

El derecho de la Compraventa
Internacional

*The Law of **International Sales***



Mtro. Alejandro **Osuna González**



Como en ninguna otra época de su historia reciente, los comerciantes mexicanos participan activamente en operaciones de comercio internacional: restaurantes en Texas sirven vinos de Baja California a sus comensales, un empresario en Holanda aborda una aeronave fabricada en Querétaro, una empresa de Sinaloa utiliza una máquina sueca para enlatar atún, producto que luego será exportado a España. Todo ello es posible gracias a los contratos internacionales que los importadores y exportadores mexicanos osan celebrar, en muchos casos, sin estar enterados que muchas de estas compraventas se rigen por la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías, (en lo sucesivo, la Convención o la CISG por sus siglas en inglés). Lamentablemente, este desconocimiento no es solo de los comerciantes, sino incluso de los abogados y jueces nacionales a quienes les ha correspondido conocer controversias derivadas del tráfico comercial internacional.

Like in no other time in Mexico's recent history, Mexican business participate actively in international business transactions: restaurants in Texas serve wines from Baja California to their clients, a businessman in the Netherlands boards a plane manufactured in Queretaro, and a business in Sinaloa uses a Swedish machine to can tuna, that will later be exported to Spain. All this is possible thanks to the international contracts that are made by Mexican importers and exporters, who are in many cases, unaware that most of their transactions are governed by the United Nation's Convention on Contracts for the International Sale of Goods (hereinafter, the Convention or the CISG for its English acronym). Unfortunately, this unawareness of the Convention's existence, is not just of the merchants, but of the attorneys that represent them, and of the judges that will eventually have to tackle disputes stemming from the flux of international trade.



Mtro. Alejandro Osuna González

Licenciado en Derecho por la Universidad Iberoamericana. Maestro en Derecho por la Universidad de Pittsburgh. Ha realizado estudios de mediación y arbitraje internacional, en el San Diego Mediation Center, en San Diego California, y en la American University, en Washington D.C. Catedrático de la Universidad Iberoamericana y profesor visitante de la Universidad de Puerto Rico en San Juan, y en la Universidad de Barcelona. Miembro de la Academia Mexicana de Derecho Internacional Privado y Comparado, A.C.; del Chartered Institute of Arbitrators; de la Comisión de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, Capítulo Mexicano; del Consejo Consultivo del Centro de Arbitraje de la Industria de la Construcción (CAIC); del Comité de abogados del Centro Internacional de Comercio. Ha impartido conferencias en: San José, Costa Rica; Filadelfia, Pittsburgh; Viena, Austria; San Juan, Puerto Rico; y Barcelona, España; sobre temas relacionados a la contratación internacional y la solución de disputas internacionales. Actualmente es socio del despacho Osuna González y Asociados, S.C., y funge como Secretario General del Centro Internacional de Arbitraje y Mediación (CIAM) de la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) Tijuana.

Degree in Law from the "Universidad Iberoamericana". Master in Law from the Pittsburgh University. He has realized mediation and international arbitration studies at San Diego Mediation Center in San Diego, California, and at American University in Washington D.C. Professor at Universidad Iberoamericana and recurring professor at Universidad de Puerto Rico in San Juan and at Universidad de Barcelona. Member of the Mexican Academy of International Private Law and Compared, A.C.; of Chartered Institute of Arbitrators; of the Arbitration Commission of the International Trade Chamber; Mexican Chapter; Consultive Board of the Arbitration Center of the Construction Industry (CAIC); the Lawyer's committee of the International Trade of Commerce. He has given conferences at: San Jose, Costa Rica; Philadelphia, Pittsburgh; Vienna, Austria; San Juan, Puerto Rico; and Barcelona, Spain; with topics related to international procurement and solutions to international disputes. He is currently the partner at Osuna González y Asociados, S.C. and serves as the General Secretary of the International Arbitration and Mediation Center (CIAM) of the Tijuana's National Chamber of Commerce (CANACO).

“Las partes también pueden optar por la CISG, cuando deciden que rija sus operaciones, aun en casos en los que no sería aplicable, por ejemplo, cuando solo una (o ninguna) de las partes tiene su establecimiento en un Estado Contratante”

“The parties can also opt into the CISG, when the parties decide that they want it to govern their transactions, even in cases when it would not otherwise be applicable, for example, when only one (or none) of the parties have their places of business in a Contracting State”

Desde el 1ro de enero de 1989, la CISG es el derecho vigente en México, aplicable para las compraventas internacionales en que nuestros comerciantes participan. En la actualidad son 89 los Estados Contratantes que habían adoptado la Convención, incluyendo Canadá, y Estados Unidos, nuestros principales socios comerciales en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y la mayoría de los países europeos. En Asia, naciones como China, Japón y Corea del Sur son parte. A la fecha, los grandes ausentes de la CISG son Reino Unido e India.

Criterios de Aplicación de la CISG

Como regla general, la Convención será aplicable según su artículo 1 cuando las partes en el contrato tengan sus establecimientos en Estados contratantes, aplicación que resulta automática. Sin embargo, se reconoce que las partes tienen plena libertad para excluirla, o para modificar el alcance de sus disposiciones. (CISG art. 6).

Un criterio subsidiario es la aplicación a través de las normas de derecho internacional privado, cuando la ley del foro competente determine que la ley aplicable es la de un Estado Contratante. (Véase CISG art. 1(1)(b)).

Finalmente, las partes también pueden optar por la CISG, cuando deciden que rija sus operaciones, aun en casos en los que no sería aplicable, por ejemplo, cuando solo una (o ninguna) de las partes tiene su establecimiento en un Estado Contratante.

Since January 1, 1989, the CISG has been in force in Mexico, and it applies to most international sales in which our merchants participate. Currently, there are 89 Contracting States that are part of the Convention, including Canada, the United States, our main trading partners under NAFTA, as well as most European countries. In Asia, China, Japan and South Korea are part of the Convention. To this date, the relevant absentees of the CISG are the United Kingdom and India.

Criteria for the Application of the CISG

As a general rule, the Convention shall be applicable per its article 1, when the parties to the contract have their places of business in Contracting States, a form of application that is automatic. However, it is recognized in the CISG that the parties are at liberty to exclude it, or to modify the scope of its provisions (CISG art. 6).

An ancillary criterion of application is through the rules of private international Law, when the laws of a competent forum determines that the Law applicable is that of a Contracting State (See CISG art. 1(1)(b)).

Finally, the parties can also opt into the CISG, when the parties decide that they want it to govern their transactions, even in cases when it would not otherwise be applicable, for example, when only one (or none) of the parties have their places of business in a Contracting State.





“Debe notarse, que salvo las limitaciones que pueda imponer la ley a temas de orden público (como en el caso de la protección al consumidor), la CISG puede aplicar a la compraventa incluso de cualquiera de los bienes descritos, siempre y cuando las partes expresamente lo pacten”

“It is worth noting that, save for the limitations that may be imposed by laws of public policy (such as consumer protection Law), the CISG may still apply to the sale of any of the goods described, provided that the parties expressly agree to it”

Contratos Excluidos de la CISG

La Convención excluye ciertas operaciones de su ámbito, como son las ventas al consumidor; las ventas en subastas; las ventas judiciales; la venta de títulos valor y dinero; la compraventa de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves; y la compraventa internacional de electricidad. (Véase CISG art. 2). Debe notarse, que salvo las limitaciones que pueda imponer la ley a temas de orden público (como en el caso de la protección al consumidor), la CISG puede aplicar a la compraventa incluso de cualquiera de los bienes descritos, siempre y cuando las partes expresamente lo pacten. (Véase CISG art. 6).

Ámbito de Aplicación de la CISG

La Convención regula los 2 aspectos fundamentales de la compraventa: la formación del contrato y los derechos y obligaciones del vendedor y comprador dimanantes de ese contrato. (Véase CISG art. 4). Por lo tanto, desplaza la aplicación de los Códigos de Comercio y Civil Federal. Los aspectos concernientes a la validez del contrato o de cualquiera de sus disposiciones, la transferencia de la propiedad, y cuestiones relativas a la responsabilidad del vendedor por la muerte o lesiones causadas a una persona no se rigen por la Convención. (Véase CISG art. 5).

Contracts Excluded from the CISG

The Convention excludes certain transactions from its scope, such as consumer sales; sales made at auctions; sales by operation of law; the sale of negotiable instruments and money; the sale of ships, vessels, hovercraft and aircraft, and the international sale of electricity (See CISG Art. 2). It is worth noting that, save for the limitations that may be imposed by laws of public policy (such as consumer protection Law), the CISG may still apply to the sale of any of the goods described, provided that the parties expressly agree to it. (See CISG art. 6).

Scope of Application of the CISG

The Convention applies to 2 of the fundamental aspects of a sales: contract formation and the rights and obligations of the seller and buyer arising out of the contract (See CISG art. 4). Therefore, it displaces to great extent the application of the Commerce and Federal Civil Codes. The issues concerning the validity of the contract or any of its provisions, the transfer of title to the goods, and product liability issues causing the death or personal injury, are not governed by the Convention. (See CISG art. 5).



“En cuanto a los aspectos que la CISG aborda, salta a la vista el nivel de detalle que prevé la Convención al describir las obligaciones de cada una de las partes en el contrato internacional, que supera con creces la escueta descripción que hacen los Códigos de Comercio y el Civil Federal de aplicación supletoria”

“With regards to the matters that are addressed by the CISG it is worth noting the increased level of detail of the parties’ obligations in an international sale, which surpass the detail contained in the Commerce Code or the Federal Code that applies as an ancillary statute”

En cuanto a los aspectos que la CISG aborda, salta a la vista el nivel de detalle que prevé la Convención al describir las obligaciones de cada una de las partes en el contrato internacional, que supera con creces la escueta descripción que hacen los Códigos de Comercio y el Civil Federal de aplicación supletoria.

Veamos por ejemplo las obligaciones del vendedor. La CISG detalla que el vendedor debe entregar documentos relacionados a las mercaderías, una obligación adicional a entregar las mercaderías que sean de la calidad pactada (Véase CISG arts. 34 y 35). Esta obligación no aparece expresada en el derecho contractual mexicano.

En cuanto al lugar de entrega, si el contrato implica transporte, la obligación del vendedor es entregar las mercaderías al primer porteador. Si las mercaderías habrán de ser extraídas de una masa, o fabricadas o manufacturadas en determinado lugar, será en ese lugar donde deberá realizarse la entrega. Como regla supletoria, la falta de acuerdo es el establecimiento del vendedor. (Véase CISG art. 31).

With regards to the matters that are addressed by the CISG it is worth noting the increased level of detail of the parties’ obligations in an international sale, which surpass the detail contained in the Commerce Code or the Federal Code that applies as an ancillary statute.

Lets take as an example, the obligations of the seller. The CISG details that the seller is obligated to deliver the documents related to the goods, an obligation that is additional to the delivery of conforming goods (See CISG arts. 34 and 35). This obligation is not mentioned in Mexican contract Law.

With regards to the place of delivery, if the contract implies the transportation of the goods, the obligation of the seller is to place the goods in handing over the goods to the first carrier for transmission to the buyer. If the goods are to be drawn from a specific stock or to be manufactured at specific location, this place shall be the place of delivery. As an ancillary rule, failing an agreement of the parties, the place of delivery is seller’s place of business (See CISG art. 31).





La Convención y los Incoterms

La CISG no deja sin efecto los Incoterms (Términos de Comercio Internacional de la Cámara de Comercio Internacional). Al contrario, se trata de instrumentos que son complementarios, entendiendo que, en un contrato de compraventa internacional, los Incoterms solo cubren una parte de las obligaciones contractuales, y no la totalidad de ellas.

Las Obligación del Comprador de Inspeccionar las Mercaderías conforme al Código de Comercio Mexicano y la CISG

Otra distinción importante es el deber del comprador de inspeccionar las mercaderías y de notificar en los casos en que detecte una falta de conformidad. Conforme al Código de Comercio en su artículo 383, el comprador debe reclamar por escrito al vendedor la falta de calidad o cantidad en un plazo de 5 días, o tratándose de vicios ocultos, en un plazo de 30 días luego de que las mismas han sido recibidas. Esto presenta un problema interesante, puesto que en una compraventa internacional, las mercancías son entregadas al ser puestas en posesión de la empresa de transporte, por lo que el plazo de inspección transcurriría durante su tránsito, al menos desde la perspectiva del derecho mexicano. Por lo tanto, mercaderías podrían hipotéticamente arribar a su destino final después del plazo legal para inspeccionar, y el comprador habría perdido su derecho de notificar por la falta de conformidad, perdiendo su derecho de rescindir el contrato o hacer efectivo otros derechos conforme al Código de Comercio.

¿Qué dice la CISG al respecto? En primer lugar, la Convención prevé que existe un deber de inspeccionar las mercaderías en el plazo más breve posible, atendidas las circunstancias. (CISG art. 38). Si el contrato implica el transporte de las mercaderías, la inspección se realiza hasta una vez que las mercaderías hayan arribado.

The CISG and the Incoterms

The CISG does not render Incoterms (International Commerce Terms of the International Chamber of Commerce) ineffective. To the contrary, these are complementary instruments, and it should be understood, that in an international sale of goods, the Incoterms only address a part of the contractual obligations, not all of them.

Seller's Obligation to Inspect the Goods under the Mexican Commerce Code and the CISG

Another important distinction is the buyer's obligation to inspect the goods and to notify in the event he discovers a lack of conformity. Pursuant to article 383 of the Commerce Code, the buyer must provide written notice of the lack of quantity or quality within a period of 5 days; in cases of latent defects, the period is of 30 days from the time he has received them. This presents an interesting problem. In an international sale, the goods are deemed delivered once the goods are handed over to the shipping company, thus the period to inspect the goods could easily transpire while the goods are in transit, at least from the Mexican Law perspective. Thus, the goods could hypothetically arrive at their final destination after the statutory inspection period, and the buyer has lost the right to give notice of non-conformity, potentially losing his right to avoid the contract, or to demand other remedies under the Mexican Commerce Code.

How does the CISG address the issue? First, the Convention provides that the duty to inspect the goods is to take place within as short a period as is practicable in the circumstances. (CISG art. 38). If the goods involve carriage of goods, the inspection is to take place until after the goods have arrived.



“Esta redacción flexible de la CISG permite al juez o árbitro valorar las circunstancias de cada caso en lo particular, ya que no puede ser igual un plazo para inspeccionar perecederos que revisar cajas de tornillos. El primer caso imprime urgencia, el segundo, permite mayor tolerancia”

“This flexible language of the CISG is meant to allow a judge or arbitrator to consider the specific circumstances for each case. A period to inspect perishables cannot be the same as the period to inspect screws. The first case requires urgent attention, the second allows greater tolerance”

Esta redacción flexible de la CISG permite al juez o árbitro valorar las circunstancias de cada caso en lo particular, ya que no puede ser igual un plazo para inspeccionar perecederos que revisar cajas de tornillos. El primer caso imprime urgencia, el segundo, permite mayor tolerancia.

Además, el plazo del comprador para notificar al vendedor cuando descubre la falta de conformidad, no corre a partir de su recepción de las mercaderías, sino a partir del descubrimiento de los defectos. Una distinción importante, que protege al comprador, pues muchas veces no descubre la falta de conformidad sino hasta que empieza a usar o consumir las mercaderías, lo que puede ocurrir días, semanas, o meses después del arribo de las mercaderías. El límite del comprador es de 2 años luego de recibidas las mercaderías, a menos que ello sea incompatible con un plazo de garantía concedido.



This flexible language of the CISG is meant to allow a judge or arbitrator to consider the specific circumstances for each case. A period to inspect perishables cannot be the same as the period to inspect screws. The first case requires urgent attention, the second allows greater tolerance.

Additionally, the buyer's period to provide notice to the seller begins to run as to the time the lack of conformity has been discovered, not when the goods has been received. An important distinction, meant to protect the buyer, since often times the lack of conformity shall not become apparent until he has begun to use or consume the goods, which could take days, weeks, or even months after the goods have arrived. The outer limit is 2 years after the goods have been received, unless this period is incompatible with a warranty period that has been granted.





“No es hasta cuando los comerciantes internacionales se encuentran ante un litigio o un arbitraje, cuando descubren que su operación se rige por una ley distinta al Código de Comercio Mexicano”

“It is not until international merchants are faced with the prospect of litigation or arbitration, that they discover that their transaction is governed by a Law, other than the Mexican Commerce Code”

El Desconocimiento Generalizado de la Convención

Con base en la retroalimentación que he recibido a lo largo de los años en diversos foros y al impartir seminarios a empresarios y abogados experimentados, existe un desconocimiento generalizado de la CISG.

No es hasta cuando los comerciantes internacionales se encuentran ante un litigio o un arbitraje, cuando descubren que su operación se rige por una ley distinta al Código de Comercio Mexicano.

Es por lo tanto imperativo que los abogados y comerciantes tomen nota de su existencia, y que la consideren al redactar sus contratos. La CISG es una ley flexible, que reconoce la prioridad de la voluntad de las partes según se plasme en su contrato, permitiéndoles modificar sus disposiciones para ajustarse a sus necesidades y preocupaciones en particular. Por ello es importante tomarse el tiempo para poner su contrato por escrito, y contemplar temas como calidad de mercaderías, tiempo y forma de entrega, forma de pago, además de la manera referente a como habrán de resolverse los conflictos, preferiblemente el arbitraje.

The General Unawareness of the Convention

Based on the feedback I've received throughout my years of speaking at forums and teaching seminars to businessmen and even in front of experienced counsel, there is a general unawareness of the CISG.

It is not until international merchants are faced with the prospect of litigation or arbitration, that they discover that their transaction is governed by a Law, other than the Mexican Commerce Code.

It is therefore important for lawyers and businessmen to take note of its existence, and to contemplate it when drafting their contracts. The CISG is a flexible statute, that recognizes the priority of the parties' intent as set-out in the contract, allowing them to amend its' provisions to suit their needs and particular concerns. This is why it is important for the parties to take the time to prepare a written contract, that will address issues such as quality of the goods, time and manner of delivery, manner how payment is to be effectuated, as well as to how disputes are to be resolved, preferably, by way of arbitration.

