilidad para actuar) [...]"<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup> HUBER Peter, MULLIS Alastair. *The CISG, A new Textbook For Students And Practitioners*, European Law Publishers, Ed. Sellier 2007., Págs. 50, 51

Se debe recordar que la CISG no toma en cuenta si las partes, al momento de contratar, se encontraban en un Estado distinto ni si el cumplimiento del contrato se daría en un Estado distinto, sino, como antes se había señalado, se fija en el lugar de negocios de las partes contratantes. Así, por ejemplo, si dos personas de nacionalidad distinta, una mexicana y otra argentina, tienen su lugar de negocios en México y celebran un contrato de compraventa en donde las mercaderías deberán de ser entregadas en Estados Unidos de América, dicho contrato no será internacional. Si por el contrario se celebra un contrato de compraventa por un mexicano con lugar de negocios en México, y por otra parte, un canadiense con lugar de negocios en Canadá, y la entrega ha de ser hecha en Estados Unidos de América, dicho contrato será entendido como internacional.

De esta forma, se aprecia que para darle el carácter internacional al propio contrato es menester y fundamental establecer dónde es el lugar de negocios de los contratantes, y no el lugar de firma del contrato, ni el lugar de cumplimiento del mismo.

Una vez entendido que la CISG observa el lugar de negocios de las personas que contratan; se tiene que hacer hincapié que en la Convención no se toma en cuenta el carácter subjetivo de las personas, esto es, si son o no comerciantes, por lo que hablar sobre dicho tema no tiene sentido a la luz de la Convención. Cabe destacar que el tema se encuentra perfectamente sesgado por el tercer párrafo del artículo 1 de la CISG.

En el primer artículo de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, es decir, el artículo 1, se

pueden encontrar dos mecanismos que establecen cuándo la CISG es aplicable, dichos mecanismos se encuentran en el párrafo primero literal a) y b). En primer término, para que la Convención aplique, las partes deben tener su lugar de negocios en Estados Contratantes de la Convención. Y en segundo término, en caso de no encontrarse en Estados Contratantes, se aplicará la Convención por recurso a las normas de Derecho Internacional Privado que lleven a la aplicación del Derecho de un Estado Contratante.

La regla primera, establecida en el literal a) del artículo 1 es una disposición que no necesita mucha interpretación, por la claridad en como fue redactada, es decir, se necesita para que le sea aplicable la CISG, que las partes contratantes tengan su lugar de negocios en Estados diferentes y que los mismos sean Estados contratantes de la Convención, sin la necesidad de recurrir a las normas de Derecho Internacional Privado. Lo único que se tendría que revisar es el hecho de que en efecto los Estados sean efectivamente contratantes y no tengan la reserva del artículo 95 de la CISG<sup>49</sup>. Para saber que Estado es Estado Contratante se sugiere visitar la página de Internet [www.cnudmi.org](http://www.cnudmi.org) para saber el estatus de cada Estado.

La segunda regla -literal b)- para determinar si el Contrato de Compraventa es un Contrato Internacional, se considera un tanto más compleja debido a que primero se tiene que atender al mecanismo propio de la CISG y después atender a la importancia del foro, es decir, el lugar en

---

<sup>49</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, Artículo 95: "Todo Estado podrá declarar en el momento del depósito de su instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión que no quedará obligado por el apartado b) del párrafo 1) del artículo 1 de la presente Convención".

donde se decidirá alguna controversia con respecto al contrato CISG.

El mecanismo establecido en el literal b), opera obedeciendo las normas de Derecho Internacional Privado de cada Estado, es decir, a sus propios mecanismos para determinar si la CISG es aplicable a dicho Estado atendiendo a sus normas internas o tratados internacionales a los que forme parte para determinar si la CISG es aplicable.

De este modo, una vez atendiendo a las normas de Derecho Internacional Privado, mismas que llevan al Derecho de compraventa aplicable de un Estado en concreto, faltaría solamente determinar si dicho Estado es un Estado Contratante para efectos de la CISG, y en caso de ser un Estado Contratante, la CISG sería la que aplique y no el Derecho interno sobre compraventa<sup>50</sup>. Ya que atendiendo al Principio General del Derecho, en que la norma específica excluye a la norma general, la CISG al ser una norma especial, es decir, determinada exclusivamente para la Compraventa Internacional, excluye al Derecho doméstico la compraventa.

**e. Análisis Comparativo entre las jurisdicciones del Derecho Anglosajón y el Derecho Civil así como sus similitudes y diferencias en las reglas de formación de los contratos.**

Una vez establecidos los mecanismos de aplicación de la CISG, es necesario ahondar en relación a las dos familias jurídicas más importantes hoy por hoy, estas son la familia del *civil law* y la familia del *common law*, por lo que en

---

<sup>50</sup> HUBER Peter, MULLIS Alastair. *The CISG, A new Textbook For Students And Practitioners*, European Law Publishers, Ed. Sellier 2007. Pág. 53

esta parte del presente trabajo se establecerán algunas ideas respecto a esto.

Lo anterior es importante ya que para la creación de la propia CISG, siempre ha habido serios puntos de vista de las partes que intervienen directamente en la creación de la norma, y evidentemente cada una de ellas, dependiendo de que país provenga, expone y defiende su punto, bajo la óptica de la familia legal bajo la que ese país se encuentra. Por lo que en los siguientes párrafos se hará un estudio comparativo de las dos familias jurídicas.

Bajo esta tesis, se debe recordar que para que la CISG pudiera nacer y tener el éxito que hoy en día ostenta, se basó en uno de sus principios fundamentales, la uniformidad del Derecho, esto es el agrupar y tratar de hacer uniforme los derechos, doctrinas, bases, principios, usos, costumbres y reglas de los países que ostentan el *civil law* y el *common law* y que formarían parte de la Convención, los cuales pertenecen a estas familias del Derecho.

Es decir, se pretendió hacer un Derecho uniforme para todas las situaciones, circunstancias, escenarios y contextos que pudieran surgir, tales como los que hoy en día se encuentran plasmados dentro de la propia Convención, y que lógicamente se derivan de la compraventa internacional de mercaderías, y que por cierto, una de esas situaciones es la que en este trabajo se pretende resolver, es decir la revocabilidad e irrevocabilidad en los contratos de compraventa internacional, así como los problemas que se han suscitado o pueden llegar a suscitarse en caso de que no se

reforme el artículo 16 de la CISG que es la que regula la situación anteriormente mencionada.

Es importante destacar que esta integración de las dos familias jurídicas mencionadas que se da en la CISG, tiene como finalidad que las transacciones a nivel internacional sean de mayor rapidez y fluidez, es decir, no se trunquen por cuestiones ajenas, y que en caso de que surja algún tipo de conflicto o controversia entre las partes contratantes, éstas se puedan solucionar con mayor facilidad por parte de los tribunales y cortes internacionales.

Ahora bien, es primordial mencionar que hoy por hoy, no hay criterios unánimes en materia internacional, y muchas situaciones, incluyendo aquellas que tienen que ver con la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta, han sido afectados por estas diferencias entre estas familias del Derecho.

Un claro ejemplo de esta cuestión es la opinión de la doctrinista española y experta en la CISG, María del Pilar Perales Viscasillas, que dice en un artículo lo siguiente:

"Fueron, pues, las diferencias entre los sistemas del *Common Law* y del *Civil Law*, lo que impidió una solución unánime. La consecuencia de este compromiso será muy probablemente una interpretación divergente por parte de los tribunales, como así está sucediendo con la doctrina que examina esta cuestión. Así mientras algunos autores consideran que una oferta que indique un plazo para aceptar está indicando expresa o tácitamente que es irrevocable. Otros autores señalan justamente la postura opuesta, esto es, que se trata simplemente de un plazo para aceptar, pero no un plazo de irrevocabilidad. La postura que parece tener más éxito entre los comentaristas es la que señala que se habrá de dejar la cuestión a los tribunales"<sup>51</sup>.

---

<sup>51</sup> PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. Documento que puede ser encontrado en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-16.html>, Fecha de Consulta: 3 de Marzo de 2008.

Como se había mencionado antes, esta doctrinista española plantea de manera muy certera ese problema en las tradiciones jurídicas, y termina su ensayo diciendo que la postura es tendiente a dejarlo en manos de los Tribunales, lo cual nos conduce a preguntarnos si realmente estas situaciones deben seguir así, en específico el tema aquí planteado, o si más bien se pudiera encontrar una solución o propuesta de solución a este problema con una mejor regulación en la norma jurídica.

Aunque sabemos que es imposible hacer que una norma prevea todas y cada una de las diferencias y situaciones que pueden emerger de las relaciones comerciales entre dos o más partes, es necesario plantearnos esta pregunta fundamental, tanto para tratar de resolver el problema que se plantea y pretende resolver, como también todos los demás que por deficiencias en la misma CISG no se han resuelto, por lo que se debe resaltar y aceptar, que si bien es una Convención Internacional que ha sido eminentemente la mejor arma jurídica para llevar a cabo las transacciones comerciales internacionales, la misma tiene sus vicios y defectos, como lo es normal, por lo que precisamente se tratará, en este trabajo de quitarle un problema a la propia Convención.

Se considera elemental empezar la comparación haciendo una explicación referente a los antecedentes históricos y características tanto del *common law* (Derecho Anglosajón) como del *civil law* (Derecho Civil). Posteriormente se analizará la formación del contrato conforme a los países más exponenciales de cada una de las dos familias jurídicas expuestas.



Primeramente, y sin afán de que se tenga preferencia por ninguno de los dos, empezaremos describiendo lo que viene siendo el *civil law*, es decir, el Derecho Civil.

Al Derecho Civil, también se le conoce en algunas partes o por algunos doctrinistas como Derecho Continental, en ocasiones se le llama Derecho Romano o también puede ser Derecho Germánico, el cual, es el sistema jurídico derivado de aquél aplicado en Europa continental, cuyas raíces se encuentran en el Derecho Romano, Germano y Canónico y en el pensamiento de la Ilustración, y que es utilizado en gran parte de los territorios europeos y en aquellos colonizados por éstos a lo largo de su historia.

Se suele caracterizar porque su principal fuente de derecho es la ley, antes que la jurisprudencia, y porque sus normas están contenidas en cuerpos legales unitarios, ordenados y sistematizados, a los que se les llama códigos.

El nombre de Derecho Continental proviene de la separación geográfica entre las Islas Británicas, de donde proviene el Derecho Anglosajón, y el resto del continente europeo (central y occidental). En el área anglosajona se denomina a este sistema como lo habíamos mencionado *Civil law*.

El sistema de *civil law* se basa, sobre todo, en la norma emanada por los poderes legislativo y ejecutivo. De estos órganos emanan normas dotadas de una legitimidad democrática que son interpretadas y aplicadas por el poder judicial. La norma jurídica, que es genérica, surge de la ley y es aplicada caso por caso por los tribunales.

La jurisprudencia se limita al ámbito de interpretación de la normativa vigente. Las sentencias sólo obligan a los tribunales inferiores a aplicar la norma según esa interpretación. De todos modos, el precedente jurisprudencial ha ido adquiriendo especial importancia en el Derecho Civil. No está de más destacar una breve explicación que se puede localizar en el sitio de internet de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, que establece respecto de la jurisprudencia lo siguiente:

Cuando los ministros resuelven los casos que se someten a su consideración, ya sea en el Pleno o en las Salas, establecen criterios sobre la forma en que debe interpretarse la ley. Cuando existen cinco de estos criterios iguales y consecutivos se crea la jurisprudencia, misma que obliga a todos los órganos jurisdiccionales del país a aplicar la ley con ese criterio. Sin embargo, no solo la Suprema Corte, sino también los Tribunales Colegiados y el Tribunal Electoral pueden establecer criterios de interpretación que son igualmente obligatorios para todos los jueces del país. Los principales casos en que puede crearse la jurisprudencia son cuando se resuelven los amparos en revisión o directos. La otra manera que existe para crear jurisprudencia es a través de la resolución de una contradicción de tesis. Ésta puede producirse entre dos Tribunales Colegiados de Circuito o entre las Salas de la Suprema Corte de Justicia<sup>52</sup>.

Una vez que se hizo referencia a la primera familia jurídica explicada en el presente documento, se inducirá de forma breve en el sistema de Anglosajón.

Este sistema se basa y fundamenta en el análisis de las sentencias judiciales dictadas por el mismo tribunal que las estudia o alguno de sus tribunales superiores. Son las interpretaciones que los mismos tribunales hacen de las leyes, por esta razón las leyes pueden ser ambiguas en muchos aspectos, ya que se espera que los tribunales las clarifiquen.

---

<sup>52</sup> SUPREMA CORTE DE JUSTICIA De La Nación  
<http://www.scjn.gob.mx/Conoce/QueHace/LaJurisprudencia/Paginas/queesjurisprudencia.asp>  
Fecha de consulta: 7 de Noviembre de 2010.

Otra característica de este sistema es que existen interpretaciones judiciales que crean figuras jurídicas nuevas, lo que en un principio era la norma, pero hoy es la excepción. En la actualidad, es mucho más común que las leyes creen figuras completamente nuevas o que estandaricen y fijen las reglas anteriormente establecidas por las sentencias judiciales.

Un detalle muy importante es que en procesos o casos posteriores, el razonamiento de las decisiones de las sentencias previamente dictadas obligan a un tribunal (y todos los tribunales inferiores a éste) a fallar de la misma manera o de forma similar. Por esto, el estudio del sistema, se basa en el análisis detallado de las sentencias de las cuales se induce la norma.

Luego entonces, se puede notar que existen, entre estos sistemas jurídicos, diferencias que hacen a cada uno de ellos algo muy único y diferente del otro.

En los párrafos anteriores se esgrimió de forma breve las bases y fundamentos de cada una de las dos familias jurídicas a estudiar en este capítulo, de tal forma que se pudieran observar las peculiaridades de cada sistema.

Sabemos que cada uno de los países que adoptaron cada familia jurídica, tienen su propia manera de crear antecedentes jurídicos, interpretar y analizar leyes, así como también, fundamentar los procesos litigiosos que se llevan a cabo dentro de los países que utilizan cada uno de estos sistemas legales.

Para mayor claridad en las diferencias entre los dos sistemas legales se pueden observar las siguientes: En el Derecho Anglosajón se le da suma importancia a las sentencias (aclarando que no quiere decir que en el Derecho Civil no), éstas tienen un carácter cuasi sagrado, y es complejo el poder llevar a cabo un cambio respecto de un precedente que se hizo hace muchos años. Por el contrario, en el Derecho Civil, las sentencias en el sistema civil sólo sientan precedente si son varias en el mismo sentido, y sólo por razones administrativas más que legales, ya que cualquier Juez puede resolver de otra manera, aunque una vez sentado el precedente, que para el caso mexicano se llama jurisprudencia, todos los tribunales la deben acatar. Aunado a que mediante el recurso correspondiente en cada rama del Derecho en general, el tribunal superior podría reafirmar la interpretación anterior, pedir que se cambie el sentido de la resolución al juzgado que la emitió o finalmente decidir cambiarla el mismo.

Otra diferencia palpable entre estos dos sistemas jurídicos es la influencia de la ley: En el Derecho Civil las leyes forman parte indispensable e importante en el sistema, ya que a través de éstas se sustenta y se basa cualquier decisión que se tenga que llevar a cabo por la persona encargada de impartir justicia (se insiste en que no significa que en el Derecho Anglosajón la ley no sea importante), mientras que en el Derecho Anglosajón se interpretan las sentencias anteriores (*precedents*) y, en menor medida, la ley. Por lo tanto, en el sistema de Derecho Civil, la ley contiene en gran medida la norma, y su estudio puede ayudar a comprender fácilmente cómo funciona el sistema de un estado determinado; mientras que en el sistema anglosajón, las normas están dispersas en varias sentencias,

y se deben analizar todas y en conjunto para lograr entender el sistema de la jurisdicción.

Ahora bien, como se había mencionado anteriormente, se procederá a analizar en específico diferentes países que se consideran como los mayores exponentes de estos dos sistemas jurídicos, ya sea en cuanto a su importancia en la creación del propio sistema, o por su repercusión y relevancia en el mundo actual. Así mismo, no se dejará pasar por alto a nuestro país. Debemos recordar que se analizarán las respectivas jurisdicciones de diferentes países en cuanto al tema de los contratos.

Dando el seguimiento a la línea de investigación planteada en el párrafo anterior, se empezará por analizar el sistema jurídico existente en México.

En el caso mexicano, se sigue el sistema del Derecho Civil. Nuestro Código Civil Federal en el Libro Cuarto denominado "De las obligaciones", dentro de su primera parte que lleva por nombre "De las obligaciones en general", en el título primero llamado "Fuentes de las Obligaciones", en su capítulo primero "De los contratos", nos establece los requisitos de existencia y validez para la celebración de un contrato.

Debemos recordar que en México, para que exista un contrato se necesitan dos ingredientes principales, estos son el objeto y el consentimiento, de acuerdo a este orden de ideas es como se desarrollará la formación del contrato en México.

En lo que respecta al objeto, en la legislación mexicana se establece que el mismo debe existir en la naturaleza, deberá ser determinado o que por cualquier por medio se pueda determinar y debe estar en el comercio, evidentemente debe ser lícito. La CISG establece dentro de algunos de sus artículos que no importa si el objeto, para efectos de perfeccionamiento del contrato, no está determinado, ya que mientras se pueda determinar el perfeccionamiento del contrato, siempre y cuando aceptada la oferta por parte del vendedor, éste se perfeccionará. Por lo que de cierta manera se tiene bastante semejanza entre nuestro Código Civil Federal y la propia Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías.

En lo que corresponde al tema del consentimiento, sin restarle importancia al objeto, es un tema más delicado que se pretende detallar con más minuciosidad en los párrafos subsecuentes, y es que toma gran importancia para el punto medular de esta tesis, en concreto la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Se empezará por transcribir el artículo 1803 del CCF, el cual a pie de letra dice:

"Artículo 1803: El consentimiento puede ser expreso o tácito, para ello se estará a lo siguiente: I. Será expreso cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito, por medios electrónicos, ópticos o por cualquier otra tecnología, o por signos inequívocos, y II. El tácito resultará de hechos o de actos que lo presupongan o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente"<sup>53</sup>.

Ahora bien, como se desprende del artículo citado en el párrafo anterior existen dos tipos de consentimiento: el

---

<sup>53</sup> Código Civil Federal, Artículo 1803.

expreso y el tácito. En pocas palabras se puede decir que el expreso es el que se manifiesta de manera evidente por cualquier medio escrito o verbal, no se trata de ser repetitivo con el artículo, sino de establecer que la explicación es muy sencilla, se insiste en que el consentimiento expreso es el que se manifiesta de manera evidente, indudable, indiscutible.

Por otro lado, existe el consentimiento tácito en el cual se manifiesta la voluntad de manera implícita, es decir, que se presumirá. Como lo dice el artículo del CFF citado anteriormente, existen algunos contratos que necesariamente nos indican que deben ser expresos y manifestar su voluntad de esa forma. El contrato de compraventa internacional, como dato adicional a la presente investigación, y por ser éste el tema aquí estudiándose nos dice en el artículo 11 de la CISG lo siguiente:

Artículo 11: El contrato de compraventa no tendrá que celebrarse ni probarse por escrito ni estará sujeto a ningún otro requisito de forma. Podrá probarse por cualquier medio, incluso por testigos<sup>54</sup>.

El doctrinista mexicano Bejarano Sánchez, quien por su parte apunta sobre el consentimiento: "Requiere dos emisiones de voluntad sucesivas, dos declaraciones unilaterales: la oferta (o propuesta) y la aceptación"<sup>55</sup>.

En efecto, deben de prevalecer dos ideas fundamentales para el consentimiento respecto de la cita que se plasmó en el párrafo anterior, esto es la oferta y la aceptación, a la cual se le dedica un capítulo especial en esta tesis, pero se enfoca exclusivamente a lo que es el contrato internacional de compraventa de mercaderías, siguiendo los

---

<sup>54</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, Artículo 11.

<sup>55</sup> BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *Op. Cit.* P. 47.

lineamientos de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de 1980, por lo que parece menester enfocarnos, dentro de los siguientes párrafos, a la manera en que se lleva a cabo la oferta y la aceptación dentro de nuestro Derecho, es decir, el mexicano, ubicado dentro de la familia del Derecho Civil, y por consiguiente seguir haciendo la comparación con el Derecho Anglosajón.

Con las ideas expuestas, procederemos a estudiar la oferta, a la que como se pudo apreciar del autor citado con anterioridad, también se le llama policitación<sup>56</sup>.

La oferta la contempla el artículo 1804 del Código Civil Federal, en donde se habla de proponer la celebración de un contrato, lo que se entiende en palabras más, palabras menos como oferta. De esta forma también lo interpretan nuestros legisladores ya que en el artículo 1805 si se menciona la palabra oferta en el mismo. Esta propuesta es una declaración de voluntad unilateral, en donde se presentaran las condiciones que se quiera establecer en el contrato, una vez hecho esto mandará la oferta a otra persona quien decidirá si la acepta o no, esta última figura es lo que constituye la llamada aceptación, y cuando esto sucede evoluciona otro concepto jurídico llamado contrato de compraventa.

Se ha dicho que la oferta es la que contiene las declaraciones y estipulaciones que el autor de la misma querrá en su contrato, ahora bien, existen dentro del Código Civil Federal otras situaciones respecto de la oferta que se deben tomar como prioritarias al momento de emitir la oferta, y que por cierto, constituyen la idea central de

---

<sup>56</sup> *Id.* p. 47



este trabajo de investigación, por lo que estas ideas serán expuestas a continuación.

En los artículos 1804<sup>57</sup> y 1805<sup>58</sup> del CCF, (que considerando que ya han sido multicitadas en este trabajo, se transcribirán al pie de página para su adecuada lectura), se postula el tema de la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta, y menciona que si no se establece un plazo fijo para la aceptación, la oferta perderá su validez, fuerza o interés si la aceptación no se hace de manera inmediata. Por el contrario, si la oferta lleva un plazo específico para su aceptación, no podrá retirarse si no hasta que haya transcurrido ese plazo para aceptar la oferta, a esto se le considera como irrevocabilidad de la oferta. Ya que finalmente, podemos considerar que los efectos de la oferta, son los de obligar al oferente y/o emisor a sostener el ofrecimiento de dicha oferta. Es necesario agregar que no se puede considerar como que el autor de la oferta estará indefinidamente ligado a la misma durante todo el plazo que se haya establecido para la aceptación, esto es, deben existir mecanismos para solventar estas situaciones, y los hay, los mismos se encuentran dentro del CCF.

La revocación de la oferta se puede hacer siempre y cuando concurren las siguientes circunstancias: 1) Que el autor de la oferta retire la misma; 2) Que el destinatario reciba la retractación de la oferta antes que la propia oferta. Lo anterior de acuerdo al propio artículo 16 de la CISG. Comparando este con el del Código Civil Federal, sí

---

<sup>57</sup> Código Civil Federal, Artículo 1804: "Toda persona que propone a otra la celebración de un contrato, fijándole un plazo para aceptar, queda ligada por su oferta hasta la expiración del plazo."

<sup>58</sup> Código Civil Federal, Artículo 1805: "Cuando la oferta se haga a una persona presente, sin fijación de plazo para aceptarla, el autor de la oferta queda desligado si la aceptación no se hace inmediatamente. La misma regla se aplicará a la oferta hecha por teléfono o a través de cualquier otro medio electrónico, óptico o de cualquier otra tecnología que permita la expresión de la oferta y la aceptación de ésta en forma inmediata".

varía en demasía, ya que en éste último en el artículo 1806<sup>59</sup> hace la mención que si se hace una oferta a una persona ausente, es decir, que no está al momento de la oferta por cualquier medio presente, el autor de la oferta sí queda ligado a la misma, aún pase lo que pase, por cuando menos un periodo de 3 días, aunado a esto deja subjetiva y abierta la idea de las comunicaciones, es decir, lo que se tardará el correo o las telecomunicaciones. Lo anterior es una gran deficiencia en nuestra legislación civil federal, no está acorde con la realidad mundial, y aún así no debe de legislarse tan tajantemente este vínculo por parte del oferente, deben existir mecanismos para poder retirar la oferta.

La segunda idea y manifestación de la voluntad es la que se refiere a la aceptación, la cual deberá ser lisa y llana y siguiendo exactamente el contenido que le hizo el autor de la oferta, bajo esos mismos términos y condiciones, en caso contrario, se considerará como una nueva proposición de la oferta<sup>60</sup>, por lo que deberá atenerse a lo explicado en los párrafos anteriores.

La pregunta que se pudiese llegar a plantear después de haber dado lectura a la explicación anterior es: ¿cuándo se forma el contrato?. Para esto nos atenemos a lo que establece el artículo 1807 del CCF que expresamente dice: "El contrato se forma en el momento en que el proponente

---

<sup>59</sup> Código Civil Federal, Artículo 1806: Cuando la oferta se haga sin fijación de plazo a una persona no presente, el autor de la oferta quedará ligado durante tres días, además del tiempo necesario para la ida y vuelta regular del correo público, o del que se juzgue bastante, no habiendo correo público, según las distancias y la facilidad o dificultad de las comunicaciones.

<sup>60</sup> Esta idea se toma de lo sugerido en el Artículo 1810 del Código Civil Federal interpretado a *contrario sensu*, el cual dice lo siguiente: "El proponente quedará libre de su oferta cuando la respuesta que reciba no sea una aceptación lisa y llana, sino que importe, modificación de la primera. En este caso la respuesta se considerará como nueva proposición que se regirá por lo dispuesto en los artículos anteriores".

reciba la aceptación, estando ligado por su oferta, según los artículos precedentes”<sup>61</sup>.

Existen algunos doctrinistas que establecen que la oferta y la aceptación hacen al consentimiento, como se puede leer de Bejarano Sánchez: “El consentimiento (y, por ende, el contrato) no es la oferta sola ni es la aceptación sola. Ambas se reúnen y se funden. El acuerdo de voluntades se forma cuando una oferta vigente es aceptada lisa y llana”<sup>62</sup>.

Una vez establecido la manera mexicana para la formación del contrato, se hará una investigación sobre la formación del contrato en otros países latinoamericanos que siguen la tendencia de la familia del *civil law*. Se analizarán diversos países y en algunas ocasiones se hará una comparación con México, lo que podrá ampliarnos la idea del tema que se está analizando. Este análisis de diferentes países latinoamericanos con tendencia de Derecho Civil, nos servirá y dará la pauta, para poder hacer la comparación con aquellos países que en sus instituciones, estructuras y procesos normativos, han utilizado a lo largo de su historia jurídica el *common law*.

Como se dijo en el párrafo anterior en los países latinoamericanos se sigue la tendencia del *civil law*, lo que los convierte en algo muy parecido a la estructura jurídica que se utiliza en México.

Ahora bien, en esta parte de la investigación se analizará la formación del contrato de compraventa en distintos países de América Latina, y lo que se considera

---

<sup>61</sup> Código Civil Federal, Artículo 1807.

<sup>62</sup> BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *Op. Cit.* P. 47.

más necesario para hacer este estudio, es dividir los momentos, requisitos o figuras que son necesarias para que este singular contrato se pueda llevar a cabo, estas figuras jurídicas son la oferta, la intención de obligarse y por último la aceptación.

Cabe decir que la intención de obligarse adquiere especial importancia para el desarrollo de esta tesis, que tiene como problema de fondo el ver cuándo y en qué momento se puede revocar la oferta en los contratos de compra venta internacional de mercaderías, por lo que tiene mucha hermandad con la interpretación del sujeto a obligarse por un tiempo a la oferta para esperar la aceptación de la persona a la cual fue enviada esa oferta.

Ya se dijo en esta investigación, que dentro del estudio de la formación del contrato en México, la voluntad de las partes, básicamente es lo que hace al contrato, la CISG también lo estima así, y ambos tienen como fundamento el principio de *pacta sunt servanda*, la intención de concluir un contrato se constituye con el envío de la oferta y la aceptación de la misma.

No porque en el párrafo anterior se haya comentado la simple manera en formar un contrato esto significa que no existan ciertos lineamientos y dispositivos legales que prevean otras formas para la oferta, aceptación y conclusión del contrato, o incluso que puedan llegar a invalidar las figuras mencionadas en la oración anterior.

Respecto de la oferta, es menester hacer referencia primeramente al artículo 14 de la CISG, ya que nos servirá para tener la idea de como está redactado este artículo, y

al mismo momento, poder observar si se siguieron las reglas del *common law* o del *civil law*. El artículo 14 de la CISG dice a pie de letra:

Artículo 14: 1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos. 2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario<sup>63</sup>.

Como ya se ha mencionado, cuando se llevó a cabo la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, sus antecedentes y su proceso "legislativo" se trató de que se conciliaran los intereses del *common law* y del *civil law*, aunque esto fue así, es prudente hacer una crítica, ya que no obstante todos los esfuerzos, en especial el esfuerzo mexicano, por lograr conciliar intereses de las dos familias del Derecho anteriormente mencionadas, fue singularmente complejo el poder llegar a coincidir en distintos temas, y tal como se verá un poco más adelante en el desarrollo de esta tesis, el artículo 16 de la CISG ha sido de los que causaron mayor controversia, e incluso hoy por hoy no se han podido conciliar algunas situaciones jurídicas, entre otras, la parte medular que da origen a este trabajo de investigación, no regulada de manera correcta.

Investigando respecto de la historia legislativa de este artículo, al momento de su discusión y aprobación existió una tendencia más fuerte a la influencia de los países que utilizan el *common law*, tales como Australia, Estados Unidos de América, Gran Bretaña, los cuales propusieron diferentes cambios en el proceso de creación del artículo, de tal

---

<sup>63</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, Artículo 14.

manera que quedara éste más tendiente a sus costumbres basadas en el Derecho Anglosajón. Esto se encuentra sustentando en el siguiente párrafo que se toma de la página web de Pace Law University, la cual dice: "Diferentes enmiendas fueron presentadas para el artículo 12 [el cual se convirtió en el artículo 14 de la CISG] por distintos países tales como la Gran Bretaña (A/CONF.97/C.1/L.36), la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (A/CONF.97/C.1/L.37), Finlandia (A/CONF.97/C.1/L.29), Noruega (A/CONF.97/C.1/L.38), Austria (A/CONF.97/C.1/L.46), los Estados Unidos de América (A/CONF.97/C.1/L.55), y *ad hoc* grupos de trabajo (A/CONF.97/C.1/L.103) y Australia (A/CONF.97/C.1/L.69)"<sup>64</sup>.

Lo que se comenta anteriormente no significa que el artículo no contempla el *civil law* en su redacción, un ejemplo de esto es que uno de los elementos esenciales de la compraventa, el precio, puede que no sea determinado al momento de pactar o cerrar la venta, y no por esto no se perfecciona el contrato de compraventa. Los precios pueden ser determinados en ese momento o determinables posteriormente, y esa circunstancia no tiene ninguna relevancia en si se concreta o no la compraventa. Lo anteriormente expuesto se desprende de diversas legislaciones en materia civil de diversos países alrededor del mundo, especialmente los latinoamericanos, en los que la tendencia está inclinada hacia la utilización del *civil law* como su forma jurídica y de solución de conflictos judiciales, estos países son, entre otros, Argentina, quien en su Código Civil en el artículos 1170 y 1333 establece en esos artículos la disposición de poder determinar el precio posterior a la compraventa, tal y como se planteó en la CISG y de la que se escribió anteriormente, otro país puede ser

---

<sup>64</sup> Tomado de la página de Internet de Pace Law University el día 20 de Septiembre de 2010: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/1stcommittee/summaries14.html>

Chile, que contempla en su Código Civil una disposición similar en el artículo 1461, el Código Civil Colombiano por su parte en el artículo 1518, habla de la misma situación, Ecuador en el artículo 1504 del Código Civil, en el Código Civil Español se contempla en el artículo 1.445, y así sucesivamente en otros países como El Salvador, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

En el caso mexicano, es necesario mencionar que también se perfecciona la compraventa aún si el precio no está satisfecho, pero es menester explicar que debe de haber una manera fehaciente de determinarlo, si no la hay o no existe la compraventa no se perfeccionará hasta que ocurra esta situación, como se lee del artículo 1853 del Código Civil del Estado de Jalisco:

"Artículo 1853: Los contratantes pueden convenir en que el precio sea el que corre en día o lugar determinados o el que fije un tercero. Entre tanto no se fije el precio por el tercero, no será eficaz la compraventa. Una vez fijado no podrá ser rechazado por los contratantes sino de común acuerdo, o porque el tercero al fijarlo sufra un vicio de la voluntad o no haya observado las reglas que sobre el particular se le dieron"<sup>65</sup>.

Como se pudo apreciar en el caso mexicano, el CCJ establece lo explicado en el párrafo anterior. Ahora bien, existen legislaciones civiles que para determinar el precio de compra, permiten pactar entre las partes que éste podrá ser determinado conforme al precio establecido para el mismo producto en una fecha determinada dentro del mercado nacional o internacional, otra opción podría ser el precio que se encuentre vigente al momento de la conclusión del contrato. El supuesto anteriormente planteado se encuentra legislado en los siguientes países y artículos de sus respectivos códigos civiles: Brasil en el artículo 486; El

---

<sup>65</sup> Código Civil del Estado de Jalisco, Artículo 1853.

Salvador en el artículo 1014 (es necesario expresar un dato curioso encontrado dentro del artículo y legislación citado, en donde se hace alusión correctamente al supuesto mediante el cual no se pudo determinar el precio por ninguna de las maneras planteadas, y lo solucionan estableciendo que si las partes ya sostenían relaciones comerciales, se podrá tomar el precio que habían utilizando en las transacciones comerciales anteriores); En Guatemala el artículo 1797; En Perú el artículo 1545 y por último encontramos a Venezuela quien en su Código de Comercio en el artículo 134, legisla de manera similar a las anteriormente citadas, y establece que el precio puede ser determinado en mercado o en bolsa en fecha determinada. Parece significativo señalar la regulación de estos supuestos en nuestro Código Civil Federal, el cual también sigue la línea plasmada para los países a los que se hizo mención en líneas anteriores, y en el artículo 2251 da cabida a que las partes en un contrato de compraventa puedan fijar el precio un día determinado o también designar a un tercero para que lo haga (esto por cierto es también muy utilizado en algunos países y legislaciones que se mencionaron en este párrafo).

Otra práctica que se presenta mucho en los países que utilizan el *civil law* como su sistema legal, es el hecho de poder establecer el precio del objeto del contrato de compraventa de acuerdo a diferentes indicadores y/o parámetros, tales como el precio de la bolsa o mercado, Vg. Un contrato de compraventa de manzana, en donde se estipule, y las partes estén de acuerdo, en que el precio del bien será determinado conforme al costo que presente ese bien en el mercado local, al momento en que el vendedor entregue la mercancía al comprador en el lugar establecido.



El tema de la costumbre dentro de la formación del contrato de compraventa, toma especial importancia en cuanto al precio, elemento indispensable en el contrato de compraventa, tal y como se leyó en los párrafos anteriores. En ciertas legislaciones tanto civiles como anglosajonas se establecen como manera de determinar el precio, el hecho de que el vendedor sea una persona que regularmente realice, produzca, comercialice o fabrique ese producto, y la forma en que éste los vendía en los diferentes mercados con los cuales llevaba relaciones comerciales. Véase el caso de Bolivia, quien en su Código Civil en el artículo 613 establece la siguiente disposición: "artículo 613: I. Cuando el contrato tiene por objeto cosas que el vendedor vende habitualmente y las partes o un tercero no han determinado el precio, se presume que aquéllas han convenido en el precio usualmente cobrado por el vendedor"<sup>66</sup>.

En el caso mexicano, así como también en otros países del *civil law*, el precio de venta puede determinarlo un tercero, siempre y cuando exista el acuerdo de voluntades de las partes. En México, lo podemos encontrar en nuestro Código Civil Federal, en los artículos 2551, 2552 y 2553<sup>67</sup> de los cuales se respalda el tercer supuesto utilizado para determinar el precio, como dicen estos artículos, se puede pedir la intervención de un tercero, si éste no puede designar el precio o las partes de común acuerdo no están de acuerdo en el mismo, será nulo. Otros países que concuerdan con algunas disposiciones dentro de sus Códigos muy similares a la de nuestra nación, son Argentina, quien en su

---

<sup>66</sup> Código de Civil de Bolivia, Artículo 613.

<sup>67</sup> Código Civil Federal el día 1ero de Octubre de 1932, Artículo 2251: "Los contratantes pueden convenir en que el precio sea el que corre en día o lugar determinados o el que fije un tercero".

Artículo 2252: "Fijado el precio por el tercero, no podrá ser rechazado por los contratantes, sino de común acuerdo".

Artículo 2253: "Si el tercero no quiere o no puede señalar el precio, quedará el contrato sin efecto, salvo convenio en contrario".

Código Civil establece: "El precio será cierto: cuando las partes lo determinaren en una suma que el comprador debe pagar; cuando se deje su designación al arbitrio de una persona determinada; o cuando lo sea con referencia a otra cosa cierta"<sup>68</sup>.

Una información importante para la determinación del precio que se encontró en algunas legislaciones civiles latinoamericanas, como es el caso de Ecuador y Chile, es que en sus Códigos de Comercio establecen que si los bienes han sido entregados por el vendedor y aún no se ha concretado nada respecto al precio, éstos deberán ser pagados por el comprador al precio que se encuentren ese día en el mercado local. Esto se puede observar en el artículo 184 del Código de Comercio Ecuatoriano, el cual establece:

"Artículo 184: No hay compraventa si los contratantes no convienen en el precio o en la manera de determinarlo; pero si la cosa vendida fuere entregada, se presume que las partes han aceptado el precio corriente que tenga en el día y lugar en que se hubiere celebrado el contrato"<sup>69</sup>.

Así mismo tenemos el Código de Comercio Chileno, que establece en el siguiente artículo lo siguiente:

"Artículo 139: No hay compraventa si los contratantes no convienen en el precio o en la manera de determinarlo; pero si la cosa vendida fuere entregada, se presumirá que las partes han aceptado el precio corriente que tenga en el día y lugar en que se hubiere celebrado el contrato. Habiendo diversidad de precios en el mismo día y lugar, el comprador deberá pagar el precio medio [...]"<sup>70</sup>.

Tal y como puede observarse de los artículos citados se puede distinguir que estas legislaciones prácticamente son las mismas, a excepción del segundo párrafo en el Código de Comercio Chileno, lo cual se considera lo más correcto,

---

<sup>68</sup> Código Civil Argentino, Artículo 1349 aprobado el 25 de Septiembre de 1869.

<sup>69</sup> Código de Comercio de Ecuador, Artículo 184 reformado el 20 de Agosto de 1960.

<sup>70</sup> Código de Comercio de Chile, Artículo 139, elaborado el 23 de Noviembre de 1865.

precisamente para no dejar más lagunas en la ley con esta disposición, que ya por sí sola, puede llegarse a pensar que es demasiada liberalidad en un caso de compraventa. En el Código citado anteriormente se establece un promedio en los precios en caso de que sean muchos los que existen o sean diferentes uno del otro.

Como se dijo, no se está de acuerdo en que la compraventa quede tan escueta, es menester que se establezca el precio o una manera de determinarlo, ya que esto puede conllevar a muchos problemas entre las partes, y recordemos que lo que se pretende evitar en cualquier transacción comercial, precisamente, son situaciones que puedan llegar a mermar la relación tanto comercial como contractual entre las partes.

La formación en los contratos de compraventa internacional va de la mano con los Principios de UNIDROIT, los cuales establecen reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales, estos principios fueron realizados por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.

En el capítulo II de UNIDROIT, se establecen los principios que se deben de seguir para la formación de los contratos, este capítulo lleva el nombre siguiente: "Formación y Apoderamiento de Representantes". Dentro de ésta, la primera sección es la referente a la Formación del contrato. En esta sección en su artículo primero se establece lo siguiente:

"Artículo 1: El contrato se perfecciona mediante la aceptación de una oferta o por la conducta de las partes que sea suficiente para manifestar un acuerdo"<sup>71</sup>.

Como se puede analizar se desprenden dos primeras reglas para la formación del contrato, la primera de ellas es mediante la aceptación de una oferta; la segunda de ellas, es que puede perfeccionarse por la conducta de las partes, la cual, cabe mencionar, debe de ser lo suficientemente evidente para manifestar un acuerdo.

Este último supuesto se puede equiparar con la aceptación tácita de los contratos que también está contemplada en nuestro Código Civil Federal. En el Derecho del *Common Law* nos encontramos ante una figura llamada *Restatement*, en donde también se contempla la posibilidad de que exista una aceptación tácita por una de las partes, es decir que pueda haber un consentimiento por la sola conducta de las partes, pero esto no exime de contemplar y cumplimentar con algunos requisitos que deberán ser cubiertos para poder aplicar la figura anteriormente expuesta en el Derecho Anglosajón, y éstos, ejemplificando, pueden ser que una parte tenga la voluntad firme de querer obligarse y que con estas conductas se de a entender que se quiere obligar. Se puede concluir, que ambas familias jurídicas, es decir, el *Civil Law* y el *Common Law*, son compatibles y van de la mano con los Principios de UNIDROIT, lo cual finalmente suena muy lógico.

Como ya se ha adentrado en el tema de la oferta y la aceptación, tal cual, en los contrato de compraventa internacional de mercaderías, a continuación se estudiarán estas figuras desde el punto de vista de los documentos y disposiciones internacionales, las cuales podremos observar

---

<sup>71</sup> Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, 2004, Artículo 1.

que existen muchas similitudes en cuanto a sus artículos con los dispositivos legales de países determinados que se explicaron en los párrafos anteriores. Y es que muchos de ellos han tomado las ideas establecidas en los principios de UNIDROIT y en cierta medida quizá también en las disposiciones de la CISG.

**CAPÍTULO III. FORMACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA  
INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.**

**1. Oferta: sus elementos y reglas de revocación.**

**a.- Definitividad de la oferta.**

Como bien es sabido, un elemento básico e indispensable para la formación de un contrato internacional es la figura de la oferta, la cual en primera instancia debe ser lo suficientemente definitiva y precisa. En este sentido, el Artículo de UNIDROIT 2.1.2. establece:

"Artículo 2.1.2.: Una propuesta para celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación"<sup>72</sup>.

Tal y como se estipula en este principio internacional, la oferta constituye un elemento indispensable que viene de la mano del primer principio que se comentó y analizó en el presente trabajo de investigación el cual fue la aceptación; es lógico que si no existe una oferta no puede haber una aceptación.

Nuevamente, si se desglosa este principio, podremos encontrarnos ante dos elementos indispensables para poder considerar que existe una oferta por alguna persona, éstas son las siguientes: Que sea suficientemente precisa y que se indique la intención del oferente de quedar obligado por esa oferta en caso de que la otra parte acepte.

En este sentido, parece prudente precisar qué se entiende por ambas cosas, es decir, qué constituye una oferta precisa

---

<sup>72</sup> Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, 2004, Artículo 2.1.2.

y también cómo se considera entendido que el que realiza la oferta quiere estar obligado en caso de que se acepte la oferta.

Para que la oferta se considere suficientemente precisa debe contar, con elementos tales como que el objeto sea preciso, que el precio sea cierto, que se indique el lugar y el tiempo en que la obligación deba cumplirse. En la Convención de Viena para que una oferta sea precisa, según el artículo 14 de la misma, deben de existir las mercancías bien definidas, el precio de las mismas y la cantidad, tal y como se lee del artículo mencionado con anterioridad que a pie de letra se plasma a continuación: "Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos"<sup>73</sup>.

#### **b.- Intención de obligarse.**

La intención de obligarse, es que aquella voluntad que tiene el sujeto que presenta la oferta, para que en caso de que sea aceptada la misma por el destinatario, el primero quede obligado en los términos de la oferta que presentó para su aceptación.

Esta intención de obligarse toma un papel importante en la CISG, se encuentra contemplada en el artículo 14 de la misma, así mismo la disposición no es ajena a los principios de UNIDROIT, el cual en el principio 2.1.2, contempla el tema de la intención que tiene el oferente para obligarse con esa oferta en un contrato.

---

<sup>73</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de 1980, artículo 14 (1) último párrafo.

**c.- Persona o personas determinadas.**

Un último elemento de la oferta, es el contemplado en el artículo 14 (2) de la CISG, este es el que la oferta debe dirigirse a persona o personas determinadas, se puede pensar incluso, que antes que cualquier otro elemento de constitución de la oferta, está el mencionado actualmente, ya que si no fuera de esta forma la oferta no tendría un destinatario en específico y por tanto nadie pudiera ser el indicado para aceptar esa oferta, y de conformidad con el artículo de la CISG anteriormente mencionado, se consideraría solamente una invitación para hacer ofertas<sup>74</sup>.

**d.- Efecto y retiro de la oferta.**

Una vez que se establecieron los elementos que debe contener una oferta para que sea lo suficientemente válida, como para que cause efectos jurídicos *inter partes*, es necesario ahondar en el tema del retiro de la oferta que para algunas personas se presta a cierta confusión con el tema medular de esta tesis que es la revocación de la oferta.

Luego entonces, se debe precisar que el retiro de la oferta consiste en que una vez que el oferente envió la oferta, éste la retire por cualquier medio antes o al mismo tiempo en que la oferta haya llegado a su destinatario. La propia CISG, en su artículo 15 (2)<sup>75</sup>, establece este momento jurídico en el que una oferta puede ser retirada. Para darle continuidad a esta idea y entender mejor este concepto, la

---

<sup>74</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de 1980, Artículo 14 (2): "Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario".

<sup>75</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de 1980, Artículo 15 (2): "La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta".



doctrinista Perales Viscasillas nos dice: "Merced de las limitaciones temporales impuestas por la Convención, la retirada sólo es posible cuando la oferta se ha enviado por correo o telégrafo"<sup>76</sup>. En este sentido, podemos concordar con tan distinguida doctrinista, ya que cuando la oferta se hace mediante en persona, pues lógica y evidentemente será imposible su retiro.

Lo que debe quedar claro en relación al tema en este apartado planteado, es que el retiro y la revocación son dos actos distintos, que bajo ningún concepto se pueden actualizar en un mismo sentido, aunado a esto debe quedar claro que para el tema de investigación, no importa si una oferta es revocable o irrevocable en el retiro de la misma, ya que su misma palabra lo explica, y si se retira la oferta lo demás ya tiene ninguna consecuencia jurídica. Para aclarar todo lo escrito en los párrafos anteriores, en el siguiente tema se desentrañará la revocación de la oferta, de tal manera que se dará mayor claridad a la idea planteada en este párrafo y en general al tema torácico del presente trabajo de investigación.

#### **e.- Revocabilidad e Irrevocabilidad de la oferta.**

La revocabilidad e irrevocabilidad de los contratos se encuentra en el artículo 16 de la CISG, así mismo en el principio de UNIDROIT 2.1.4. Antes de analizar y aclarar el artículo de la CISG mencionado anteriormente, es necesario hacer un breve análisis del proceso de creación que llevó a este artículo a considerarse uno de los mas discutidos por las comisiones de los diferentes países, que dieron lugar a

---

<sup>76</sup> PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. Documento electrónico que se obtuvo de la página de Internet <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-15.html>, con fecha de consulta: 3 de Mayo de 2011.

la redacción y nacimiento del mismo. Como claramente lo menciona el doctrinista Gyula Eörsi, dentro de un comentario que aparece en el libro de Bianca-Bonell: "La historia de este artículo es dramática"<sup>77</sup>. Así mismo, la doctrinista Perales Viscasillas dice: "Una de las reglas más controversiales dentro de la CISG es la relacionada con la irrevocabilidad de la oferta"<sup>78</sup>.

Desde sus inicios el artículo multicitado tuvo un proceso conflictivo, incluso desde los anteproyectos llevados a cabo en el año 1958, es decir, antes de la publicación de la CISG, el artículo que trataba el tema de la revocabilidad e irrevocabilidad era el 4, y desde ese entonces, ya se hacía latente, entre las delegaciones de las dos familias jurídicas, en ese entonces, el artículo tenía un tinte inclinado casi por completo al Derecho Romano, Germánico, es decir, tendiente a los países que utilizan el Derecho Civil en sus jurisdicciones, ya que se establecía que la oferta siempre era irrevocable a menos que en la oferta se mencionara de manera expresa que la oferta era revocable.

Posteriormente, en la conferencia de la Haya en el año de 1964, se discutió respecto de esta regla, y en la misma hubieron países que se opusieron, especialmente los que manejan el Derecho Anglosajón en sus jurisdicciones, y al final de esto, el artículo adoptó las reglas del Derecho

---

<sup>77</sup> EÖRSI, Gyula en Bianca-Bonell. *Commentary On The International Sales Law*, documento electrónico que se obtuvo de la página de Internet: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eorsi-bb16.html> , con fecha de consulta: 11 De Mayo de 2011.

<sup>78</sup> PERALES VISCASILLAS, María del Pilar. *The Formation Of Contracts And The Principles of European Contract Law*. Pace International Law Review, Volumen 13, 2001. Documento que puede ser consultado en el siguiente link: [http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1215&context=pilr&sei-redir=1&referer=http%3A%2F%2Fwww.google.com.mx%2Fsearch%3Fclient%3Dsafari%26rls%3Den%26q%3Dthe%2Bformation%2Bof%2Bcontract%2Band%2Bthe%2Bprinciples%2Bof%2Beuropean%2Bcontract%2Blaw%26ie%3DUTF-8%26oe%3DUTF-8%26redir\\_esc%3D%26ei%3DObOdTsDzGpSMigLDxq3dCQ#search=%22formation%20contract%20principles%20european%20contract%20law%22](http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1215&context=pilr&sei-redir=1&referer=http%3A%2F%2Fwww.google.com.mx%2Fsearch%3Fclient%3Dsafari%26rls%3Den%26q%3Dthe%2Bformation%2Bof%2Bcontract%2Band%2Bthe%2Bprinciples%2Bof%2Beuropean%2Bcontract%2Blaw%26ie%3DUTF-8%26oe%3DUTF-8%26redir_esc%3D%26ei%3DObOdTsDzGpSMigLDxq3dCQ#search=%22formation%20contract%20principles%20european%20contract%20law%22) , Fecha de Consulta: 27 de Junio de 2011.

Anglosajón. Por lo que se dice que desde este momento se adaptó al artículo el principio de la revocabilidad de la oferta como regla principal.

Otro momento importante en la creación de este artículo, es la que se suscitó a finales de los años setenta en donde se planteo una nueva propuesta en la redacción, en este entonces los dispositivos legales existentes eran la ULIS y la ULFC, ambas mencionadas y explicadas con anterioridad en este documento. En los anteproyectos posteriores a estas convenciones, conforme se fueron viendo las circunstancias actuales, se propusieron cambios a las mismas, en el caso de la ULFC se propuso una modificación al artículo relacionado con la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta, en donde a pesar de la influencia del Derecho Anglosajón en el mismo, se agregó una nueva parte al artículo dándole un tinte también civil, ya que se plantearon los límites de la revocabilidad, y se estableció la forma en la que una oferta sería irrevocable, tales como si establecía un periodo de tiempo, si se podía determinar que la oferta pretendía ser irrevocable y si era razonable el pensar que la oferta era irrevocable, aunque a este último punto también se le agrega que el aceptante por haber actuado como si la oferta fuera irrevocable, tuvo detrimento en su propia esfera. Precisamente fue en este instante en el que se vieron plasmadas algunas ideas que maneja el artículo 16 de la CISG.

Posteriormente el artículo fue evolucionando de manera constante. Recordemos que se ha dicho cuan discutida fue toda la historia creativa del artículo en estudio; en cada sesión de trabajo se discutía este artículo, y se le iban agregando o quitando algunas veces solo palabras, otras

veces oraciones e incluso en ocasiones párrafos enteros. Todo lo anterior como consecuencia de las constantes intervenciones de las delegaciones del *common law* y las del *civil law*, con el afán de establecer un criterio uniforme entre estas dos familias jurídicas, el artículo cada vez parecía más lejano. Lógicamente la primera parte del artículo nunca tuvo mucho problema, la discusión siempre se centró en la segunda parte del artículo, donde se hablaba del establecimiento de un periodo de tiempo, en donde los países del *civil law* lo querían declarar como irrevocable y los países del *common law* querían que esto indicara simple y sencillamente un periodo de tiempo y no que la oferta era irrevocable. Finalmente y después de mucho análisis de este artículo por diferentes delegaciones se adoptó el mismo, cabe aclarar que algunos doctrinistas internacionales creen que en el afán de unificar los Derechos de las dos familias jurídicas a las que se ha hecho referencia a lo largo de esta investigación, el artículo en referencia quedó ambiguo.

Como ya se ha mencionado, el artículo 16 de la CISG así como también el principio 2.1.4 de UNIDROIT contemplan la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta. Es menester plasmar directamente en este texto, para su mejor entendimiento, el artículo 16 de la CISG, el cual establece:

"Artículo 16: 1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación. 2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse: a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta"<sup>79</sup>.

De la lectura de este artículo se puede deducir cuáles pueden ser los principales problemas que pueden surgir con

---

<sup>79</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, Artículo 16.

este artículo de la CISG, se cree que el primero de ellos es la subjetividad y el arbitrio al que se deja a la parte oferente en la fracción segunda, inciso b) del mismo, al establecer una consideración de la parte que acepta la oferta. Luego entonces, se debe resolver si la oferta es vinculante o no.

El artículo 16 de la CISG, contiene dos incisos, inciso 1) e inciso 2), y dentro de éste último existen dos apartados el a) y el b). Con el fin de dar claridad al presente trabajo de investigación se analizará en específico el contenido de dicho artículo.

Respecto del artículo 16 (1) de la CISG, se pudiera pensar que no tiene mayor problema, ya que el artículo es muy sencillo en su lectura, y la misma no deja abierta muchas dudas de cuándo una oferta se puede revocar. Este artículo, como regla principal, establece que una oferta si puede revocarse, y esta revocación será efectiva si llega al aceptante antes de que éste haya enviado la aceptación de la misma al oferente. La limitación de este artículo sobre su revocabilidad es, luego entonces, el momento en que el destinatario manda su aceptación y esta se hace efectiva, situación que contempla también el artículo 18 de la CISG<sup>80</sup>.

---

<sup>80</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, Artículo 18: "1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación. 2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa. 3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente".

Siguiendo el orden de ideas, se llevará a cabo un análisis en relación con el inciso (2) del artículo 16 en sus dos apartados, el a) y b). En estos se establecen las limitaciones a la regla de la revocabilidad, es decir se estipula cuando una oferta es irrevocable.

En el inciso a) se establece que si existe un plazo de tiempo para la aceptación la oferta se entenderá como irrevocable. Ahora bien, esto no se debe interpretar del todo así, es decir, se puede establecer un periodo de tiempo en una oferta pero también puedes agregar en la misma que es solamente un lapso de tiempo y que la oferta no se considerará irrevocable, lo que perfectamente se entendería que al menos que haya enviado la aceptación, el oferente puede revocar su oferta. Ahora bien, en el día a día este apartado si ha causado una gran controversia y debate en el foro internacional, ya que muchos doctrinistas no están de acuerdo en que el solo hecho de establecer un periodo de tiempo se entienda como irrevocable la oferta, en especial aquellos que su jurisdicción recae en la familia del Derecho Anglosajón.

Un ejemplo de lo anterior sería el caso en que el oferente envía una oferta en la que indica que la aceptación se deberá recibir a más tardar el día 16 de mayo del año en curso. Del ejemplo anteriormente descrito muchas personas se pudieran llegar a plantear que es un tanto exagerado el que ese asentimiento haga que la oferta sea irrevocable. Si bien, los dos apartados de este artículo tienen tintes civiles, existen algunas disposiciones en algunas leyes de carácter anglosajón que son similares, por ejemplo se encuentra la sección 2-205, que habla de las ofertas firmes dentro del *Uniform Commercial Code* en donde se estipula que

una oferta es irrevocable cuando la misma cumple con ciertos requisitos<sup>81</sup>.

Ahora bien, el apartado (b) del artículo 16 de la Convención no ha estado exento al igual que sus antecesores de múltiples intentos por interpretarlo y entenderlo, ya que también tiene sus historias. Este artículo cubre la situación en que no se plantea como en el apartado (a) un periodo de tiempo, entonces se puede llegar a pensar qué pasa en estos casos, ¿la oferta se vuelve revocable o irrevocable?.

El cuestionamiento hecho en el párrafo anterior lo resuelve este apartado estableciendo que si el destinatario pensó que la oferta era irrevocable y en base a este pensamiento ejecutó sus acciones y por consiguiente actuó basándose en la oferta, luego entonces, de acuerdo a la CISG se considerará irrevocable. Se han puesto algunos ejemplos para entender y hacer alusión en cuestiones prácticas a estos artículos y en este caso no será la excepción, supongamos que una persona "x" envía una oferta a una persona "y" el día 24 de Mayo de 2011, pero en la oferta no establece que será irrevocable, ni establece un periodo de tiempo para mantener la oferta abierta. Si la persona "y", que en caso concreto es el destinatario, es decir quien aceptará o no la oferta, actúa en consecuencia de esa oferta y confiando en que la oferta es vinculante y que el oferente

---

<sup>81</sup> Comparar con HONNOLD, O. John en su documento electrónico titulado *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention* <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>, con fecha de consulta 24 de Mayo de 2011, que estipula: This result reflects the approach of various civil law systems.[4] In addition, under the (U.S.A.) Uniform Commercial Code an offer to sell goods may, under stated circumstances, be irrevocable. Section 2-205. Firm Offers "An offer by a merchant to buy or sell goods in a signed writing which by its terms gives assurance that it will be held open is not revocable, for lack of consideration, during the time stated or if no time is stated for a reasonable time, but in no event may such period of irrevocability exceed three months; but any such term of assurance on a form supplied by the offeree must be separately signed by the offeror."

tiene intención de obligarse, luego entonces, la oferta es irrevocable.

Relacionado a este artículo se encuentra el artículo 18 de la CISG<sup>82</sup> en el que se describe cuando se entiende por aceptada la oferta, y en sus tres incisos habla de diferentes circunstancias que pudieran entenderse como aceptación. En el inciso 2 del artículo citado anteriormente, y en alusión al artículo 16 (2)(b), se establece que la aceptación de una oferta no va a surtir sus efectos si no llega al oferente dentro de un plazo razonable para haberla aceptado, precisamente indicando que la oferta no se podrá entender como irrevocable en este sentido. Ahora bien, en el inciso 3, también en relación con el artículo 16 de la CISG, se establece que la aceptación podrá asentarse con algún acto que indique la aceptación, en el mismo artículo se establecen algunas formas tales como el pago del precio establecido en la oferta o el envío de las mercaderías, aunque también es un requisito que haya habido prácticas entre ellas, o quizá de los mismos usos del comercio en cuanto a esos productos en específico.

#### **f.- Terminación de la oferta.**

Finalmente y como último tema de la oferta, nos encontramos con el artículo 17 de la Convención

---

<sup>82</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de 1980, Artículo 18: "1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación. 2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa. 3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente".



Internacional de Compraventa de Mercaderías, que establece cuándo se termina la oferta, es un artículo sencillo de entender, y es que el supuesto no tiene mayor complejidad, por lo anterior en este trabajo se limitará a citar el artículo en cuestión y dar por terminado este apartado de la tesis. El artículo 17 establece: "la oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente"<sup>83</sup>.

## **2. Aceptación.**

Es evidente que para que se forme un contrato se necesita de una aceptación por parte de la persona sea física o moral que recibe la oferta. Como parte de este trabajo de investigación, se procederá al estudio de la aceptación, que si bien en párrafos anteriores se estudió algo de esta figura, en los siguientes párrafos se profundizará el momento en que nace el acuerdo contractual.

Existen en los Principios de UNIDROIT una serie de disposiciones que hablan sobre la aceptación, así como sus diferentes tipos, la modificación de la aceptación y también el retiro de la aceptación. El primero que es necesario analizar es el estipulado en el Artículo 2.1.6, que hace referencia a los modos de aceptación que al pie de letra establece lo siguiente:

Artículo 2.1.6. :(1) Constituye aceptación toda declaración o cualquier otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituyen aceptación. (2) La aceptación de la oferta surte efectos cuando la indicación de asentimiento llega al oferente. (3) No obstante, si en virtud de la oferta, o de las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto sin notificación al oferente, la aceptación surte efectos

---

<sup>83</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, Artículo 17.

cuando se ejecute dicho acto<sup>84</sup>.

Este artículo de los Principios de UNIDROIT como se puede comparar, es muy similar al artículo 18 de la CISG, y es que se sabe que estos dos dispositivos legales internacionales tienen muchas similitudes. Tanto en el principio como en el artículo 18 de la CISG se manifiestan las maneras en que se puede aceptar una oferta, en términos sencillos, la manera mas adecuada y que en teoría, es la que más se debería de utilizar, es en la que se hace una declaración expresa en la que se acepta la oferta.

Ahora bien, sabemos que aunque sea la forma "idónea" de aceptar una oferta, evidentemente no es la única y no pudiera serlo, debido a las circunstancias actuales y a la manera en que se desarrolla el comercio, por lo que existen otras formas de aceptación que se expresan en el principio de UNIDROIT y en el artículo 18 de la CISG, aunque se pudiera llegar a considerar que las mismas son mayormente subjetivas en comparación con la modalidad de aceptación expresa mencionada en el párrafo anterior. En estricto sentido, en el numeral 3 del principio y del artículo ambos mencionados anteriormente, se abre la posibilidad de que si las partes actuaron con conductas o prácticas, mediante las cuales con algún acto se indicó el asentamiento de la oferta, la aceptación es efectiva.

Un tema importante de la aceptación, es cuando la misma se envía por cualquier medio y ésta se pierde en el transcurso y nunca llega o llega después al oferente. Como se podrá apreciar en un caso práctico que se plantea más adelante, este problema no es lejano a que suceda, ya sea por correo postal o medios electrónicos si la aceptación se

---

<sup>84</sup> Principios de UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, 2004, Artículo 2.1.6.

envía por cualquiera de estos medios de comunicación. En este sentido, parece pertinente citar al doctrinista John O. Honnold: "¿Los peligros en comunicar una aceptación deberían caer en el oferente o en el que acepta la oferta?"<sup>85</sup>. La misma pregunta que se plantea este doctrinista, se la plantean muchas otras personas que han estudiado este tema o incluso aquellas que han tratado de llevar a cabo transacciones comerciales internacionales y han tenido este tipo de problemas. Continúa John O. Honnold estableciendo:

*"When the transaction reaches the point of acceptance, delays or mishaps in communication become crucial, for acceptance creates a duty of performance, and failure to perform leads to disappointment and legal liability. The "receipt" principle calls for special care by the sender, and the sender has a greater opportunity to know whether the medium he uses is then subject to hazards or delays. At any rate, the "receipt" approach is widely followed in the civil law world, and the reasons that contributed to the common-law "dispatch" or "post-box" approach have been met by the Convention's rules (artículo 16) restricting revocation by the offeror"*<sup>86</sup>.

Pues bien, de la lectura de la cita plasmada anteriormente se desprenden lo que la doctrina ha llamado el principio de expedición y el de recepción. Doctrinas que han sido utilizadas por cada una de las familias jurídicas dentro de su esfera, y las cuales se puede decir, han sido las de mayor aceptación en su uso.

A continuación se planteará un supuesto hipotético o caso práctico mediante el cual se dará mayor claridad a los temas

---

<sup>85</sup> HONNOLD, O. John en su documento electrónico titulado Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>, con fecha de consulta 24 de Mayo de 2011.

<sup>86</sup> *Ibid.* <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html> La nota que se escribe en idioma inglés, traducida al español se lee lo siguiente: "Cuando la transacción llega al punto de la aceptación, los retrasos o contratiempos en las comunicaciones se vuelven cruciales, se crea un deber de actuación, y la falla para actuar conlleva a una decepción y una responsabilidad legal. El principio de recepción llama a un especial cuidado por parte de el que envía la oferta, y el que envía la misma tiene una gran oportunidad de saber que el medio que utiliza está sujeto a peligro o retrasos. En cualquier caso, el principio de recepción es seguido ampliamente en las leyes civiles, y las razones que son conformes con el derecho común como el de expedición o la regla del correo son las que utiliza la Convención (artículo 16) restringiendo la revocación del oferente".

que anteriormente se han descrito y estudiado en la presente investigación.

**CAPÍTULO IV. EJEMPLO Y ANÁLISIS DEL CASO PRÁCTICO PROPUESTO  
EN EL 15<sup>TH</sup> WILLEM C. VIS MOOT INTERNATIONAL ARBITRATION  
COMPETITION SOBRE EL ARTÍCULO 16 DE LA CONVENCIÓN  
INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA DE MERCADERÍAS.**

Este caso nace del concurso de arbitraje comercial internacional *Willem C. Vis Moot*, el cual se llevó a cabo en la ciudad de Viena, Austria. El investigador de la presente obra participó en el concurso anteriormente mencionado en el año 2008, en la quinceava edición del mismo. Para esta edición del concurso se planteó este supuesto hipotético y, entre otros problemas que presentaba el caso, se encuentra el de la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en los contratos internacionales. Por esta razón es que hubo interés en el desarrollo del presente tema, ya que nos percatamos que en caso de existir un adecuado acercamiento en el dispositivo legal de la Convención, se pudiese mejorar y evitar este tipo de problemas.

Parece necesario plantear este supuesto hipotético y reproducirlo dentro de la presente obra de investigación, ya que de esta forma, se puede observar la manera en que estos casos se pueden presentar de manera sencilla en la vida real, así mismo, este ejemplo servirá a aquellas personas interesadas en el tema, para lograr entender de manera práctica<sup>87</sup> y una vez proporcionada la solución, poder concluir la presente tesis con una propuesta de solución al problema de la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en los contratos de compraventa internacional de mercaderías conforme a la Convención de Viena de 1980.

---

<sup>87</sup> En nuestra opinión, es conveniente acompañar siempre todo el tema teórico con el práctico, para que de esta manera las ideas no sólo se queden en meras letras, sino también se pueda observar lo que puede llegar y lo que pasa en la vida del día a día, y de esta forma, en caso de presentarse este tipo de situaciones, poder tener una mínima experiencia e ideas para poder plantear una solución.

Bajo este ejemplo, se realizará un análisis concreto de un supuesto hipotético, que se presentó, en este conocido concurso a nivel internacional sobre arbitraje comercial en el Derecho Internacional Privado, y que se liga directamente con el tema de la CISG, parece muy adecuado ejemplificar con este caso lo que pudiese llegar a suceder en la vida real, si bien quizá no idéntico, bajo cuestiones muy parecidas.

En este caso, se analizó en concreto el problema objeto de esta tesis, es decir, la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en los contratos de compraventa internacional de mercaderías (ya que el caso práctico, por ser de un concurso internacional, se realiza de una manera que existan diversos problemas legales), en este sentido se presentará y se desarrollará el supuesto para finalmente dar una solución al problema de la revocabilidad e irrevocabilidad en específico.

Entre otros puntos, paralelamente a este ejemplo, se podrán observar los comportamientos de los dos sistemas legales: *civil law* y *common law*, el tema tan agotado en la presente investigación respecto de los usos y las costumbres (*lex mercatoria*), así mismo, las negociaciones, comunicaciones y conductas entre las partes contratantes, para de esta forma precisar cuál era la intención de las partes al contratar y bajo este supuesto poder establecer si las mismas, querían que la oferta fuera revocable, o a contrario *sensu*, irrevocable, lo anterior en sustento del artículo 8 (3) de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías<sup>88</sup>.

---

<sup>88</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, Artículo 8 (3): "Para determinar la intención de una parte o el sentido que habría dado una persona razonable deberán tenerse debidamente en cuenta todas las circunstancias pertinentes del caso, en particular las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes".

En el supuesto que se planteará a continuación, existe un tema que le pudiéramos llamar novedoso en el ámbito jurídico, este es el referente a las comunicaciones y la formación de contratos a través de los medios electrónicos. Por lo anterior, se tendrá que indagar dentro de la Ley Modelo de CNUDMI sobre el Comercio Electrónico, ya que en el caso concreto e incluso para el tema objeto de la tesis es necesario adentrarse y estudiar algunos ámbitos de la presente Ley Modelo.

### **1. Extracto y explicación breve del caso práctico.**

A continuación se narrarán los hechos del caso práctico que se presentó en el 15<sup>vo</sup> Concurso de Arbitraje Comercial Internacional *Willen C. Vis Moot* <sup>89</sup>. Es importante entender los siguientes párrafos de esta investigación ya que nos darán la idea y el panorama de lo que sucedió en este caso, por lo que se deberá poner especial atención a las comunicaciones, ofertas, contra ofertas, modos de aceptación, entre otros. Cabe mencionar que el texto del documento en donde se plantea este supuesto es en inglés, por lo que se reproducirá traducido al español, la traducción, entonces, será de manera literal a como se estableció para este concurso en su quinceava edición.

"I. Partes.

1. *Mediterraneo Wine Cooperative* está organizada bajo las leyes del país de Mediterraneo. *Mediterraneo Wine Cooperative* (en lo consecutivo "*Wine Cooperative*") tiene personalidad legal y puede entablar acciones legales en nombre propio. Tiene sus oficinas principales en el

---

<sup>89</sup> El problema planteado se encuentra para consultarlo de manera exacta en el siguiente sitio de Internet: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/moot/mootlist.html#18>

domicilio ubicado en el número 140 de la calle *Vineyard Park*, en la ciudad de *Blue Hills, Mediterraneo*. El número telefónico es (0) 425-1937 y el número de fax es (0) 425-1937. El mail de la compañía es [wine@off.mb](mailto:wine@off.mb). Está representada en este arbitraje por *Horace Fasttrack*, con domicilio ubicado en el número 75 de la calle *Court Street*, en la ciudad de *Capitol City, Mediterraneo*, Tel. (0) 146-9845, Telefax (0) 146-9850, [fasttrack@law.mb](mailto:fasttrack@law.mb).

2. *Wine Cooperative* produce y vende vinos de uvas que cosechan sus propios miembros. Vende vinos para el mercado nacional como también para exportar a nivel internacional.

3. *Equatoriana Super Markets S.A.* es una sociedad organizada conforme las leyes de *Equatoriana*. Tiene sus oficinas principales en el domicilio ubicado en el número 415 en la calle *Central Business Centre*, en la ciudad de *Oceanside, Equatoriana*. El número telefónico es (0) 555-7356. El telefax es (0) 555-7359 y el mail general de la compañía es [info@supermarkets.eq](mailto:info@supermarkets.eq).

4. *Equatoriana Super Markets S.A.* (en lo consecutivo "*Super Markets*") es la mayor operadora de tiendas de supermercado en el país de *Equatoriana*, con más de 2,000 tiendas en el país. Con lo grande y variada selección de vinos que vende en sus tiendas, es la compañía con mayor venta de vinos en todo el país.

## II. Hechos

5. Del 7 al 10 de mayo de 2006 *Wine Cooperative* participó en una feria de la industria del vino celebrada en la ciudad de *Durhan, Oceanía*. *Super Markets* envió un equipo de compra



a la feria en busca de vinos que no hubieran tenido ni se hubieran vendido previamente en las tiendas de *Equatoriana*. En la empresa *Super Markets* existían los planes para montar una gran promoción para venta de vino durante el mes de octubre de 2006. En la feria mostraron particular interés en un vino tinto que *Wine Cooperative* exhibió bajo el nombre de *Blue Hills 2005* (en lo sucesivo se le denominará "*Blue Hills*"). Este vino es una mezcla de diferentes variedades de uva cultivadas en la región de *Blue Hills, Mediterraneo*. Después de la feria de vino hubo un intercambio de cartas entre el señor Cox, quien es el Director de ventas de *Wine Cooperative*, y el señor Wolf, quien se encarga del área de vino de *Super Markets*, en las que hubieron discusiones en cuanto a la cantidad de botellas de vino que podría ser ordenado y el precio.

6. El 10 de junio de 2006 el Señor Wolf envió una orden de 20,000 cajas con botellas de vino tinto *Blue Hills 2005*, a un precio de US\$68,00 dólares por caja, todas ellas por un precio total del contrato de US\$1,360,000.00 dólares. El vino tinto iba a ser entregado en cuatro embarques. Habría un primer envío de 10,000 cajas el 10 de agosto de 2006. Un segundo envío de 5,000 cajas para el 15 de septiembre de 2006. La tercera entrega de 2,500 cajas se debía de entregar entre 1 y 3 de octubre de 2006. En cuanto al cuarto embarque con el cargamento, la empresa *Super Markets* estipularía el aviso para la entrega del cuarto cargamento con cajas del vino tinto, ya que este último cargamento, estaba sujeto a una condición de que se hubieran vendido al menos 12,000 cajas de vino para antes del 25 de septiembre de 2006.

7. En una carta enviada por el Sr. Wolf a *Wine Cooperative*, acompañando la orden de compra, dice que *Wine*

*Cooperative* debía de haber mandado la aceptación de la misma para antes del 21 de Junio de 2006, ya que era importante para ellos debido al tiempo que necesitaban para poder planear la promoción de venta de vino que querían hacer en Octubre en todas y cada una de las tiendas de *Equatoriana Super Markets* en el país de *Equatoriana*. El Señor Wolf le hizo saber a *Wine Cooperative* que si no había habido una aceptación para ese entonces, se verían en la necesidad de buscar otro distribuidor de vinos para lanzar su promoción.

8. Cuando la carta y la orden de compra llegaron el 10 de Junio de 2006, el Señor Cox no se encontraba en sus oficinas debido a que había salido en un viaje de negocios. La orden de compra que había mandado *Super Markets* era diferente en cuanto al precio de los vinos que Mr. Cox le había ofrecido, por esta razón era necesario esperar a que Mr. Cox llegara para poder autorizar el nuevo precio. El Señor Cox supuestamente regresaría el 19 de Junio de 2006, y así lo hizo. La señorita Sarah Kringle (quien es la asistente de Mr. Cox) le envió un correo electrónico al Señor Wolf para hacerle saber de la ausencia del Sr. Cox. El señor Wolf contestó ese mismo día el mensaje a la asistente pidiéndole que se asegurará que el señor Cox actuara de manera inmediata en cuanto regresara, debido a que *Super Markets* se encontraba bajo presión para lanzar la promoción de la venta de vino.

9. Mr. Cox regresó a las oficinas de *Wine Cooperative* el 19 de junio de 2006, firmó el contrato, y se lo mandó a Mr. Wolf por la vía del servicio postal, todo esto sucedió en la mañana del 19 de Junio de 2006. La carta con la aceptación enviada por el señor Cox llegó a *Super Markets* el día 21 de Junio de 2006.

10. En la mañana del 19 de Junio de 2006, el señor Cox recibió un correo electrónico del señor Wolf en donde plasmaba que se retiraba la oferta de la compra del vino por parte *Super Markets*. El correo electrónico parece ser que fue recibido en el servidor de *Wine Cooperative* el 18 de Junio de 2006, pero el servicio interno de Internet de *Wine Cooperative* tuvo una falla técnica ese mismo día que no pudo ser corregida hasta la tarde del 19 de Junio de 2006. El señor Wolf escribió en el correo electrónico enviado a *Wine Cooperative*, que la razón por la que retiraba la oferta era porque todos los periódicos en Equatoriana publicaron una noticia en la que se establecía que se había utilizado anti-congelante para endulzar los vinos que se produjeron en la región de *Blue Hills* en Mediterraneo.

11. Ese mismo día de manera inmediata Mr. Cox contestó el correo electrónico mediante el cual, le hacía saber al señor Wolf que las noticias publicadas en los periódicos de Equatoriana eran incorrectas y que no se había utilizado anti-congelante para endulzar el vino producido en la región de *Blue Hills* en Mediterraneo. Subsecuentemente, el 15 de Julio de 2006, el señor Cox le mandó una copia de un reporte ejecutivo al señor Wolf, en este reporte se mencionaba una investigación referente a la preparación de las cosechas de vino desde el año de 1996 hasta el 2005 en la región de *Blue Hills* en el país de Mediterraneo, esta investigación fue realizada por el Profesor Sven Ericson, quien era el Director del Instituto de Investigación del Vino de la Universidad Estatal de Mediterraneo. Cabe aclarar que este profesor es reconocido a nivel internacional.

12. El reporte e investigación realizado por el profesor

mencionado en el párrafo anterior establecía que una sustancia llamada Glicol Dietileno había sido como agente endulzante para endulzar la cosecha del vino de *Blue Hills* en el año 2005. El reporte mostraba que Glicol Etileno y no Glicol Dietileno era el que se utilizaba como un ingrediente activo en el anticongelante común. Así mismo, reconoció que el Glicol Dietileno si se consumía en cantidades importantes podía llegar a causar la muerte a una persona. Sin embargo, cuando esta sustancia era utilizada en cantidades menores como las que se presentan en la cosecha del 2005, no era una sustancia peligrosa. De hecho, era casi irreconocible la sustancia por las cantidades en las que se utilizó, e incluso establecía el reporte que era menos tóxica esa sustancia que el alcohol utilizado para la creación del vino.

13. Aún con este reporte, el señor Wolf volvió a hacer saber que el retiro de la oferta era definitivo y que tendrían que pasar años antes de que *Super Markets* considerara comprar cualquier tipo de vino del país de *Mediterraneo*. En una carta con fecha de 10 de Agosto de 2006 el señor Wolf reafirmó que el asunto estaba cerrado, y que insistía en que no iban a comprar vinos de ese país, esto lo dijo aún estando enterado de que el señor Cox había hecho una rebaja al precio de la caja de vino.

14. A la fecha todavía quedan 3,000 cajas de vino *Blue Hills 2005* aparte de las 20,000 que le correspondían a *Super Markets*<sup>90</sup>.

---

<sup>90</sup> Tomado del caso práctico que se presentó en el 15th Annual Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot, Organized by: Association for the organization and promotion of the Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot, página 4, 5 y 6 dentro del capítulo de hechos.

## 2. Análisis del caso práctico.

Es importante destacar que los países, ciudades, personas, pruebas y hechos que se plantearon evidentemente son ficticios, y se mencionan en esta investigación para efectos de observar en la práctica lo que puede llegar a pasar cuando no se tiene una legislación adecuada que cubra de una mejor manera las controversias que se puedan derivar del tema central de este trabajo de investigación.

Una vez narrados los hechos sobre los cuales versa este supuesto hipotético, empezaremos por analizar quienes son las partes dentro de este ejemplo, por un lado tenemos a la parte actora, *Wine Cooperative*, es decir, aquella que presentó una solicitud para iniciar un arbitraje como un medio alternativo para resolver controversias. Esta compañía es una productora de vinos, los viñedos se encuentran en la región de *Blue Hills*, dentro de un país al que los autores de este supuesto hipotético le denominaron Mediterráneo.

Por otro lado, la parte demandada en este supuesto a través de la vía arbitral, es una empresa llamada *Equatoriana Super Markets*, la cual es dueña de supermercados en muchas partes de ese país.

Las partes son de diferentes Estados, pero aún más tienen sus establecimientos o lugares de negocios en partes diferentes, una parte lo tiene en el país denominado Mediterráneo, y la otra parte lo tiene en un país que se llama Equatoriana, por lo que es importante observar que se cumple con la disposición legal del artículo 1 de la Convención de Viena sobre Compraventa de Mercaderías, la cual se encuentra en el capítulo I llamado *Ámbito de Aplicación*, que a su vez se localiza dentro de la parte I

titulada *Ámbito de Aplicación y Disposiciones Generales*.

En el supuesto que se presenta como ejemplo, ambas partes son Estados contratantes, por lo que se cumple con el ámbito de aplicación previsto en el artículo 1) a) de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías.

Ahora bien, como se lee del párrafo que antecede se precisó que las partes se encuentran en el ámbito de aplicación de la CISG, pero cabe recordar que de acuerdo con los hechos, una de ellas alega que no existe un contrato de compraventa de mercaderías, precisamente debido al tema de la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en el contrato que se pretendía celebrar, evidentemente la otra parte alega que si existe el contrato y que por lo tanto se deben cumplir las obligaciones estipuladas en el mismo.

La parte que presenta una solicitud de arbitraje es *Wine Cooperative*, la cual, como se establece en los hechos, es una empresa dedicada a la producción de vinos para vender en su mercado nacional, pero con la ola expansiva del éxito que estaba teniendo en su producto, deciden empezar a producir vinos para efectos de exportar a otros países. *Super Markets*, es una empresa que cuenta con más de 2,000 tiendas a nivel nacional, y tiene dentro de cada una de estas tiendas un área para la venta de vinos, con la que no cuenta ninguna de sus competencias. Otro dato a considerar de esta empresa, es que dentro de su país, es la tienda que mas vende vinos en supermercados.

La relación entre estas dos empresas comienza cuando la empresa *Super Markets* acude a una feria internacional del vino que se celebró del 7 al 10 de Mayo, en un país ficticio

llamado Oceanía. La empresa *Super Markets* envió personal especializado en la compra de vino a esta feria. Este viaje se realizó con un objetivo principal, el cual era investigar y obtener un vino de los proveedores que estaban presentes en la feria, mediante el cual se pudiera llevar a cabo una promoción de venta en el área de vino dentro de las tiendas de *Super Markets*, ya que lanzarían una promoción grande de venta de vino en todas sus tiendas, y para esto, necesitarían de un vino que nunca antes hubiera estado en sus tiendas y que tuviera una excelente reputación y calidad.

Una vez en la feria del vino, el personal de *Super Markets* observó, que de entre todos los vinos, existía uno que sobresalía y cumplía con los requerimientos que su vino necesitaba. El mismo, había ganado distintos premios dentro de esa misma feria del vino, tanto por la calidad como por las especificaciones del vino en sí. Aunado a todos los premios y características mencionadas, el vino además tenía un precio razonable. El vino se llamaba *Blue Hills 2005*.

Debido a todo lo anterior los agentes de compra de vino de *Super Markets*, consideraron que *Blue Hills* debía ser el vino que tendría que estar en las tiendas de *Super Markets* para lanzar la promoción del departamento de vinos en la tienda. Consideraban a éste como vino atracción para interesar a sus clientes en el área de vinos. Por lo anterior, fue que los agentes de compra de la empresa *Super Markets* entablaron conversaciones y comunicaciones con los agentes de venta de la empresa *Wine Cooperative*.

*Wine Cooperative* y *Super Markets* comenzaron a entablar comunicaciones para la negociación sobre las cantidades, el

precio y la entrega del vino a través del correo postal y el correo electrónico (e-mail), para que, en teoría, una vez negociados los puntos anteriores se formalizara el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

Como se ha mencionado, algunas de las negociaciones y comunicaciones entre ambas empresas se llevaron a cabo a través de los medios electrónicos, y se hace esta acotación debido a que como sabemos, hoy en día se da mucho esta práctica entre los comerciantes de diferentes Estados, ya que es más sencillo que hacerlo por otros medios de comunicación, por ésta razón, más adelante se retomará el tema de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre el Comercio Electrónico, considerado como el ordenamiento internacional en materia electrónica más actual, y que por lo mismo, ha empezado a tomar auge como parte importante en el uso de estos medios electrónicos y tecnológicos, por su utilización e influencia en las transacciones, tanto nacionales como internacionales. Recordemos que el otro medio de comunicación que la parte demandada y la parte actora utilizaron para comunicarse fue el correo postal.

Ambos medios de comunicación, influyen de manera excesiva en el análisis de la oferta, contra-oferta y aceptación del contrato. Siguiendo el análisis de los hechos y del caso aquí planteado, se puede resumir que las partes se enviaron 14 comunicaciones, de las cuales 11 fueron vía correo postal, y, 3 de ellas fueron vía correo electrónico. Aún y cuando la mayoría de las comunicaciones se da por correo postal, no se le debe restar importancia al hecho de los medios electrónicos tal y como se observará cuando se explique el contexto de esta ley y la manera en cómo se aplica al caso concreto.



A efectos de dar mayor claridad y entendimiento al caso que se pretende estudiar, se plasmará de manera esquemática los hechos y los días más relevantes en que se hicieron las comunicaciones.

Del 7 al 10 de Mayo de 2006:

La parte actora y la parte demandada se conocen en la feria del vino en la ciudad de Durhan, Oceanía. La parte demandada demuestra un especial interés en el vino *Blue Hills 2005* porque tenían planes de lanzar una promoción de vino a nivel nacional en todas sus tiendas del país para el mes de Octubre del 2006. En la feria del vino fue donde las partes intercambiaron sus tarjetas de negocios y contacto.

Del 14 de Mayo al 1 de Junio:

Después de la feria hubo un intercambio de comunicaciones y negociaciones entre las partes donde se presto especial interés para llevar a cabo un contrato de compraventa del vino *Blue Hills 2005*. En este se empezaría a discutir respecto de la cantidad de vino que se ordenaría y el precio que costaría cada caja.

14 de Mayo de 2006:

El Sr. Steven Cox (Director de Ventas de *Wine Cooperative*) envió una carta al Sr. Harrald Wolf (Director de Compra de Vino de *Super Markets*) en la que le hacía saber el gusto de haberlos conocido en la feria del vino en Durhan, Oceanía. En la misma carta el Sr. Cox le indica al Sr. Wolf que el precio por caja de vino era de \$80.00 USD,

pero que podían negociar otro precio.

22 de Mayo de 2006:

Debido a la carta enviada por el Sr. Cox, tal y como se describe anteriormente, el Sr. Wolf contesta la carta estableciendo su gusto de haberlo conocido en la feria de vino en Durhan, Oceanía. Así mismo el Sr. Wolf le reitera el interés de tener este vino para que sea el que lidere el lanzamiento de la promoción del área de vino en todas las tiendas de *Super Markets*, la cual sería en el mes de Octubre, y le informa a su vez, que serían entre 10,000 y 20,000 botellas de vino las que se pedirían para esta venta, por lo que le pide a Mr. Cox que considere un mejor precio para las cajas de vino que *Super Markets* deseaba comprar.

1 de Junio de 2006:

Posteriormente a la carta enviada por el Sr. Wolf, el Sr. Cox contestó la misma con otra carta, en ésta se presentan los precios de los vinos con los descuentos realizados por la cantidad que *Super Markets* deseaba. Así mismo le hace saber el costo que tendría el enviar estas botellas de *Blue Hills*, por lo que propone que también se pueden hacer en diferentes envíos, ya que quizá tantas botellas en un solo cargamento sería demasiada mercancía.

10 de Junio de 2006:

Esta comunicación fue enviada por el Sr. Wolf vía correo electrónico y también por una carta a través del servicio postal. Con esta comunicación empieza a tomar mucha relevancia lo referente a lo establecido en esta tesis

respecto de las negociaciones y comunicaciones a las que hacemos referencia dentro del capítulo de la *lex mercatoria*, como se podrá leer a continuación. El Sr. Wolf envió la comunicación mediante la cual le hacía saber a Sr. Cox que el precio de \$68.00 dólares por caja era un precio razonable para un vino de esa calidad, por lo tanto le adjuntaba a esa comunicación un contrato de compraventa de mercaderías para que lo firmara y lo enviara. En el siguiente párrafo de la carta y correo electrónico Sr. Wolf le establece al Sr. Cox, que si podía apresurarse a la respuesta de este correo ya que la promoción para el vino se había cambiado de Octubre a Septiembre, y por tanto, debían darse prisa en enviar la aceptación y concluir este negocio para antes del 21 de Junio de 2006, ya que de no ser así, tendrían que cambiar de vino y de proveedor, para que éste les surtiera los vinos que se utilizarían como líderes para comenzar la promoción en las tiendas de *Equatoriana Super Markets*. En esta misma comunicación, se adjuntó el contrato de compraventa internacional de mercaderías, el cual cumplía con los requerimientos para ser un contrato válido de conformidad con los artículos relativos a la formación del contrato según la CISG.

Las cláusulas del contrato de compraventa internacional que se consideran importantes para el caso concreto son las que siguen:

"1.- *Equatoriana Super Markets* S.A. comprará a *Mediterraneo Wine Cooperative* la cantidad de 20,000 cajas de botellas de vino *Blue Hills* 2005 a un precio de \$68.00 dólares americanos por caja, para dar un total de \$1,360,000.00 dólares americanos.

2.- Las entregas del vino se deberán hacer en 4 entregas de conformidad con lo siguiente: 10,000 cajas para el 10 de Agosto de 2006, 5,000 para el 15 de Septiembre de 2006, 2,500 cajas entre el 1 y el 3 de Octubre de 2006 y las otras 2,500 cajas se entregarían cuando se diera noticia con 30 días de anticipación.

13.- Cualquier controversia, disputa o reclamación que surjan del presente contrato, incluyendo la formación, interpretación, incumplimiento o terminación, serán resueltas de conformidad con el Reglamento de Arbitraje JAMS. El Tribunal se integrará por 3 árbitros. El lugar del arbitraje es Vindobona, Danubia. El lenguaje que será utilizado en el arbitraje va a ser el inglés. El laudo dictado por los árbitros podrá hacerse valer en cualquier Corte que tenga jurisdicción<sup>91</sup>.

11 de Junio de 2006:

Posterior al envío del contrato y la carta por el Sr. Wolf, Sarah Kringle, quien era la asistente del Sr. Cox, envió un correo electrónico al Sr. Wolf donde le hacía saber que su jefe se encontraba ausente por un viaje de negocios, por lo que le dijo al Sr. Wolf que en el instante en que su jefe llegara ella le iba a dar la noticia y ese recordatorio.

Ese mismo día, Mr. Wolf le contesta a Sarah Kringle a través de un correo electrónico, en donde primeramente le da las gracias por sus atenciones y después claramente le hace saber que necesitaba que el Sr. Cox, al momento que llegara

---

<sup>91</sup> Tomado del caso práctico que se presentó en el 15th Annual Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot, Organized by: Association for the organization and promotion of the Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot, en la página 13 bajo título *Claimant's Exhibit No. 5*.

de su viaje de negocios, debía de contestar a la solicitud planteada por el Sr. Wolf, ya que, como bien plasmó en el correo electrónico, se encontraban bajo mucha presión por causa del tiempo, debido a que como se mencionó antes en otra comunicación, el lanzamiento de la promoción se había adelantado un mes.

19 de Junio de 2006:

Este día el Sr. Cox envió una carta por correo al Sr. Wolf, en esta se le enviaba el contrato firmado de compraventa internacional de mercaderías que había enviado el Sr. Wolf el día 10 de Junio de 2006. En la misma, el Sr. Cox escribe que aunque en el contrato aparece que las ultimas 2,500 cajas de vino quedaban bajo condición suspensiva de si se vendían una cantidad de botellas para cierto día el Sr. Cox les respetaría el precio que habían acordado por las 20,000 cajas de vino. Cabe decir que le mencionó que seguramente volverían por más botellas debido a la gran aceptación y venta en el mercado de su país y otros en los que habían vendido.

18 de Junio de 2006:

Como se puede apreciar y desprender de los hechos del caso práctico, un día antes de que el Sr. Cox enviara la carta con el contrato firmado, el Sr. Wolf el día 18 de Junio de 2006, mandó un correo electrónico mediante el cual le hacía saber al Sr. Cox que *Super Markets* revocaba la oferta de compra de 20,000 cajas de vino que había realizado el 10 de Junio de 2006.

Este revocación de la oferta se debió a que todos los

periódicos del país Equatoriana, publicaron una noticia mediante la cual hacían referencia a que los vinos de la región de Mediterraneo, en especial la de Blue Hills, habían utilizado anticongelante para endulzar los vinos, por lo que *Super Markets* consideró evidente el no vender a sus clientes un vino en donde el anticongelante se encontrara como uno de sus ingredientes. Aunado a esa noticia, *Blue Hills* sería el vino líder en la promoción de sus ventas, lo cual consideró *Super Markets* como el peligro de causar una daño para su empresa, ya que se podía insinuar que ésta, le estaría vendiendo y proporcionando a sus clientes artículos con sustancias dañinas para la salud.

Otro dato sumamente importante, especialmente para el tema que se ha venido planteando a lo largo de esta investigación, es que este día, el servidor interno de *Wine Cooperative* no estaba en pleno funcionamiento, es decir que el servidor interno que proporciona el servicio de red en *Wine Cooperative* tuvo un imperfecto y no funcionó, por lo que el correo no pudo bajarse del servidor. Este error se corrigió por parte de esta empresa hasta el día 19 de Junio en el medio día. No se debe pasar por alto que el día 19 de Junio en la mañana el Sr. Cox envió el contrato firmado a *Super Markets* a través de correo postal.

20 de Junio de 2006:

Debido al correo electrónico que el Sr. Wolf había enviado al Sr. Cox el día anterior, mediante el cual revoca su oferta, el Sr. Cox de manera urgente le escribió tanto un correo electrónico como un carta la cual envió por correo postal, en estas comunicaciones le hace saber la desilusión por el correo electrónico que había recibido el 19 de Junio,

así mismo, le comenta que las declaraciones que se publicaron en diversos periódicos de diferentes partes del mundo, se basaban en un periódico de Mediterraneo que se llamaba *Mediterraneo Today*, el cual era considerado un periódico amarillista y sensacionalista que siempre busca temas de escándalo, incluso *Wine Cooperative*, iba a entablar acciones legales en contra de ese periódico, ya que las publicaciones eran falsas y sin fundamentos, debido a que según *Wine Cooperative*, no se había utilizado anticongelante en la producción de sus vinos. Esto último iba a ser comprobado con un reporte de un profesor llamado Sven Ericson, quien estaba a cargo del Instituto de Investigación del Vino en la Universidad Estatal de Mediterraneo y se le considera un líder en la materia.

Para efectos de ver la practicidad en el tema que en esta tesis compete, se debe resaltar que en la comunicación que Mr. Cox envió a Mr. Wolf, le hace saber que el contrato ya se encontraba firmado y que se lo había enviado esta mañana por correo certificado y que debía llegar a su oficina a más tardar el día de mañana, por lo que se encontraba dentro del tiempo que el Sr. Wolf le había otorgado para la aceptación de la oferta. A lo que el Sr. Cox agrega que de acuerdo con lo establecido en el contrato, el primer cargamento se estaría enviando en cuanto antes.

Ese mismo día la respuesta del Sr. Wolf no se hizo esperar, el cual tanto por correo electrónico como por correo postal, le agradece la atención de contratar al profesor Sven Ericsson para elaborar un reporte, sin embargo, le sigue haciendo saber el Sr. Wolf, que lo más importante es que quedara claro que la oferta para comprar 20,000 cajas de vinos *Blue Hills* 2005 había sido debidamente

revocada, que incluso ya recibió por parte de *Super Markets* el correo electrónico donde se detalla la revocación de la oferta, por lo que era irrelevante que la aceptación llegara el día de mañana u otro día.

Por último, el Sr. Wolf comenta que aunque se probara que el vino *Blue Hills* 2005 no contiene anticongelante, éste ya no puede ser el vino que lidere la venta de vinos en todas las tiendas de Equatoriana por la mala publicidad que ha recibido el mismo en todo el país, por lo que ya no tiene las cualidades y características necesarias para ser el vino líder, por lo que le solicita que ya no le envíe ni siquiera el primer cargamento de producto, debido a que sería en vano por que no lo iban a recibir.

15 de Julio de 2006:

El Sr. Cox envió un correo electrónico y una carta al Sr. Wolf en la que le adjunta el reporte elaborado por el Profesor *Sven Ericson* y le vuelve a comentar que el vino *Blue Hills* 2005 no ha sido adulterado con ninguna sustancia, por lo que nuevamente le dice que siguen en la espera de las direcciones para enviar el *Blue Hills* 2005.

25 de Julio de 2006:

El Sr. Wolf responde a través de una carta enviada por correo la comunicación del Sr. Cox, en ésta agradece el hecho de haber enviado el reporte realizado por el Profesor *Sven Ericson* en la cual se entiende que el consumo de este vino no es dañino para la salud. Sin embargo, le recuerda que la oferta para la compra de esas cajas de vino ha sido debidamente revocada. En el reporte se establece que se



utilizó una sustancia llamada Glycol Dietileno, la cual también se utiliza como anti congelante, pero que en este caso, debido a un descenso en la temperatura en la región donde se produjeron los vinos, se utilizó para que no se congelara la uva y también sirvió como endulzante, aunque según el estudio del Profesor, esto no era dañino, incluso era más dañino el beber el vino en cantidades exageradas. Aún así, el Sr. Wolf le hizo conocedor al Sr. Cox que sería una catástrofe el tratar de vender los vinos en las tiendas después de la publicidad tan negativa que había tenido el vino a lo largo de estos días. Por último se despide diciendo que incluso deberán pasar muchos años para comprar vinos de esa región.

30 de Julio de 2006:

El Sr. Cox contesta la carta que recibió del Sr. Wolf y le expresa la desilusión de leer lo que éste último había escrito. Le recuerda que en la feria del vino en Durhan, Oceania, se pudo percatar de los excelentes vinos que se producen en Mediterraneo, por lo anterior el *Blue Hills* 2005 no era el único que podía considerar para liderar la promoción de vinos en las tiendas, que incluso Wine Cooperative disponía de muchos vinos más y de gran calidad, y que incluso estaría dispuesto a darles un muy buen precio con el único fin de que sus vinos llegaran a Equatoriana.

10 de Agosto de 2010:

Esta es la última comunicación que se envían las partes, la manda el Sr. Wolf por correo al Sr. Cox en donde solamente le escribe que el asunto ya estaba cerrado, por lo que no compraría ningún vino de esa región.

Como bien se puede apreciar de esta relación de hechos, existieron diversos momentos que se consideran claves para saber si existió o no la formación del contrato de compraventa internacional de mercaderías y si se podía o no revocar la oferta como lo hizo *Super Markets*.

Como hemos dicho a lo largo de esta investigación, esta incertidumbre jurídica que actualmente existe en la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías puede desembocar en un conflicto, litigio, disputa, controversia o como se le quiera denominar, entre dos partes que quizá de haber tenido una adecuada modificación a la Convención anteriormente citada se hubiera podido evitar, al menos respecto de la revocación de la oferta, ya que como también se desprende de la lectura de los hechos, se aprecia que aparte de la revocación se derivan más problemas, tales como el que se estipula en el artículo 35 de la CISG<sup>92</sup>, aunque este es un tema que no incumbe en esta tesis por lo que se dejará a salvo.

Sin afán de ser repetitivo, es necesario expresar que en el tema de las negociaciones y comunicaciones entre las partes, *Super Markets* pidió a *Wine Cooperative*, que para que se realizara y quedara pactado un contrato, *Wine Cooperative* debía mandar la aceptación del contrato a más tardar el día

---

<sup>92</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, Artículo 35: "1) El vendedor deberá entregar mercaderías cuya cantidad, calidad y tipo correspondan a los estipulados en el contrato y que estén envasadas o embaladas en la forma fijada por el contrato. 2) Salvo que las partes hayan pactado otra cosa, las mercaderías no serán conformes al contrato a menos: a) que sean aptas para los usos a que ordinariamente se destinan mercaderías del mismo tipo; b) que sean aptas para cualquier uso especial que expresa o tácitamente se haya hecho saber al vendedor en el momento de la celebración del contrato, salvo que de las circunstancias resulte que el comprador no confió, o no era razonable que confiara, en la competencia y el juicio del vendedor; c) que posean las cualidades de la muestra o modelo que el vendedor haya presentado al comprador; d) que estén envasadas o embaladas en la forma habitual para tales mercaderías o, si no existe tal forma, de una forma adecuada para conservarlas y protegerlas. 3) El vendedor no será responsable, en virtud de los apartados a) a d) del párrafo precedente, de ninguna falta de conformidad de las mercaderías que el comprador conociera o no hubiera podido ignorar en el momento de la celebración del contrato".

21 de Junio de 2006, ya que como se estableció anteriormente, la fecha para el lanzamiento de la campaña de vino se había cambiado por razones de planificación, y por esta razón, si la aceptación no se realizaba antes de esa fecha, la empresa previamente mencionada tendría la opción de acudir a otra distribuidora de vinos para tratar de comprar el producto con ellos.

La comunicación a la que se hace referencia en el párrafo anterior indicaba una pequeña modificación en cuanto al precio en el contrato. Esa comunicación fue contestada por la empresa *Wine Cooperative* para efectos de hacerle saber a *Super Markets* que el representante y encargado de darle pie y seguimiento a estos comunicados no se encontraba por el momento ya que había salido en un viaje de negocios y que llegaría el 19 de Junio, ese mismo día, tal y como se había dicho, el representante de *Wine Cooperative* llegó de su viaje de negocios y mandó una carta de aceptación del contrato a través del servicio postal.

En este lapso de tiempo, en el país de Equatoriana, en todos los periódicos de circulación, se publicó una noticia en la que se mencionaba que los vinos cosechados en la región de *Blue Hills*, en el país Mediterraneo, habían sido endulzados con una sustancia que se consideraba como un anticongelante, la cual contenía una sustancia llamada glicol dietileno. Este hecho conllevó a *Super Markets* a enviar un correo electrónico para revocar la oferta el día 18 de Junio de 2006, pero debido a problemas dentro de la red interna de Internet de *Wine Cooperative* en sus sistemas de Internet de la propia compañía, no pudieron recibir el mail hasta que sus técnicos arreglaron el sistema que fue en la tarde del 19 de Junio de 2006, una vez que ya se había

mandado la aceptación del contrato.

La aceptación de la oferta fue recibida en las oficinas de Super Markets el día 21 de Junio de 2006, luego entonces, se puede considerar que la aceptación estuvo dentro del lapso para aceptar y formalizar el contrato de compraventa. Por otro lado, también se pudiera entender que Super Markets mandó la revocación de la oferta dentro del tiempo establecido en el artículo 16 de la CISG, ya que si bien se comentó que se tenía hasta el 21 de Junio de 2006 para aceptar la oferta, siguiendo algunas doctrinas, en especial las relacionadas con doctrinistas con herencia anglosajona, el plazo mencionado no significa ni se entiende como un plazo en el que no puede revocar la propuesta para hacer el contrato, es decir, la oferta, ni acudir a otra casa de vino para que les ofrezcan sus productos.

Por esta razón, es elemental llevar a cabo un análisis del supuesto, en el que se expresarán argumentos de las dos partes, es decir, la parte actora que es Wine Cooperative, y la parte demandada, que es Super Markets.

### **3. Posturas legales de la parte actora y la parte demandada dentro del caso práctico.**

Bajo la tesitura de lo que se expuso en párrafos anteriores, se observan entre otros problemas jurídicos, aquél sobre el que versa este trabajo de investigación, esto es, las cuestiones de revocabilidad e irrevocabilidad en los contratos de compraventa internacional de mercaderías respecto de la Convención de Viena de 1980. Este ejemplo, servirá para poder explicar y dar solución al problema y de la mano, ir proyectando la propuesta que se aportará para

tratar de resolver esta situación prevista en el artículo 16 de la CISG.

Para poder llegar a la propuesta de solución, será necesario analizar tanto la postura de la parte actora como la de la parte demandada, ver los puntos que defienden cada uno, y, si bien no juzgar y decidir quien tendría la razón, si establecer una postura final para la presente investigación.

Primeramente se analizará el lado de la parte actora, sus argumentos, y su manera de observar las cosas. Wine Cooperative argumenta, que particularmente en las relaciones comerciales internacionales, el aceptante debe de poder confiar en cualquier indicación por parte de la persona que realiza la oferta, mediante la cual se pretenda indicar que la oferta estará abierta por un periodo de tiempo, y, para esto existen muchas formas de expresar estos periodos de tiempo por parte de quien realiza la oferta. La forma más obvia, evidentemente sería que la oferta expresamente diga que es irrevocable o que se tiene un periodo de tiempo para aceptar la oferta. Pero se debe recordar que existen más formas expresas de indicar la irrevocabilidad, e incluso, aquellas formas implícitas de emitir la voluntad de la irrevocabilidad de la oferta, siguiendo con el lineamiento del artículo 8 de la CISG, el cual hace referencia a tomar en cuenta todas las comunicaciones y negociaciones, así como los usos y costumbres para valorar la intención de las partes.

Así mismo, la parte actora, siendo de tradición civil, argumenta que de acuerdo con algunos doctrinistas, establecer un periodo de tiempo hace la oferta irrevocable,

y ésta es la posición de la parte actora en este caso práctico, ya que según el artículo 16 (2)(a) sigue un principio del Derecho Civil, y por tanto, se debe leer bajo esa tesitura, y que debido al plazo que estableció *Super Markets* la oferta debe ser irrevocable.

Aunado a lo anteriormente planteado, la parte actora argumenta que bajo el artículo 16 (1) de la CISG, la oferta era irrevocable porque la revocación de parte del demandado llegó a la empresa *Wine Cooperative* después de que éstos mandaron la aceptación. Sin embargo, es una convicción de la parte demandada que el artículo 16(1) no contiene una regla específica en donde se pueda considerar a la oferta como irrevocable, sino que por el contrario establece una regla general de revocabilidad.

En este sentido, el momento en el que la revocación llegó a *Wine Cooperative* se considera elemental para establecer si hubo o no formación del contrato.

Ciertamente y como se ha mencionado en algunas ocasiones, debido a diferentes costumbres que prevalecen tanto en el Derecho Civil como en el Derecho Anglosajón, el artículo 16 fue uno de los más discutidos en la Conferencia de Viena.

En conclusión, de acuerdo a la parte actora, la indicación de la fecha 21 de junio de 2006 por parte de *Super Markets* para que *Wine Cooperative* aceptara la oferta, se debe entender como un plazo para no revocar la oferta, es decir, un término irrevocable. Es decir, la parte actora, argumenta que una oferta no puede ser revocada si indica un periodo de tiempo o algún otro dato que guíe a que la oferta es irrevocable de acuerdo al artículo 16 (2)(a) de la CISG;

o si la persona que va a aceptar la oferta pensaba que era irrevocable y sus acciones iban encaminadas en esta premisa de acuerdo al artículo 16 (2)(b) de la CISG, y para *Wine Cooperative* esto fue lo que pasó.

Del lado contrario, nos encontramos con *Super Markets*, quien como ya se ha mencionado es la parte demandada en el supuesto, quien planteó que el contrato nunca se concluyó entre las partes debido a una revocación de la oferta. De acuerdo al artículo 16 de la CISG, una oferta puede ser revocada antes de que el contrato se concluya. La revocación, para que sea plenamente efectiva, debe de llegar al aceptante de la oferta antes de que éste haya enviado su aceptación.

De la explicación de hechos del caso práctico se debe recordar que la revocación de la oferta se envió vía correo electrónico, por este acontecimiento toma relevancia la Ley Modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre Comercio Electrónico, la cual tiene por objeto facilitar el empleo de los modernos medios de comunicación y de archivo de la información<sup>93</sup>. Es importante establecer, en relación con el tema de investigación que se pretende solucionar con este trabajo, que algunos doctrinistas tienen la creencia que el artículo 16 de la CISG, fue diseñado (al igual que otras disposiciones legales de la misma Convención) para algunos fines que por diferentes circunstancias ya no son prácticos, en el caso concreto, se pudiera debatir que el artículo mencionado anteriormente se creó para regular al correo certificado o postal, y que actualmente no tuviera que tomar

---

<sup>93</sup> Tomado de la página web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, con fecha de consulta de 23 de Noviembre de 2010. [http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/electronic\\_commerce/1996Model.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/electronic_commerce/1996Model.html)

mucha relevancia. En este sentido, y apoyándonos del caso práctico que ya fue debidamente descrito y analizado en las páginas anteriores, podemos afirmar, que el pensar que ya no tiene relevancia el presente artículo porque quedo rebasado por la tecnología es una falsedad, ya que ahora aplica precisamente tanto para el correo certificado o postal, como también para los llamados correos electrónicos o cualquier otra forma de comunicación que hasta nuestros días exista.

A sabiendas que, hoy por hoy, los medios electrónicos son imprescindibles para llevar a cabo actos de comercio, especialmente aquellos relacionados con la compra y venta internacional de bienes, la ley modelo anteriormente mencionada, establece algunas pautas para solucionar el tipo de problema planteado en el caso práctico y en esta tesis. Así mismo se recomienda ampliamente leerla en su totalidad para resolver otros problemas que por no ser el objeto de la presente investigación, en esta ocasión, se omitirán.

La Ley Modelo sobre el comercio electrónico fue aprobada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional el día 12 de Junio de 1996.

La Ley anteriormente mencionada regula los mensajes de datos, los cuales según la propia ley se deben entender como: "La información generada, enviada, recibida o archivada o comunicada por medios electrónicos, ópticos o similares, como pudieran ser, entre otros, el intercambio electrónico de datos (EDI), el correo electrónico, el telegrama, el télex o el telefax"<sup>94</sup>. Este artículo se plasma con el único objetivo de dejar claro las otras formas de

---

<sup>94</sup> Definición que se encuentra localizado en el artículo 2 a) de *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico Guía para su incorporación al derecho interno con el nuevo artículo 5* aprobado en 1998.



comunicación distintas de la de papel, que como bien lo señala el artículo el correo electrónico cuadra dentro de esta clasificación, y por lo mismo, no está en tela de juicio que respecto del caso práctico que aquí compete, esta Ley modelo tendrá un peso en los argumentos de *Wine Cooperative* y *Super Markets*, aunque antes de solidificar los argumentos de cada uno de ellos, se seguirán analizando los conceptos más básicos e importantes de la ley en cuanto al caso práctico se refiere.

Otro punto importante al que se le debe prestar atención, es el que un mensaje de datos tiene la misma fuerza, validez y efectos jurídicos que cualquier otra comunicación; esto quiere decir, que no porque el mensaje sea por un medio diferente al escrito, sino por el contrario, sea a través de datos, no se diferencian, ni mucho menos cobra uno más importancia que el otro, para estos efectos ambos tienen la misma validez jurídica de acuerdo a esta Ley que se encuentra en análisis. Esta Ley a su vez, tiene algunas disposiciones en relación a la firma electrónica, a la fuerza probatoria que se les deberá dar a los mensajes de datos, a las formas que se pudieran llegar a necesitar para hacer actos jurídicos, a la formación de contratos, algo muy innovador en esta Ley lo es también la regulación que le da al comercio electrónico en materias específicas.

Si bien es una Ley que no cuenta con muchos artículos, no se puede decir que por esta razón no sea completa o que esté debidamente integrada, es cierto, conforme pase el tiempo esta Ley quizá se vendrá haciendo obsoleta en algunas de sus disposiciones, pero no se puede bajo ningún motivo desacreditar la misma.

El objetivo de esta Ley Modelo, es que los países la integren en sus legislaciones locales, de tal forma que se tengan las herramientas necesarias para solucionar conflictos relativos a la materia que regula. De la misma manera, se pretende darle validez y forma a los actos jurídicos generados a través de medios electrónicos, entre otros. En estos tiempos, los medios electrónicos tienen una influencia y un poder gigantesco en la vida de las personas en el mundo; dentro de esta amplia gama de personas que utilizan este tipo de medios para su vida cotidiana, existen aquellos que lo utilizan para llevar a cabo actos jurídicos, y antes de esta Ley Modelo, no estaba regulado de manera acertada los distintos tipos de mensajes de datos que existen hoy por hoy, he aquí la importancia de la misma.

Una vez establecida la información básica, a saber de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre el Comercio Electrónico, se analizarán los artículos mas relevantes para el problema planteado en esta investigación y el ejemplo del caso práctico.

El primer artículo al que se hará referencia es el artículo 11 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre el Comercio Electrónico, el cual tiene como título la formación y validez de los contratos, y estipula lo siguiente:

Artículo 11: 1) En la formación de un contrato, de no convenir las partes otra cosa, la oferta y su aceptación podrán ser expresadas por medio de un mensaje de datos. No se negará validez o fuerza obligatoria a un contrato por la sola razón de haberse utilizado en su formación un mensaje de datos<sup>95</sup>.

---

<sup>95</sup> Definición que se encuentra localizado en el artículo 2 a) de *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico Guía para su incorporación al derecho interno con el nuevo artículo 5 aprobado en 1998*.

En relación al análisis de este artículo es menester reiterar que a los mensajes de datos no se les puede negar su validez, como ya se había dicho antes, aún y cuando sea para efectos de enviar una oferta o el emitir la voluntad de aceptación de la misma en los términos lisos y llanos en que se presentó. Sería sumamente arcaico el establecer una disposición en contrario, y evidentemente estaría contradiciendo todo lo estipulado en la presente Ley Modelo.

El artículo que precede al anteriormente mencionado, es decir, el artículo 12 establece:

"Artículo 12: En las relaciones entre el iniciador y el destinatario de un mensaje de datos, no se negarán efectos jurídicos, validez o fuerza obligatoria a una manifestación de voluntad u otra declaración por la sola razón de haberse hecho en forma de mensaje de datos"<sup>96</sup>.

Este artículo sigue a sobremanera lo que dispone el artículo 11 del mismo ordenamiento, y la explicación que se plasmó en el párrafo que antecede, reitera lo señalado y estipulado por el artículo presente. El hecho que sea un mensaje de datos no significa que carece de validez jurídica, la cual por si sola es suficiente para constituir un acto jurídico, emitir una voluntad, aceptar, modificar, rechazar o enviar una oferta y/o aceptación.

Otro artículo sumamente importante que habrá que analizar de la presente Ley Modelo, es el referente al tiempo y lugar de envío y recepción de un mensaje de datos. Recordemos que en el supuesto hipotético planteado en esta investigación, la revocación de la oferta por *Super Markets* se envió vía correo electrónico, éste entró al servidor de *Wine Cooperative* el mismo día en que fue enviado. Por

---

<sup>96</sup> *Ibid.* Definición que se encuentra localizado en el artículo 2 a) de *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico Guía para su incorporación al derecho interno con el nuevo artículo 5* aprobado en 1998.

problemas en el servidor interno de *Wine Cooperative*, no pudo leer el correo electrónico hasta tiempo después, tiempo en el cual *Wine Cooperative* envió la aceptación de la oferta por correo certificado.

El artículo de la Ley Modelo que prevé una situación parecida es el artículo 15 de la ley citada en los párrafos anteriores, artículo que para entender de una mejor manera el mismo, se transcribe a continuación:

"Artículo 15: 1) De no convenir otra cosa el iniciador y el destinatario, el mensaje de datos se tendrá por expedido cuando entre en un sistema de información que no esté bajo el control del iniciador o de la persona que envió el mensaje de datos en nombre del iniciador.

2) De no convenir otra cosa el iniciador y el destinatario, el momento de recepción de un mensaje de datos se determinará como sigue:

a) Si el destinatario ha designado un sistema de información para la recepción de mensajes de datos, la recepción tendrá lugar:

i) En el momento en que entre el mensaje de datos en el sistema de información designado; o

ii) De enviarse el mensaje de datos a un sistema de información del destinatario que no sea el sistema de información designado, en el momento en que el destinatario recupere el mensaje de datos;

b) Si el destinatario no ha designado un sistema de información, la recepción tendrá lugar al entrar el mensaje de datos en un sistema de información del destinatario.

3) El párrafo 2) será aplicable aun cuando el sistema de información esté ubicado en un lugar distinto de donde se tenga por recibido el mensaje conforme al párrafo 4).

4) De no convenir otra cosa el iniciador y el destinatario, el mensaje de datos se tendrá por expedido en el lugar donde el iniciador tenga su establecimiento y por recibido en el lugar donde el destinatario tenga el suyo. Para los fines del presente párrafo:

a) Si el iniciador o el destinatario tienen más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde una relación más estrecha con la operación subyacente o, de no haber una operación subyacente, su establecimiento principal;

b) Si el iniciador o el destinatario no tienen establecimiento, se tendrá en cuenta su lugar de residencia habitual"<sup>97</sup>.

En efecto, el artículo 15 que fue plasmado anteriormente, es un artículo extenso, precisamente por lo

---

<sup>97</sup> Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico aprobada el 12 de Junio de 1996, Artículo 15.

que respalda y trata de regular, es un tópico serio que pretende reglamentar la expedición y recepción de los mensajes de datos.

Con el artículo estipulado se podrá analizar la posición e interpretación que realiza en el caso práctico, *Wine Cooperative*, misma que puede esgrimir que en el artículo 15 de la Ley Modelo, se establece, en el segundo párrafo, dos escenarios para la válida recepción del mensaje de datos, que para el caso concreto es el correo electrónico. El primer escenario se refiere a cuando el destinatario del correo designa un sistema de información para recibir el correo electrónico, (de acuerdo a una definición que se encuentra localizada en el artículo 2 de la Ley Modelo, que tiene por título "Definiciones", el cual dice a pie de letra:

"Artículo 2.: Para los fines de la presente Ley [...] f) Por sistema de información se entenderá todo sistema utilizado para generar, enviar, recibir, archivar o procesar de alguna otra forma mensajes de datos".<sup>98</sup>.

El segundo escenario se refiere a cuando las partes no estipularon entre ellas un sistema de información para recibir los llamados mensajes de datos.

Se puede apreciar que en el primer escenario la recepción del correo electrónico tiene lugar cuando éste ingresa al sistema de información designado por el destinatario, mientras que en el segundo escenario el recibo del correo electrónico se tiene como válido cuando éste entra a cualquier sistema de información del destinatario, es decir, puede o no ser uno propiamente del destinatario.

---

<sup>98</sup> Definición que se encuentra localizado en el artículo 2 a) de *Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico Guía para su incorporación al derecho interno con el nuevo artículo 5 aprobado en 1998*.

Una observación que se estima prudente hacer, es el que el artículo 15 (2) de la Ley Modelo le da una especial importancia a la posibilidad que tiene el destinatario de recuperar los datos del correo electrónico, debido a que es cuando se da por recibido el mensaje en sí. El hecho de poder recuperar el mensaje se entenderá como el poderlo guardar, usar, almacenar o reproducir una vez que ya se tuvo acceso.

Otro punto a mencionar es la conducta de las partes en cuanto a la designación de sus sistemas de información, el propio artículo 15 (2) (a) de la Ley Modelo, no requiere que la designación del sistema de información sea hecha por las partes de manera expresa, por el contrario, de conformidad con la CISG la designación de ese sistema de información del que se ha hablado, se puede inferir de la conducta de las partes.

Para el caso práctico en esta investigación, se puede desprender de los hechos que se plantearon en este capítulo en el subcapítulo 2 denominado "Análisis del Supuesto", que las partes se enviaron varios correos electrónicos a sus direcciones personales, de esta conducta reiterativa de las partes, incluyendo la del demandado, quien por cierto, fue el primero en enviar un correo electrónico, se puede desprender que tácitamente si se estableció y designó un sistema de información entre las partes.

Como ya se explicó, cuando existe un sistema de información designado por cada una de las partes, la recepción se lleva a cabo cuando el correo electrónico ingrese al sistema de información del destinatario. Luego

entonces, la parte actora, es decir, *Wine Cooperative* alega que la dirección de correo del Sr. Cox (su representante) es un sistema de información y que por tanto el correo entró hasta el 19 de Junio de 2006 en la mediodía, horas después que éste había mandado a *Super Markets* la aceptación de la oferta hecha por ellos, por tanto, la revocación de la empresa mencionada no es válida y se entenderá, entonces, como formalizado el contrato.

Algo que se debe establecer y dejar claro, es la falla en el servidor de *Wine Cooperative* el cual, no funcionó de manera correcta, y, debido a esta situación, no llegó el correo electrónico a Mr. Cox hasta el día que supuestamente lo pudo abrir. En relación con este hecho, se debe aclarar en la presente investigación que la misma Ley Modelo en sus artículos no establece un mal funcionamiento del servidor, es decir que no regula cómo se resuelve un problema de esta naturaleza. Lo que sí menciona dentro de los archivos de preparación para finalmente elaborar la Ley Modelo, es que al destinatario de un mensaje de datos, no se le debiera imponer la obligación de tener funcionando su sistema de información todo el tiempo. En esto no se está completamente de acuerdo, ya que puede parecer injusto el dejar sin ninguna obligación al destinatario del mensaje y cargar toda la obligación hacia el emisor del mismo, la doctrina apoya la idea que el riesgo por la pérdida de un mensaje debido a una transmisión fallida debe recaer en el oferente y no en el receptor de dicho mensaje, en este caso el medio de transmisión utilizado por ambas partes fue el correo electrónico.

Pues bien, como se aprecia de los párrafos anteriores, nos encontramos frente a algunos argumentos que en este caso práctico pudiera esgrimir la parte actora.

Lógicamente, en cualquier procedimiento judicial o arbitral, existirán los argumentos en contrario que servirán para desvirtuar lo establecido por la contra parte. En cuanto a la parte demandada, en este caso *Super Markets*, la postura es evidentemente diferente, como se va a podrá observar de los argumentos que esgrimirá la parte demandada.

Para ambos casos, es decir los argumentos de la actora como los del demandado, la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico sí puede aplicarse, esto de conformidad con el artículo 7 (2) de la CISG, el cual es considerado el artículo que habla de la supletoriedad en la Convención, en donde primeramente se aplicarán, para los casos que la ley no regule, los principios generales de Derecho en los que la propia Convención está basada, y en su defecto, la ley aplicable de acuerdo a las normas de Derecho Internacional Privado, y como se ha dicho, en este caso práctico las partes hicieron sus negociaciones a través de medios electrónicos, entre otros.

Ahora bien, el primer argumento que pudiera esgrimir de acuerdo la Ley Modelo en relación con el artículo 7 de la CISG, es que el artículo 15 (1) de la Ley, establece que:

“Artículo 15: 1) De no convenir otra cosa el iniciador y el destinatario, el mensaje de datos se tendrá por expedido cuando entre en un sistema de información que no esté bajo el control del iniciador o de la persona que envió el mensaje de datos en nombre del iniciador”<sup>99</sup>.

---

<sup>99</sup> Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico aprobada el 12 de Junio de 1996, Artículo 15.



*Super Markets* mandó el correo electrónico y este fue debidamente recibido en la empresa de la parte actora, y debido a un error interno del servidor de la misma empresa fue por lo que no se pudo abrir el mensaje de datos. Por lo que siguiendo la tónica de este artículo, la parte demandada argumenta fundadamente que éste envió el mensaje de datos de la manera idónea, es decir, tal cual como las partes se habían estado enviando algunas de sus comunicaciones, y que entre las partes, no se había convenido ninguna otra cosa, por lo que el mensaje había sido correctamente expedido hacia un sistema de información que no estaba bajo el control del demandado.

Otro argumento es que ninguna de las partes designó un sistema de información, contrario a lo que dice la parte actora. Se debe recordar que de acuerdo con la guía para la incorporación de la Ley Modelo, en el párrafo 40 de la misma se expone la definición que ya se plasmó de sistema de información en párrafos anteriores, y nos dice: "La definición de "sistema de información" pretende englobar toda la gama de medios técnicos empleados para transmitir, recibir y archivar información. Por ejemplo, en algunos casos, un "sistema de información" podría referirse a una red de comunicaciones, y en otros casos podría referirse a un buzón electrónico o incluso a una telecopiadora. La Ley Modelo no aborda la cuestión de si el sistema de información está ubicado en un local del destinatario o en algún otro sitio, ya que la ubicación del sistema de información no es un criterio al que se recurra en la Ley Modelo"<sup>100</sup>. En este sentido, y dado que las partes no habían designado un sistema de información, la revocación llegó a la empresa de

---

<sup>100</sup> Guía para la incorporación al derecho interno de 1996 de la Ley Modelo de UNCITRAL sobre el Comercio Electrónico.

la parte actora el día planteado en los hechos, es decir, el 18 de Junio de 2006.

Una pregunta que es prudente plantearse es si realmente hubo o no un sistema de información, en este sentido designado. El argumento principal de la parte demandada es el siguiente. Por un lado, basa su argumento en que las cartas que se enviaban tenían las direcciones insertas en las cartas, la dirección de la actora era [wine@off.mb](mailto:wine@off.mb), y la de la parte demandada era [info@supermarkets.eq](mailto:info@supermarkets.eq); como se puede desprender de estos correos electrónicos, éstos son correos generales de la empresa y no correos individuales para los representantes de las empresas, es decir, Mr. Cox y Mr. Wolf. En ese sentido, las partes no designaron un sistema de información como propio, o un correo electrónico propio, por lo que según la parte demandada, la conclusión más adecuada sería que las partes no han designado un sistema de información, aunque la parte actora diría que implícitamente se puede atender a que los correos electrónicos plasmados por las partes en cada una de las cartas que mandaban se pudieran entender como un sistema de información designado por cada una de ellas. Pero, en la misma guía para la incorporación de la ley modelo, se establece en pocas palabras que la mera indicación de un correo electrónico en una carta o cualquier otro documento no se deberá considerar como si las partes hubieran designado, por esta sola razón, un sistema de información<sup>101</sup>.

Es evidente los distintos problemas en los que pueden verse las partes contratantes en una transacción internacional, ya sea por medios electrónicos o por escrito. Después de este análisis de la propia Ley Modelo, y de los

---

<sup>101</sup> Párrafo 102 de la guía para la incorporación al derecho interno de 1996 de la Ley Modelo de UNCITRAL sobre el Comercio Electrónico.

argumentos que cada una de las partes pudieran esgrimir en sus defensas, se deja a conciencia del lector su propia opinión, la propia se plasmará más adelante envolviendo este tema junto con el de la revocación en la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de 1980.

Como dato cultural, se debe mencionar que existe otro dispositivo legal que también regula al comercio electrónico, éste se denomina "Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales", de esta Convención nuestro país, México, no es parte, aunque es algo que ya debería y tiene que cambiar, ya que es una Convención que de su lectura, se pueden desprender disposiciones legales fundamentales para promover y regular la contratación internacional a través de medios electrónicos, que como en reiteradas ocasiones se ha comentado, hoy en día la gran mayoría de los actos jurídicos que terminan en una compraventa internacional se dan a través de los medios electrónicos. Cabe decir que esta Convención es muy reciente, de hecho fue adoptada por la Asamblea General el 23 de Noviembre de 2005. El que México se hiciera parte, sería otra manera de apoyar al comercio y al crecimiento económico, estableciendo más salidas en caso de problemas, con mejor regulación a los mismos.

De manera breve se transcribirá una explicación de esta Convención, ya que es interesante el estar actualizado respecto de estas nuevas Convenciones que tanto bien le hacen a la materia que aquí interesa:

"La Convención tiene la finalidad de fomentar la seguridad jurídica y la previsibilidad comercial cuando se utilicen comunicaciones electrónicas en la negociación de contratos internacionales. En la Convención se regula la determinación de

la ubicación de la parte en un entorno electrónico; el momento y lugar de envío y de recepción de las comunicaciones electrónicas; la utilización de sistemas de mensajes automatizados para la formación de contratos; y los criterios a que debe recurrirse para establecer la equivalencia funcional entre las comunicaciones electrónicas y los documentos sobre papel, incluidos los documentos sobre papel "originales", así como entre los métodos de autenticación electrónica y las firmas manuscritas"<sup>102</sup>.

---

<sup>102</sup> Tomado de la página web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, con fecha de consulta de 1 de Diciembre de 2010.  
[http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral\\_texts/electronic\\_commerce/2005Convention.html](http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/electronic_commerce/2005Convention.html)

## CONCLUSIONES

Para finalizar el presente trabajo de investigación se puede afirmar que los antecedentes históricos del contrato de compraventa y la *lex mercatoria* son fundamentales para lograr entender el resto del trabajo. Los antecedentes para cualquier trabajo de investigación son la raíz de donde emana el tema, en caso concreto el contrato de compraventa. La *lex mercatoria* desde sus remotos orígenes siempre ha tenido la misma función, la cual es integrar los usos dentro del derecho comercial internacional, evidentemente ha debido evolucionar a través del paso del tiempo, por el mismo progreso que ha tenido el comercio a nivel internacional.

Cabe destacar que por razones tecnológicas y de globalización, ya el derecho entre diferentes países se ha podido desarrollar con más facilidad, pero no se debe dejar de lado esos usos y costumbres legalmente válidos para las transacciones, tal y como se desarrolla en el cuerpo de este trabajo.

Un tema muy importante también lo fueron los antecedentes históricos para redactar la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, y como consecuencia, el propio artículo 16 de la misma. Fue un proceso de creación sumamente complejo y desgastante para las delegaciones y delegados de los países que hicieron el esfuerzo para crear la Convención expuesta.

Dos antecedentes sumamente importantes ya que fueron estos los que dieron paso a la creación de la CISG, fueron la ULF y la ULIS. Estas dos convenciones como se ha aclarado fueron los primeros intentos a nivel internacional por

lograr unificar una serie de disposiciones legales que formaran una Convención que mantuviera de cierta forma una unificación del Derecho Comercial Internacional.

Así como el proceso de creación de estas dos Convenciones no fue sencillo, tampoco lo fue la creación de la CISG, y mucho menos del artículo 16 de la misma Convención. Es importante destacar, luego entonces, que este artículo sobre el que versa esta investigación, fue sumamente discutido, y es que el mismo toma gran relevancia en la contratación internacional, debido a que su contenido versa sobre la revocabilidad e irrevocabilidad de la oferta en los contrato de compraventa internacional de mercaderías, es decir, parte de lo que da vida al contrato *per se*.

Finalmente el artículo fue redactado después de un amplio debate entre los países que conformaron las delegaciones para redactar el mismo, aunque como se mencionó en el texto de esta investigación, dicha redacción no fue la mejor, aunque sería deshonesto decir que la aproximación en sí no estuvo bastante acertada.

Dentro de esta investigación lógicamente se hizo una amplia investigación respecto del contrato, así mismo se estudió el contrato de compraventa en lo particular. El contrato de compraventa derivó del contrato de permuta, ya que en tiempos remotos no existía tal cual un sistema de cambio, por lo que el comercio existía gracias a la transmisión de unos bienes por otros, fue entonces, cuando aparece la moneda y la misma se convierte en pieza trascendental y fundamental para las transacciones internacionales, mismo que no ha dejado de existir desde aquél entonces.

Este suceso histórico fue la antesala para que el comercio tanto a niveles locales como internacionales, creciera a los niveles que se observan actualmente. Aún a sabiendas que no todas las negocios comerciales están sujetos a un contrato, muchos también si lo están. Por eso resultó importante el recordar la formación del contrato, desde el momento en que se deben cumplimentar los requisitos de existencia y validez del mismo, que abarca, desde luego, la oferta y la aceptación.

El contrato de compraventa tiene un fin de carácter mercantil, ya que cuando alguien desea vender algo, es debido a que desea obtener un lucro de la persona a quien le vende el objeto. Precisamente, este tipo de contrato, fue el dio origen a la creación de una Convención Internacional que regulara a esta figura jurídica, que por su constante uso entre diferentes personas dentro del mismo país o en diferentes países es por lo que tiene gran importancia respecto de otros contratos que no se utilizan como éste a nivel nacional e internacional.

No se debe pasar por alto la importancia que para esta investigación tuvo el análisis comparativo entre el *civil law* y el *common law*, ya que como se ha insistido a lo largo de este trabajo, es menester el saber las diferencias entre estos dos sistemas para poder encontrar aquella solución que más favorezca a ambos, y de esta forma pretender un acuerdo que satisfaga a las dos familias jurídicas.

El estudio que se llevó a cabo de la oferta y los elementos que la constituyen que básicamente son tres: 1) Definitividad de la oferta; 2) la intención del oferente a

obligarse a esa oferta; 3) la oferta dirigida a persona determinada. De la mano de la oferta, lógicamente está la aceptación, misma que no puede darse si no existe una oferta de por medio que contenga los requisitos anteriormente expuestos.

Es fundamental el dejar claro que no es lo mismo el retiro que la revocación de la oferta, ambos se encuentran regulados por diferentes artículos dentro de la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, por un lado se ha dicho que el retiro de la oferta se puede llevar a cabo únicamente cuando la oferta no ha llegado a su destinatario, mientras que la revocación se puede lograr siempre y cuando el aceptante no haya enviado su aceptación.

Finalmente, pensando en aplicar el tema propuesta a un caso práctico que pudiera darse en cualquier momento, se hizo referencia a un ejemplo que se desarrolló en un concurso de Derecho Internacional Privado y Arbitraje Comercial Internacional, en el que se participó y del cual surge la idea para elaborar el estudio anteriormente expuesto. Dentro de este supuesto hipotético, fue necesario analizar de manera concisa la Ley Modelo de UNCITRAL sobre Comercio Electrónico, y es que es evidente que muchas transacciones comerciales internacionales se llevan a cabo vía electrónica, lo que significa que es necesario empezar a conocer este tipo de Convención, por la importancia que representa este tipo de comercio.

De esta forma, y después del estudio llevado a cabo a lo largo de la presente investigación, se considera el mismo lo suficientemente preciso para establecer la propuesta que se plantea a continuación, mediante la cual se pretende dar



mayor claridad y solución al tema en este trabajo planteado.

Así mismo, considero importante para dar por terminado el presente trabajo, citar al Filósofo Griego Sócrates quien estableció, según los escritos de sus Discípulos Aristóteles y Platón: "Cada uno de nosotros sólo será justo en la medida en que haga lo que le corresponde". Por lo que se pretendió hacer este trabajo para dentro de nuestra propia esfera aportar algo nuevo al mundo del Derecho, que se basa esencialmente en la Justicia.

## PROPUESTA

**ÚNICA.-** Una vez establecidas las conclusiones se puede llevar a cabo una propuesta concreta, en base a lo anterior, podemos establecer que a la luz del principio de uniformidad que ostenta la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, mi aportación final para este trabajo de investigación es reformar el artículo 16 de la Convención anteriormente mencionada.

Hoy en día el artículo aplicable de la Convención señala lo siguiente:

“Artículo 16: 1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable;  
o

b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta”<sup>103</sup>.

Se sugiere que el artículo quede de la siguiente manera:

“Artículo 16: 1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la

---

<sup>103</sup> Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías de Viena de 1980, Artículo 16.

revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación que es irrevocable; o

b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta".

Tal y como se aprecia, la propuesta de eliminar del artículo 16 (2) (a) la frase "o de otro modo", es necesaria, según mi apreciación, para que el artículo no presente ambigüedades en su interpretación, de esta forma reduces el aspecto normativo del mismo y lo dejas en términos más claros, la claridad consiste en evitar la subjetividad de las partes y centrarse en los elementos objetivos del artículo. Así será más sencillo para las partes contratantes el interpretar el artículo y entender cuándo es irrevocable la oferta, de esta forma se pueden evitar conflictos que se han derivado por la redacción actual de este artículo de la CISG.

**BIBLIOGRAFÍA**

Adame Goddard, Jorge. El Contrato de Compraventa Internacional, Editorial McGraw Hill, México, 1994.

Adame Goddard, Jorge, Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, UNAM, Primera Edición, México, 1991. Material que se encuentra en la Biblioteca Jurídica Virtual de la UNAM en el siguiente link: <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=885> Fecha de consulta: 30 de Abril de 2012.

Adame Goddard, Jorge. La Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en el Derecho Mexicano, UNAM, México, 1996. Material que se encuentra en la Biblioteca Jurídica Virtual de la UNAM en el siguiente link: [www.bibliojuridica.org](http://www.bibliojuridica.org) Fecha de consulta: 27 de Mayo de 2010.

Audit, Bernard. The Vienna Sales Convention and the Lex Mercatoria. Tomado de la página web de la Universidad de Derecho de Pace: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/audit.html> Fecha de consulta: 28 de Octubre de 2010.

Barbero, Domenico. Sistema del Derecho Privado I, Traducción de Santiago Sentis Melendo, Ed. Jurídicas Europa América, Buenos Aires, 1967.

Bejarano Sánchez, Manuel. Obligaciones Civiles, Editorial Oxford University Press, Cuarta Edición, México, 1998.

Catrogiovanni, R. M. Revista Electrónica de Derecho Comercial. Documento que puede ser consultado en el siguiente link: <http://www.derecho-comercial.com/doctrina.htm>, Fecha de consulta: 3 de Febrero de 2010.

Charalambos, Pamboukis. Concepto y Función de los Usos en la Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías, *Journal of Law and Commerce* (2005-2006).

Degni, Francisco. La Compraventa, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1957.

De Pina Vara, Rafael. Elementos de Derecho Mercantil Mexicano, Porrúa, México, 2003.

Eörsi, Gyula en Bianca-Bonell. Commentary On The International Sales Law, Documento electrónico que puede ser

consultado en el siguiente link:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eorsi-bb16.html>,  
Fecha de consulta: 11 De Mayo de 2011.

Galindo Garfias, Ignacio. Derecho Civil, Porrúa, Décimo Tercera Edición, México, 2004.

Honnold, O. John. Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention, Documento que puede ser consultado en el siguiente link:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>, Fecha de consulta 24 de Mayo de 2011.

Huber, Peter. Mullis, Alastair. The CISG, A new Textbook For Students And Practitioners, European Law Publishers, Ed. Sellier, 2007.

Iglesias Santos, Juan. Derecho Romano, Editorial Ariel, Décimo Quinta Edición, España, 2004.

Justiniano. Cuerpo del Derecho Civil Romano Digesto Romano, Traductor y compilador García Del Corral, Idelfonso, Editor Jaime Molinas, España, 1889.

León Tovar, Soyla H. Contratos Mercantiles, Oxford, México, 2004.

Ortolán, M. Explicación Histórica de las Instituciones del Emperador Justiniano, Librería de Decadio López Editor, Novísima Quinta Edición, Madrid, 1884. Documento que puede ser encontrado en la siguiente página web:  
<http://es.scribd.com/doc/27376877/Ortolan-M-T1-Explicacion-historica-de-las-Instituciones-del-Emperador-Justiniano-1884>

Oviedo, Jorge. Revista Electrónica de Derecho Comercial "Los Usos y Costumbres en el Derecho Privado Contemporáneo", en esta publicación el autor de la obra cita una definición de usos del doctrinista Madriñan De La Torre.  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/oviedoalban.html#1>,  
Fecha de consulta: 16 de Mayo de 2011.

Perales Viscasillas, María Del Pilar. El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena de 1980), Documento que puede ser consultado en el siguiente link:  
<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-16.html>,  
Fecha de Consulta: 3 de Marzo de 2008.

Perales Viscasillas, María Del Pilar. El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de

Viena de 1980), Documento que puede ser consultado en el siguiente link:  
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/perales1-15.html>,  
 Fecha de consulta: 3 de Mayo de 2011.

Perales Viscasillas, María Del Pilar. The Formation Of Contracts And The Principles of European Contract Law, Pace International Law Review, Volumen 13, 2001. Documento que puede ser consultado en el siguiente link:  
[http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1215&context=pilr&sei-redir=1&referer=http%3A%2F%2Fwww.google.com.mx%2Fsearch%3Fclient%3Dsafari%26rls%3Den%26q%3Dthe%2Bformation%2Bof%2Bcontract%2Band%2Bthe%2Bprinciples%2Bof%2Beuropean%2Bcontract%2Blaw%26ie%3DUTF-8%26oe%3DUTF-8%26redir\\_esc%3D%26ei%3DObOdTsDzGpSMigLDxq3dCQ#search=%22formation%20contract%20principles%20european%20contract%20law%22](http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1215&context=pilr&sei-redir=1&referer=http%3A%2F%2Fwww.google.com.mx%2Fsearch%3Fclient%3Dsafari%26rls%3Den%26q%3Dthe%2Bformation%2Bof%2Bcontract%2Band%2Bthe%2Bprinciples%2Bof%2Beuropean%2Bcontract%2Blaw%26ie%3DUTF-8%26oe%3DUTF-8%26redir_esc%3D%26ei%3DObOdTsDzGpSMigLDxq3dCQ#search=%22formation%20contract%20principles%20european%20contract%20law%22),  
 Fecha de Consulta: 27 de Junio de 2011.

Pereznieto Castro, Leonel. Consideraciones en torno a la Lex Mercatoria: El caso de México, Ensayo que se encuentra en el libro Estudios sobre Lex Mercatoria: Una realidad internacional, realizada por SILVA, Jorge Alberto. UNAM, México, 2006.

Pereznieto Castro, Leonel. Derecho Internacional Privado, Oxford, Séptima Edición, México, 2000.

Pereznieto Castro, Leonel. Introducción al Estudio del Derecho, Oxford, Cuarta Edición, México, 2002.

Rojina Villegas, Rafael. Compendio de Derecho Civil IV Contratos, Porrúa, Vigésima Quinta Edición, México, 1998.

SÁNCHEZ MEDAL, Ramón. De Los Contratos Civiles, Editorial Porrúa, Décimo Sexta Edición, México, 1998.

TREVIÑO GARCIA, Ricardo. De Los Contratos Civiles y sus Generalidades, Editorial McGraw Hill, Quinta Edición, México, 1995.

#### **LEGISLOGRAFÍA**

Código Civil del Estado de Jalisco.

Código Civil Federal.

Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías.

*International Commerce Terms.*

Principios del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado.

*Uniform Law on Formation on Contracts of International Sale of Goods 1964.*

Uniform Law on the International Sale of Goods 1964.

**ABREVIATURAS**

1. **CCJ:** Código Civil del Estado de Jalisco.
2. **CCF:** Código Civil Federal.
3. **CISG:** Convención Internacional de Compraventa de Mercaderías.
4. **ICC:** *International Chamber Of Commerce.*
5. **INCOTERMS:** *International Commerce Terms.*
6. **ONU:** Organización de las Naciones Unidas.
7. **ISR:** Impuesto sobre la Renta.
8. **UNIDROIT:** Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado.
9. **ULFC:** *Uniform Law on Formation on Contracts of International Sale of Goods 1964.*
10. **ULIS:** *Uniform Law on the International Sale of Goods 1964.*
11. **CNUDMI:** Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.