

<b>I.</b>	<b>LA CONVENCIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL .</b>	<b>9</b>
1.	<b>Antecedentes</b> .....	10
2.	<b>Documentos oficiales</b> .....	12
3.	<b>Descripción general de su contenido</b> .....	14
4.	<b>Países partes (arts. 89, 91 a 98 y 101)</b> .....	16
	<b>A. Países signatarios y países adherentes (art. 91)</b> ....	16
	<b>B. Declaraciones o reservas (arts. 92 a 98)</b> .....	17
	<i>a) Reserva de que no se aplicará la parte II o la     parte III (art. 92)</i> .....	18
	<i>b) Reserva de que sólo se aplicará a determinadas     unidades territoriales dentro de un país (reserva     de estado federal, art. 93)</i> .....	19
	<i>c) Reserva de que no se aplicará respecto de cier-     tos países (art. 94)</i> .....	20
	<i>d) Reserva de que no se aplicará por efecto de las     reglas de derecho internacional privado (art.     95)</i> .....	21
	<i>e) Reserva de que el contrato de compraventa ten-     drá que ser por escrito (art. 96)</i> .....	22
	<b>C. Denuncia de la Convención (art. 101)</b> .....	23
5.	<b>Iniciación de vigencia (arts. 99 y 100)</b> .....	23
	<b>A. Iniciación general de vigencia</b> .....	23
	<b>B. Iniciación particular de vigencia</b> .....	24
	<b>C. Efectos derogatorios</b> .....	24
	<b>D. Iniciación de vigencia en México</b> .....	26
	<i>a) Fecha de iniciación de vigencia</i> .....	26
	<i>b) Relación con la legislación nacional</i> .....	26
6.	<b>Relaciones entre la Convención y los derechos nacionales</b>	29
	<b>A. La Convención como derecho autónomo</b> .....	30
	<b>B. El derecho nacional como norma supletoria de la Convención</b> .....	31
	<i>a) Validez del contrato</i> .....	32
	<i>b) Efectos del contrato sobre la propiedad de las     mercancías</i> .....	33
	<i>c) Responsabilidad extracontractual derivada de     las mercancías</i> .....	34
	<i>d) Tipo de interés</i> .....	34
	<i>e) Lagunas de la Convención</i> .....	35
7.	<b>Convenciones complementarias</b> .....	36
	<b>Cuadro I.1. Países Partes</b> .....	38

# *I. La convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional*

---

El primero de enero de 1989 entró en vigor en nuestro país la *Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*,<sup>1</sup> que fue aprobada por una conferencia diplomática celebrada en la ciudad de Viena, el 11 de abril de 1980, y que había iniciado su vigencia entre los primeros 10 países que la ratificaron el 1 de enero de 1988. Como el 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. La elaboración de este nuevo derecho común es algo que tiene y tendrá importantes consecuencias prácticas, en tanto que facilita los intercambios de bienes, capitales y servicios en un mundo que tiende a la globalización económica. También tiene una importancia teórica relevante, en tanto que implica la concepción del Derecho, ya no como ley de un Estado territorial, sino como ordenamiento supranacional.

<sup>1</sup> Versión oficial en español en NACIONES UNIDAS (A/CONF. 97/19) *Conferencia de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías (Viena 10 de marzo-11 de abril de 1980)*. Documentos Oficiales (Nueva York 1981); esta obra en lo sucesivo se citará *DO*. La *Convención* fue publicada en el *Diario Oficial* el 17 de marzo de 1988.

## 1. ANTECEDENTES

---

La evolución hacia un derecho común sobre la compraventa internacional se inició, en este siglo, en 1929, cuando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Internacional Privado (UNIDROIT), a propuesta del insigne jurista y romanista Ernst Rabel, decidió establecer un comité que preparase un proyecto de ley uniforme sobre la materia. El comité presentó un proyecto el mismo año de 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 a las observaciones hechas por los gobiernos de los Estados, presentó un segundo proyecto en 1939, que no pudo ser discutido por la irrupción de la Segunda Guerra Mundial.

Pasada la guerra, el gobierno holandés convocó a una conferencia, a la que asistieron representantes de 20 gobiernos la cual, después de examinar el último proyecto, decidió establecer una comisión especial encargada de reelaborarlo. La comisión produjo dos nuevas versiones: una en 1956, que fue comentada por los gobiernos y organismos internacionales interesados, y a partir de ella hizo una segunda versión, dada a conocer en 1963, que fue bien recibida.

Por otra parte, mientras se discutían los proyectos de una ley uniforme sobre compraventa internacional, que en realidad sólo trataban sobre las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor, el UNIDROIT elaboró otro proyecto de ley uniforme sobre la formación del contrato de compraventa internacional, dado a conocer en 1959, que también fue bien acogido.

Habiendo un amplio consenso en cuanto a los propósitos y contenidos de ambos proyectos, el gobierno holandés convocó a otra conferencia, que se reunió en 1964, con el objeto de aprobarlos como leyes uniformes. Asistieron representantes de 28 Estados y observadores de cuatro más y de seis organismos internacionales. El resultado de la conferencia fue la aprobación de dos convenciones: por una se establecía una *Ley uniforme sobre la venta internacional de mercaderías* (LUCI, siglas en inglés ULIS),<sup>2</sup> y, por la otra, una *Ley uniforme sobre la formación de contratos para la venta internacional de mercaderías* (L UFC, siglas en inglés ULFC),<sup>3</sup> ambas firmadas el primero de julio de 1964. La primera entró

<sup>2</sup> El texto en español se publica como apéndice de este libro; también puede consultarse en HONNOLD 595-627 y en *Revista de Investigaciones Jurídicas* 13 (México 1989) 618-646. En lo sucesivo se citará por sus siglas en Español, LUCI.

<sup>3</sup> El texto en español se publica como apéndice de este libro; también puede consultarse en HONNOLD 584-594 y en *Revista de Investigaciones Jurídicas* 13 (México 1989) 601-617. En lo sucesivo se citará por sus siglas en español L UFC.

en vigor el 18 de agosto de 1972 al adherirse a ella Bélgica, Gambia, Holanda, Israel, Italia, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, la República Federal de Alemania y San Marino. La segunda, el 23 de agosto de 1972, cuando la ratificaron los mismos países con excepción de Israel. Estas convenciones siguen en vigor entre las naciones que no las han denunciado,<sup>4</sup> pero sirven, además, como antecedente para interpretar la *Convención* de 1980.

Cuatro años después, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, siglas en inglés UNCITRAL) decidió pedir a los Estados miembros de la ONU que opinaran sobre las convenciones aprobadas en La Haya y expresaran su intención de ratificarlas o no. Como respuesta a las observaciones recibidas, la referida comisión decidió, en su segundo periodo de sesiones (1969), establecer un grupo de trabajo, al frente del cual estuvo el jurista mexicano Jorge Barra Graf, quien elaborara un proyecto de convención sobre compraventa internacional que, teniendo en consideración la diferencia de grados de desarrollo entre los países miembros, pudiera obtener una aceptación más amplia que la que recibieron las convenciones de La Haya.

El grupo de trabajo<sup>5</sup> elaboró dos nuevos documentos, surgidos de la revisión de los textos aprobados en La Haya, que fueron aprobados por CNUDMI en sus periodos de sesiones décimo y décimo primero.<sup>6</sup> En este último la comisión también decidió fundir los dos documentos preparados por el grupo de trabajo en un sólo proyecto, con 82 artículos, de convención sobre compraventa internacional,<sup>7</sup> que fue luego presentado a la Asamblea de Naciones Unidas el 16 de diciembre de 1978. La Asamblea<sup>8</sup> decidió convocar a una conferencia diplomática para que discutiera el proyecto de convención sobre compraventa internacional y pidió al secretario general que elaborara un proyecto de las disposiciones relativas a la aplicación, reservas y otras disposiciones finales que podría tener esa convención en caso de ser aprobada.

A la conferencia diplomática concurren representantes de 62 Estados y de 8 organismos internacionales. Sus trabajos se desarrollaron en doce sesiones plenarias y en reuniones de dos comisiones especiales. En

<sup>4</sup> Cuando un Estado parte de estas convenciones ratifica o se adhiere a la convención de 1980, debe denunciar las primeras. Ver artículo 99, párrafos 3 a 6, de la *Convención* de 1980.

<sup>5</sup> Las discusiones de este grupo, que constituyen una fuente para la interpretación de la *Convención* se encuentran recogidas en: *United Nations Commission on International Trade Law Yearbook (Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional)* I-X (Nueva York 1968-1979). En lo sucesivo se citará *Yearbook*.

<sup>6</sup> Ambos documentos se pueden consultar en *Yearbook* VIII (1977) y IX (1978).

<sup>7</sup> El texto de este proyecto se encuentra en *Yearbook* IX 11, y también en *DO* 5-15.

<sup>8</sup> Resolución 33/93 de la Asamblea General, reproducida en *DO* xv.

las primeras cinco sesiones plenarias se instaló la conferencia y se nombraron las dos comisiones especiales. La primera comisión se ocupó de discutir (en 38 reuniones) el proyecto preparado por la CNUDMI que contenía 82 artículos, y del cual resultaron finalmente los artículos 1 a 88 del actual texto. La segunda comisión discutió (en 9 sesiones) el proyecto de disposiciones finales preparado por el secretario general,<sup>9</sup> del cual resultaron los artículos 89-101 de la convención aprobada, y elaboró un protocolo de enmiendas a la *Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías*.<sup>10</sup>

Cada comisión elaboró un informe escrito<sup>11</sup> de sus respectivos trabajos, que contenía una breve reseña de la discusión de cada artículo y el texto que se proponían a la aprobación de la conferencia diplomática. Ésta estudió los respectivos informes, discutiendo los artículos uno por uno en siete sesiones plenarias (sesiones 6a. a 12a.). De los 88 artículos que contenía el proyecto preparado por la CNUDMI, revisado y aumentado por la primera comisión, 74 fueron aprobados por unanimidad, y los otros por la mayoría requerida de dos tercios, si bien, en algunos casos, después de que un grupo de trabajo *ad hoc* elaborara un texto de compromiso que superara las divergencias manifestadas durante la discusión. Finalmente toda la *Convención*, presentada como unidad, fue aprobada por unanimidad, el 11 de abril de 1980, con versiones oficiales en árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.<sup>12</sup>

La misma Conferencia aprobó el *Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías*, preparado por la segunda comisión. La enmienda de esta convención sobre prescripciones de acciones, que había sido elaborada en 1974, era necesaria para ajustar sus disposiciones a las de la nueva convención sobre los contratos.

## 2. DOCUMENTOS OFICIALES

---

Los documentos elaborados durante la conferencia diplomática, o en preparación de ella, fueron recopilados en un volumen publicado por la ONU titulado: *Conferencia de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Viena, 10 de marzo-11 abril de*

<sup>9</sup> Reproducido en DO 72.

<sup>10</sup> Sobre esta convención ver *infra* I 7.

<sup>11</sup> El *Informe de la Primera Comisión* reproducido en DO 89-151. El *Informe de la Segunda Comisión* reproducido en DO 151-165.

<sup>12</sup> Más información sobre la historia de la *Convención* en BONELL. *Commentary* 3 y ss.; DO 3-5; HONNOLD 4-10.

1980. *Documentos Oficiales* (Nueva York, 1981) pp. 521. Lleva el siguiente número de publicación de la ONU: A/CONF. 97/19. Este volumen constituye la fuente legislativa primordial para el estudio de la *Convención* y en lo sucesivo se citará abreviadamente *DO*.

El volumen se divide en tres partes. La primera contiene los documentos que analizó y aprobó la conferencia. Cada uno de los documentos se identifica con una letra (A-M) y, cuando es posible, se numeran los párrafos de su texto, lo que facilita mucho las citas. La segunda parte reproduce las actas resumidas de las sesiones plenarias, de las sesiones de la primera comisión y de las sesiones de la segunda comisión; cada acta indica el número y fecha de la sesión correspondiente y presenta sus párrafos numerados. La tercera parte proporciona un cuadro comparativo de la numeración de los artículos de la convención sobre compraventa internacional aprobada en Viena con la numeración de los proyectos preparados por la CNUDMI y las convenciones de La Haya de 1964; además, indica el número de la sesión plenaria y de las sesiones de las comisiones especiales en que se discutió cada uno de los artículos de la convención actual.

De los documentos de la conferencia se hacen frecuentes referencias en este trabajo, principalmente a los siguientes:

*Texto del proyecto de Convención sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, aprobado por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional*, que se cita abreviadamente *Proyecto CNUDMI* indicándose a continuación el número del artículo (*Proyecto CNUDMI art. 5*).

*Comentarios sobre el proyecto de Convención sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, preparados por la Secretaría*. Este comentario es una fuente importante para conocer el sentido que tenían las disposiciones del *Proyecto CNUDMI* en la mente de quienes lo elaboraron. Se cita abreviadamente *Comentarios de la Secretaría* y a continuación se indica el número del artículo y el número de párrafo del comentario de ese artículo (*Comentarios de la Secretaría art. 63 párrafo 2*).

*Proyecto de Convención sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: Proyecto de artículos relativos a la aplicación, declaraciones, reservas y otras cláusulas finales, preparado por el Secretario General*, que se cita abreviadamente *Proyecto cláusulas finales*, con indicación de la letra (A-K) del artículo específico (*Proyecto cláusulas finales art. D*).

*Informe de la Primera Comisión*. Este documento describe los trabajos realizados por dicha comisión para examinar los 88 artículos del *Proyecto CNUDMI*. Su estructura es la siguiente: presenta, uno por uno, el texto del artículo en el citado proyecto, luego el texto de las propuestas de enmiendas presentadas y finalmente se indican las sesiones en que se discutieron el artículo y sus enmiendas; sus párrafos están numerados. Se

cita abreviadamente *Informe 1a. Comisión* seguido del número del artículo y el número de párrafo (*Informe 1a. Comisión* art. 23 párrafo 7).

*Informe de la Segunda Comisión.* Describe los trabajos realizados por esta comisión respecto del *Proyecto cláusulas finales*, con la misma estructura que la del informe de la primera comisión. Se cita *Informe 2a. Comisión* indicándose a continuación el artículo y el párrafo (*Informe 2a. Comisión* art. B párrafo 7).

Además, se citan varias veces las *Actas resumidas* de las sesiones de las comisiones o de las sesiones plenarias, indicándose si es de la primera o de la segunda comisión o de las sesiones plenarias, el número de la sesión y el párrafo correspondiente (*Actas resumidas 1a. Comisión* sesión 27 párrafo 8).

El citar estos documentos dando como referencia los números de artículo, párrafo y sesión tiene la ventaja de que la cita puede localizarse también en las versiones inglesa, francesa u otras, que tienen obviamente una paginación diferente, pero la misma estructura. Para facilitar la consulta al lector de habla española, después de la referencia de los artículos, párrafos o sesiones correspondientes se indica entre paréntesis, después de la abreviatura *DO*, la página donde se localiza en la versión española arriba citada, por ejemplo: *Informe 1a. Comisión* art. 23 párrafo 7 (= *DO* pág. 107).

Todos los documentos que contienen la historia legislativa de la *Convención*, tanto los oficiales, como las actas de las sesiones de trabajo de la CNUDMI, las convenciones de La Haya sobre la materia, y los diversos proyectos discutidos en el seno de la CNUDMI, se hayan recopilados en un volumen preparado por John Honnold titulado *Documentary History of the uniform law for international sales* (Deventer, Netherlands, 1989).

### 3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE SU CONTENIDO

---

La *Convención* comprende en total 101 artículos. Se inicia con un preámbulo, en el que se expresan sus objetivos y motivos de aprobación, y termina con la cláusula de autenticidad que expresa la fecha, las versiones expedidas y precede las firmas de los representantes. Su articulado se divide en cuatro partes.

La Primera Parte, “Ámbito de aplicación y disposiciones generales”, comprende los trece primeros artículos. Ahí se establece que se aplicará exclusivamente a los contratos de compraventa internacional; se definen los criterios para juzgar cuando un contrato es internacional; se excluyen cierto tipo de compraventas, por razón de su forma o su objeto, y además se establecen las reglas para interpretar e integrar la *Convención* y para interpretar los contratos de compraventa.

La Segunda Parte, "Formación del contrato", abarca los artículos 14 a 24. Contiene todas las reglas relativas a los requisitos para hacer la oferta, la posibilidad de revocarla o retirarla, la forma de realizar la aceptación, y el momento de perfeccionamiento del contrato. Como principio general establece que la oferta, lo mismo que la aceptación, surten efecto cuando llegan al destinatario (teoría de la recepción).

La Tercera Parte, "Compraventa de mercaderías", es la más amplia: comprende del artículo 25 al 88. Se subdivide en cuatro capítulos, y éstos en secciones. El primer capítulo (arts. 25-29) establece reglas generales sobre el contrato de compraventa: define lo que entiende por "incumplimiento esencial" (concepto novedoso del cual penden importantes consecuencias), establece que toda comunicación entre las partes surte efecto en el momento en que se expide (teoría de la expedición), que el contrato se modifica por mero acuerdo entre las partes, y los casos en que es posible reclamar el cumplimiento específico del contrato. El segundo capítulo, "Obligaciones del vendedor" (arts. 30-52), precisa el contenido de la obligación de entregar las mercancías, el lugar, momento y forma en que debe hacerse; define la responsabilidad del vendedor por la calidad de las mercancías y por los derechos o pretensiones de tercero sobre ellas, especialmente los derivados de la propiedad intelectual, y establece los recursos que tiene el comprador en caso de incumplimiento del vendedor. El siguiente capítulo (arts. 53-65) se refiere a las obligaciones del comprador: precisa el contenido de sus obligaciones de pagar el precio y recibir las mercancías, así como los recursos que tiene el vendedor en caso de incumplimiento. El capítulo cuarto (arts. 66-70) se dedica exclusivamente al problema de transmisión del riesgo, con el criterio de que ésta se opera, en general, cuando el vendedor especifica y pone las mercancías en manos del porteador que las conducirá al comprador o las pone a disposición del comprador. El capítulo quinto (arts. 71-88) da reglas comunes para las obligaciones del comprador y del vendedor: define los recursos que tienen en caso de incumplimiento previsible de la otra o de incumplimiento de una entrega en un contrato de entregas sucesivas; indica los criterios para evaluar los daños y perjuicios y para cobrar intereses moratorios, así como los casos de exoneración de responsabilidad por incumplimiento y los efectos de la resolución del contrato.

La Cuarta Parte, "Disposiciones finales", comprende los artículos 89 a 101. Ahí se establece que el secretario general de las Naciones Unidas es el depositario de la *Convención*; se precisan las reservas que pueden hacer los Estados, la forma en que deberán ratificarla, aprobarla o adherirse a ella, y el momento en que iniciará su vigencia.

#### 4. PAÍSES PARTES (ARTS. 89, 91 A 98 Y 101)

---

Son partes de la *Convención* los países que la hayan firmado y ratificado y los que se hayan adherido a ella. Los países partes pueden hacer ciertas reservas, sólo las expresamente autorizadas por la misma *Convención*, y tienen la libertad de denunciarla en cualquier momento.

##### A. Países signatarios y países adherentes (art. 91)

---

La *Convención* se abrió a la firma de los Estados el día 11 de abril de 1980 (al día siguiente de su aprobación) y permaneció abierta hasta el 30 de septiembre de 1981, en la sede de las Naciones Unidas en Nueva York (art. 91). Como depositario fue designado el secretario general de las Naciones Unidas (art. 89). Los países firmantes fueron 20: Alemania (tanto la República Federal como la República Democrática), Austria, Chile, China, Checoslovaquia, Dinamarca, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Ghana, Holanda, Hungría, Italia, Lesotho, Noruega, Polonia, Singapur, Suecia, Venezuela y Yugoslavia.<sup>13</sup> Para llegar a ser partes de la *Convención*, los países firmantes debían ratificarla, aceptarla o aprobarla<sup>14</sup> (art. 91-2). De los 20 países firmantes, todos la han ratificado, excepto Ghana, Singapur y Venezuela.

Los países que no la firmaron pudieron adherirse a ella posteriormente, desde la fecha en que quedó abierta a la firma (art. 91-3). Al 31 de diciembre de 1991 se habían adherido 16 países: Argentina, Australia, Bielorrusia, Bulgaria, Canadá, Egipto, España, Guinea, Iraq, México, Rumania, Suiza, Siria, Ucrania, Unión Soviética y Zambia.<sup>15</sup> Durante 1992, se adhirieron Ecuador y Uganda.<sup>16</sup>

Tanto los instrumentos de ratificación, aprobación o aceptación, como los de adhesión, se depositan en poder del secretario general de las Naciones Unidas (art. 91-4). Los países se convierten en partes de la *Convención* a partir de la fecha en que depositan estos instrumentos. Para efectos jurídicos, no hay ninguna diferencia entre ser un país signatario, con ratificación, o ser un país adherente. Pero pueden establecerse algu-

<sup>13</sup> Véase *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 384.

<sup>14</sup> No hay diferencia, a efectos internacionales, entre la ratificación, aceptación o aprobación; el hacer un acto u otro depende del derecho interno de cada país.

<sup>15</sup> Véase *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 384.

<sup>16</sup> Datos proporcionados por la Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México.

nas diferencias, en cuanto a la aplicación de la *Convención*, por efecto de las declaraciones o reservas que hagan los países en el momento de la ratificación o de la adhesión.

## B. Declaraciones o reservas (arts. 92 a 98)

---

Los Estados partes de la *Convención* tienen el derecho de hacer ciertas reservas o declaraciones respecto de la aplicación de este instrumento internacional. No hay diferencia de sentido entre la palabra “declaración”, que usan los artículos 92 a 97, y la palabra “reserva” que usa el artículo 98. Ambas significan que, por efecto de una declaración formal de un Estado parte, la *Convención* se aplicará respecto de ese Estado en un sentido particular.

Para evitar que el esfuerzo de unificación que supuso la aprobación de la *Convención* quedara anulado por una multitud de reservas que pudieran hacer los Estados, se estableció (art. 98) que no pudieran hacerse más reservas que las expresamente previstas en los artículos 92 a 96. Ahí se definen los supuestos que legitiman hacer las reservas y el alcance que éstas tienen.

Las declaraciones pudieron hacerse al momento de la firma, pero para surtir efectos tienen que confirmarse cuando se ratifique, acepte o apruebe (art. 97-1). Pueden hacerse ahora en cualquier momento, sea cuando se presenta el instrumento de ratificación o el de adhesión, sea con posterioridad a ese momento. Deben hacerse por escrito y ser formalmente comunicadas al depositario (art. 97-2). Las declaraciones hechas antes de que la *Convención* entrara en vigor surten efectos a partir del momento en que ésta inicie su vigencia. Las hechas posteriormente surten efectos el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contado a partir de la fecha en que el depositario recibió la notificación,<sup>17</sup> excepto las declaraciones recíprocas previstas en el artículo 94-1, que vinculan a dos o más Estados específicamente determinados, y que surten efectos después del mismo plazo, pero contado a partir de la fecha en que se recibió la última declaración (art. 97-3).

Los Estados partes pueden retirar sus declaraciones en cualquier momento, para lo cual deben notificar su voluntad formalmente, por escrito, al depositario. El retiro surte efectos el primer día hábil del mes siguiente al que venza el plazo de seis meses contado a partir de la fecha en que el depositario recibió la notificación (art. 97-4); cuando se trata de las declaraciones recíprocas previstas en el artículo 94, el retiro de una deja sin

<sup>17</sup> Por ejemplo, si se notificó la declaración al depositario el 15 de enero de 1992, surtirá efectos a partir del primero de agosto de 1992.

efectos las demás una vez que haya transcurrido el plazo mencionado (art. 97-5).

Las reservas que pueden hacer los Estados partes son las siguientes: *a*) que no se aplicará la parte II o la parte III (art. 92); *b*) que sólo se aplicará a determinadas unidades territoriales dentro de un país (reserva de Estado federal, art. 93); *c*) que no se aplicará respecto de ciertos países (art. 94); *d*) que no se aplicará por efecto de las reglas del derecho internacional privado (art. 95), y *e*) reserva de que el contrato de compraventa tendrá que ser por escrito (art. 96).

***a) Reserva de que no se aplicará la parte II o la parte III (art. 92)***

Debido a que los antecedentes de la actual *Convención* fueron las dos leyes uniformes aprobadas en La Haya,<sup>18</sup> una relativa a la formación del contrato y otra relativa al contrato mismo, se quiso dejar abierta la posibilidad de que los Estados pudieran adherirse a la *Convención* actual excluyendo la aplicación de su parte II relativa a la formación del contrato o la de su parte III relativa al contrato de compraventa. Esta posibilidad permite que la *Convención* se aplique, en los países que hacen esta reserva, sólo para regir el contrato, pero no la formación del contrato (si excluyen la parte II), o sólo para regir la formación del contrato pero no el contrato mismo (si excluyen la parte III).

Cuando un Estado hace esta reserva, no se le considera parte de la *Convención* respecto de las normas que excluyó. Esto tiene consecuencias al determinar si ella habrá de aplicarse o no a determinados contratos. En principio, se aplica a contratos en los que el comprador y el vendedor tienen su establecimiento en Estados partes; pero si resulta que el comprador lo tiene en un Estado que excluyó la aplicación de las normas relativas a la formación del contrato y el vendedor lo tiene en un Estado que no hizo esta reserva, el resultado es que la *Convención* no se aplicará en lo relativo a la formación del contrato, porque se entiende que el Estado del comprador no es Estado parte en este aspecto (art. 92-2).

La ley que en ese caso regirá la formación del contrato es la que resulte aplicable con base a las reglas del Derecho internacional privado, que podrá ser la ley que hayan convenido las partes, o a falta de ella, la ley del Estado del comprador o la ley del Estado del vendedor. Si resulta aplicable la ley del Estado del vendedor, entonces sería la propia parte II de la *Convención* la que regiría la formación del contrato, pero sería aplicable, no porque el comprador y vendedor tienen su establecimiento en Estados

<sup>18</sup> *Supra* I 1.

partes de la misma (no según el art. 1-1-a), sino por efectos de las reglas del derecho internacional privado (según el art. 1-1-b).

Para el 31 de diciembre de 1991 habían hecho esta reserva sólo cuatro Estados: Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia, que excluyen la aplicación de la parte II.<sup>19</sup>

**b) Reserva de que sólo se aplicará a determinadas unidades territoriales dentro de un país (reserva de estado federal, art. 93)**

Pensando en los Estados organizados en forma federal o similar, en los que puede haber unidades territoriales (entidades federativas) en las que se apliquen regímenes jurídicos diversos, el artículo 93 establece la posibilidad de que dichos Estados declaren que la *Convención* se aplicará en todas sus unidades territoriales o sólo en una o en varias de esas unidades territoriales.

Si un Estado de estas características no hace una reserva a favor de una o varias unidades territoriales, se entiende que la *Convención* se aplica a todas ellas (art. 93-4). Este ha sido el caso de México, y puede serlo de cualquier Estado cuyo poder federal o central tenga la facultad constitucional de celebrar tratados en materia de comercio internacional.<sup>20</sup>

Como consecuencia de esta reserva, las unidades territoriales excluidas no se consideran territorios donde se encuentra en vigor la *Convención* y, por lo tanto, las personas con establecimientos en dichas unidades no pueden considerarse integrantes de un Estado parte. Esto tiene importancia para determinar la aplicabilidad de la misma a los contratos de compraventa que tales personas celebren, pues, al igual que con la reserva del artículo 92, no podrá aplicarse por efecto del artículo 1-1-a, pero sí por efecto del artículo 1-1-b.

Al 31 de diciembre de 1991 habían hecho una declaración sobre este artículo: Australia, que indicó que el tratado se aplicaría en todas sus unidades territoriales, con excepción de Christmas Island, Cocos (Keeling) Islands y Ashmore y Cartier Islands; Canadá, que incluyó Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island y Northwest Territories, y luego retiró esta declaración (el 29 de junio de 1992), por lo que la *Convención* se aplicará

<sup>19</sup> Véase *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 385.

<sup>20</sup> HONNOLD 509, quien también sostiene que en los Estados Unidos el poder federal tiene tal facultad.

en todo su territorio desde el primero de enero de 1993, y Dinamarca, que excluyó la aplicación en Faroe Islands y Greenland.<sup>21</sup>

*c) Reserva de que no se aplicará respecto de ciertos países (art. 94)*

El objetivo final de la *Convención* es conseguir un régimen común del contrato de compraventa internacional. Tomando en cuenta que algunos países de ciertas regiones económicas habían constituido ya algunos sistemas de normas comunes en materia de compraventa internacional, se consideró prudente que la adhesión a ella no implicara la disgregación de los regímenes comunes ya formados, pues de algún modo ellos también contribuyen a ese objetivo. Por eso se incluyó la posibilidad de que los Estados que forman parte de estos sistemas puedan hacer la reserva de que la *Convención* no se aplique entre ellos. La utilidad que obtienen estos Estados al adherirse a ella es que consiguen un régimen uniforme de compraventa internacional para sus relaciones comerciales con personas que tienen su establecimiento en Estados que no forman parte del sistema regional.

La reserva puede hacerse respecto de Estados partes de la *Convención* (párrafo 1 del artículo 92), mediante una declaración conjunta de todos los Estados que hacen la reserva, o a través de declaraciones unilaterales recíprocas de cada uno de los Estados miembros del sistema regional.

O puede hacerse respecto de Estados que no son partes (párrafo 2), y entonces basta la sola declaración del Estado que hace la reserva. Si sucede que un Estado respecto del cual se había hecho la reserva conforme al párrafo 2 pasa a ser parte de la *Convención*, la reserva puede seguir surtiendo efecto, conforme al párrafo 1, si este último Estado hace la declaración correspondiente (párrafo 3).

Al 31 de diciembre de 1991 sólo habían hecho reservas conforme a este artículo los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia) que, de acuerdo con el párrafo 1 del artículo y emitiendo declaraciones unilaterales recíprocas, indicaron que la *Convención* no se aplicaría a contratos en los que el comprador y el vendedor tuvieran sus establecimientos en dos de estos Estados. Como Finlandia y Suecia fueron los primeros que ratificaron la *Convención*, el 15 de diciembre de 1987, cada uno declaró que no se aplicaría entre ellos, conforme al párrafo 1, y que tampoco se aplicaría respecto de Dinamarca y Noruega, que aún no eran Estados partes, de conformidad con el párrafo 2. Cuando Dinamarca (14 de febrero de 1989) y Noruega (20 de julio de 1988) ratificaron la *Conven-*

<sup>21</sup> Véase *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 384-385.

*ción*, hicieron la correspondiente declaración respecto de Finlandia y Suecia, con lo cual la reserva que estos dos países habían hecho conforme al párrafo 2 pasó a tener vigor de conformidad con el párrafo 1. Además, los cuatro países han hecho la reserva, siguiendo el párrafo 2, de que tampoco se aplicará a contratos con personas que tengan su establecimiento en Islandia.<sup>22</sup>

**d) Reserva de que no se aplicará por efecto de las reglas de derecho internacional privado (art. 95)**

La finalidad de uniformar el régimen del contrato de compraventa internacional hizo concebir que la *Convención* pudiera aplicarse, no sólo a contratos en los que tanto el comprador como el vendedor tuvieran su establecimiento en un Estado parte de la *Convención* (art. 1-1-a), sino también a contratos en los que sólo uno de ellos tuviera su establecimiento en un Estado parte, siempre que, por efecto de las normas del derecho internacional privado, la ley aplicable al contrato fuera la de ese Estado parte (art. 1-1-b). Esta última posibilidad, si bien amplía el ámbito de aplicación de la *Convención*, podía parecer inconveniente a Estados que estarían dispuestos a ceder a la aplicación de su legislación interna a un contrato de compraventa internacional sólo sobre una base de reciprocidad. En vista de esta posible objeción, en el artículo 95 se determinó que los Estados pudieran hacer la reserva de que no aplicarían la *Convención* por efecto de las reglas de derecho internacional privado.

La consecuencia práctica de esta reserva es que en los Estados que la asuman la *Convención* sólo se aplicará cuando los dos contratantes tengan su establecimiento en algún Estado parte. México no hizo esta reserva, por lo que ella se aplicará, por ejemplo, a contratos de compraventa internacional entre un comprador mexicano y un vendedor japonés (Japón no es parte de la *Convención*) si resulta que la ley aplicable al contrato es la ley mexicana. En cambio, como Estados Unidos hizo esta reserva, los contratos de compraventa entre japoneses y estadounidenses siempre se habrán de regir por una ley nacional, sea la japonesa o la norteamericana.

Al 31 de diciembre de 1991, habían hecho esta reserva, además de Estados Unidos de América, Checoslovaquia y la República Popular China. Canadá la hizo, pero sólo respecto del territorio de British Columbia.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Véase *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 385.

<sup>23</sup> Véase *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 384-385.

*e) Reserva de que el contrato de compraventa tendrá que ser por escrito (art. 96)*

Como regla general, la *Convención* establece un principio de informalidad, esto es, que cualquier declaración de intención de alguna persona, sea la oferta, sea la aceptación, sea cualquier otra declaración unilateral, así como el contrato mismo de compraventa, no tienen que constar por escrito ni estar sujetos a ningún requisito de forma (arts. 11, 14, 18). Por consiguiente, el contrato puede modificarse o extinguirse por mero acuerdo informal de las partes (art. 29).<sup>24</sup> Si bien esta regla se ajusta a las necesidades y prácticas del comercio internacional, para algunos Estados podría resultar problemática su aceptación, porque su legislación les exige la forma escrita del contrato de compraventa. Por esta razón, el artículo 96 establece la posibilidad de que los Estados que se encuentren en esa situación hagan la reserva de que no aplicarán tal principio de informalidad y exigirán, por consiguiente, la forma escrita, para que surta efectos el contrato o cualquier acuerdo que lo modifique o extinga, así como las declaraciones previas al contrato, a la aceptación, la oferta y cualquier otra.

El efecto de esta reserva es más amplio que el de las otras, pues afecta también a las personas de Estados que no la hayan hecho. De acuerdo con el artículo 12, cuando se celebra un contrato, o se intenta celebrarlo, con una persona cuyo establecimiento está en un Estado que hizo esta reserva, todas las declaraciones de las partes, el contrato mismo y los acuerdos posteriores sólo surten efecto si constan por escrito. En consecuencia, un vendedor que tiene su establecimiento en un Estado que no hizo la reserva, no puede confiar en la eficacia de un contrato verbal con un comprador que tiene su establecimiento en un Estado que sí la hizo. Además, para asegurar la eficacia de esta regla, el mismo artículo dispone, como excepción al principio general de autonomía de los contratantes, presente en toda la *Convención*, que éstos no podrán modificar el efecto de este artículo con ningún acuerdo. Con ello se quiso evitar que la reserva hecha por un Estado pudiera hacerse inútil por el acuerdo de contratantes privados.

Los Estados que habían hecho esta reserva al 31 de diciembre de 1991<sup>25</sup> eran: Argentina, Bielorrusia, Chile, Hungría, Ucrania y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

<sup>24</sup> Este artículo habla más bien de que si las partes convienen que la modificación de un contrato tiene que constar por escrito, se deberá estar a ello, pero interpretado *a contrario* significa que a falta de acuerdo de las partes, el contrato puede modificarse por mero acuerdo informal.

<sup>25</sup> Véase *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 384-385

### C. Denuncia de la *Convención* (art. 101)

---

Cualesquiera de los Estados parte puede, en cualquier momento, quedar desligado denunciando la *Convención* mediante una notificación formal, por escrito, hecha al depositario de la misma, es decir, al secretario general de las Naciones Unidas. Y así como los Estados pueden adherirse a toda la *Convención* o excluyendo su parte II (formación del contrato) o su parte III (el contrato), pueden también denunciarla en su totalidad o sólo su parte II o su parte III (art. 101-1).

La denuncia surte efecto el primer día del mes siguiente a la expiración del plazo de 12 meses, contado a partir de la fecha en que la recibió el depositario. Pero el Estado denunciante puede fijar un plazo más largo para que surta efecto, pero no uno más breve, pues podría perjudicar a los otros Estados. Este plazo se contará siempre a partir de la fecha en que el depositario recibió la notificación de denuncia, es decir, a partir del momento en que los demás Estados tienen la posibilidad de conocer que se ha hecho tal denuncia (art. 101-2)

## 5. INICIACIÓN DE VIGENCIA (ARTS. 99 Y 100)

---

La *Convención* contempla dos momentos para iniciar su vigencia: el momento en que entrará en vigor entre los primeros países que la hayan ratificado, y el momento en que entrará en vigor en los países que la ratifiquen posteriormente. Esos momentos, además de marcar el principio de vigencia, pueden determinar la derogación de algunos otros acuerdos internacionales sobre la materia.

### A. Iniciación general de vigencia

---

De acuerdo con su artículo 99-1, la *Convención* entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses posterior al día en que se haya depositado el décimo instrumento de ratificación o adhesión, ante el secretario general de las Naciones Unidas.

Esto ocurrió el primero de enero de 1988, puesto que el 11 de diciembre de 1986 se depositaron simultáneamente los instrumentos de ratificación de Italia, la República Popular China y los Estados Unidos de América, con lo que se cumplió el requisito de diez ratificaciones o adhesiones. A partir de esa primera fecha, la *Convención* estuvo en vigor en: Argentina, Egipto, Estados Unidos de América, Francia, Italia, Hungría, Lesotho, República Popular China, Siria, Yugoslavia y Zambia.

El hecho de que la *Convención* iniciara su vigencia en países de cuatro continentes, que tienen diverso grado de desarrollo económico y diferente sistema político, augura una amplia aceptación.

Conviene recordar que puede aplicarse a contratos en los que sólo una de las partes tiene su establecimiento en alguno de los Estados donde ya entró en vigor, si resulta que las reglas del derecho internacional privado establecen que el derecho aplicable al contrato es el del Estado que la ha ratificado. Por ejemplo, si un comprador mexicano celebró un contrato con un vendedor francés, el 15 de mayo de 1988, y las reglas de derecho internacional privado definen que el derecho aplicable al contrato es el derecho francés, entonces se aplica la *Convención*, aun cuando no haya entrado en vigor en México.

No obstante que el inicio de vigencia ocurre un día determinado, su aplicación a casos concretos puede ocurrir en dos momentos, como lo prevé su artículo 100. La segunda parte de la misma, sobre la formación del contrato, se aplica a ofertas que surtieron efecto el día que entró en vigor la *Convención* o posteriormente. La tercera parte, relativa a las obligaciones del comprador y del vendedor, se aplica a contratos que se perfeccionaron el día en que entró en vigor o posteriormente. Por ejemplo, si un vendedor argentino hace una oferta que surte efecto el 29 de diciembre de 1987 (esto es, antes del inicio general de vigencia), y el comprador la acepta el 2 de enero de 1989, cuando ya había entrado en vigor, se aplica la *Convención* para regir las obligaciones de las partes, pero no para regir lo relativo a la formación del contrato.

## B. Iniciación particular de vigencia

---

Para los países que la ratifiquen o se adhieran posteriormente, entrará en vigor (art. 99-2) el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de 12 meses, contado a partir de que fue depositado el instrumento de adhesión o ratificación. Puede retrasarse este momento, como se explica más abajo (*sub C*), respecto de países que fueron partes de las convenciones de La Haya. Al final de este capítulo se presenta un cuadro de los países que actualmente son partes y de la fecha del inicio de vigencia en cada uno de ellos.

## C. Efectos derogatorios

---

La entrada en vigor de la *Convención* no deroga, en principio, ningún otro acuerdo internacional que rija las mismas materias, excepto las convenciones de La Haya sobre formación del contrato y contrato de com-

praventa (LUFC y LUCI) que, como se explica más adelante, tienen que denunciarse. Por eso, el artículo 90 dispone que esos acuerdos seguirán aplicándose a contratos en que los dos contratantes tengan sus establecimientos en Estados que son parte de esos acuerdos, no obstante que los mismos Estados sean también parte de la *Convención*. Como el efecto del artículo es limitar la aplicación de la *Convención*, reconociendo la vigencia de otros acuerdos sobre las mismas materias, se tuvo a bien definir —dice Evans—<sup>26</sup> que éstos sólo prevalecerán cuando las dos partes de un contrato tuvieran su establecimiento en Estados miembros de esos acuerdos.

Se redactó el artículo teniendo presente, sobre todo, la existencia del acuerdo sobre condiciones de entrega de las mercancías que estaba en vigor entre los países socialistas;<sup>27</sup> por eso, cuando Hungría presentó su instrumento de ratificación de la *Convención*, aclaró que tal acuerdo seguiría en vigor según lo prescrito por el artículo 90. Pero el artículo también prevé que pueda aplicarse respecto de cualquier otro preexistente, o incluso tratados futuros. Podría ser, por ejemplo, que se convinieran algunas reglas sobre contratos de compraventa internacional para aplicarse entre los países de la Comunidad Económica Europea o de alguna otra región, y esas reglas se aplicarían entre dichos países con preferencia sobre las disposiciones de la *Convención*.

Respecto de las convenciones de La Haya (LUFC y LUCI), que fueron sus antecedentes directos, la regla es lógicamente otra. El artículo 99-3 dispone que los Estados que ratifiquen o se adhieran a la *Convención* y que fueran partes de las dos convenciones citadas o de una de ellas, deben denunciarlas o denunciarla al mismo tiempo que ratifican o se adhieren a la nueva. Esta disposición se sanciona con lo que prescribe el párrafo 6 del mismo artículo: que la *Convención* no entrará en vigor en los países que eran partes de las convenciones de La Haya, sino hasta que la denuncia de éstas haya surtido efecto. Como se trata de sustituir completamente a las convenciones anteriores por la nueva, se establece (art. 99-4) que si un país era parte de la convención de La Haya sobre formación del contrato y se adhiera a la *Convención* excluyendo la aplicación de su parte II sobre ese tema, tiene que denunciar la convención de La Haya, de modo que se excluya su vigencia aun cuando no vaya a aplicarse la nueva convención en lo relativo a la formación del contrato; y lo mismo se dispone cuando un país era parte de la convención de La Haya sobre el contrato de compraventa y se adhiere o ratifica la nueva, excluyendo la aplicación de su parte III relativa a la misma materia. En síntesis, los países que eran

<sup>26</sup> *Commentary* 637.

<sup>27</sup> *General Conditions of delivery of Goods between Organizations*, firmado por los países miembros del *Council for Mutual Economic Assistance*.

partes de las convenciones de La Haya tienen que denunciarlas si quieren ratificar o adherirse, total o parcialmente, a la nueva convención.

#### **D. Iniciación de vigencia en México**

---

Los juristas mexicanos estuvieron presentes en los trabajos de formación del proyecto de convención, representados por Jorge Barrera Graf, quien fungía como jefe del Grupo de Trabajo de UNCITRAL que preparó el proyecto. A la Conferencia de Viena asistió una delegación mexicana, encabezada por Roberto Mantilla Molina, quien desempeñó el cargo de presidente de la Segunda Comisión de la Conferencia de Viena y tuvo una activa participación en los debates. Pero el gobierno mexicano no firmó la convención aprobada en Viena. Posteriormente se adhirió a ella, la cual entró en vigor en México, sustituyendo la aplicación de las leyes nacionales en las compraventas internacionales que contrajeran personas (físicas o morales) con establecimientos en el territorio nacional.

##### ***a) Fecha de iniciación de vigencia***

Siete años después de que tuvo lugar la conferencia diplomática en Viena, la Cámara de Senadores aprobó la *Convención*, sin reservas, mediante decreto expedido el 14 de octubre de 1987 y publicado en el *Diario Oficial de la Federación* el 12 de noviembre de ese año. El Presidente de la República firmó el instrumento de adhesión el 17 de noviembre, que fue depositado ante el secretario general de las Naciones Unidas el 29 de diciembre del mismo año, por lo que, de acuerdo con el artículo 99-2, inició su vigencia en México el primero de enero de 1989. El texto fue publicado en el *Diario Oficial* el 17 de marzo de 1988, junto con el decreto de promulgación expedido por el Presidente de la República.

##### ***b) Relación con la legislación nacional***

Al ser promulgada y publicada en el *Diario Oficial de la Federación*, la *Convención* se integra al derecho mexicano, pero es una parte peculiar, dado que se aplica, no a relaciones entre mexicanos o personas residentes en territorio nacional, como lo hacen las leyes nacionales, sino a relaciones entre mexicanos y extranjeros.

Como tratado internacional, de acuerdo con el artículo 133 constitucional, la *Convención* es, junto con la Constitución y las leyes que emanen de ella aprobadas por el Congreso de la Unión, norma suprema de la na-

ción. Esto significa que adquiere una jerarquía de primer rango en el orden jurídico mexicano, que la hace prevalecer sobre otras leyes federales o locales que se le opongan. Por consecuencia, la *Convención* viene a sustituir, en lo que respecta a las compraventas internacionales, al Código de Comercio, al Código Civil del Distrito Federal (aplicable como norma supletoria en materia mercantil), a la Ley Federal de Protección al Consumidor<sup>28</sup> y a la Ley de Navegación y Comercio Marítimos. Esta sustitución, o derogación parcial, no es sólo el resultado de que la *Convención* como norma posterior deroga las normas anteriores sobre la materia. Si sólo fuera ésta la razón de su supremacía, bastaría una reforma al Código de Comercio para que fuera postergada como ley anterior, derogada por la reforma a dicho código, que sería la ley posterior.

La supremacía de la *Convención* se funda en el citado artículo 133 constitucional que le da el rango de ley suprema. De acuerdo con la jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia,<sup>29</sup> el artículo 133, al hablar de leyes “emanadas” de la Constitución se refiere a las leyes reglamentarias de la misma, por lo que se entiende que dicho artículo establece que son “ley suprema de la Nación” la Constitución, sus leyes reglamentarias y los tratados internacionales y, por consiguiente, prevalecen sobre cualquier otra ley federal o local.

Respecto de la cuestión de si la *Convención* puede regir cuando contradiga la Constitución, el propio artículo 133 da la respuesta, al exigir que los tratados, para que sean ley de la Nación, estén de acuerdo con la Constitución. Fernando Vásquez Pando<sup>30</sup> ha dicho que puede contradecir la constitución mexicana, en tanto que se refiriera a compraventas civiles que son materia de competencia local. Su argumento es que un tratado no puede disminuir la competencia de las legislaturas locales, porque al hacerlo viola la distribución de competencias hechas por la Constitución.

<sup>28</sup> Debe tenerse en cuenta que la *Convención* no se aplica (art. 2-a) respecto de compras hechas para fines de consumo personal o doméstico, por lo que dichas operaciones, aunque se efectúen por personas que tengan sus establecimientos en estados diferentes, continuarán reguladas por la Ley de Protección al Consumidor, cuando la ley aplicable al contrato sea la ley mexicana. No regiría, en cambio, esta ley protectora del consumidor, en compras de mobiliario o equipo hechas por una empresa, pues aun cuando sean para su consumo, no puede decirse que sea éste un consumo personal o doméstico, en el sentido que lo entiende el citado artículo de la *Convención*.

<sup>29</sup> Apéndice de Jurisprudencia 1917-1985. IX parte, México, 1985, pág. 206, tesis 155. Textualmente la tesis dice: “La Ley de Amparo por ser reglamentaria de los artículos 103 y 107 constitucionales, está colocada en un plano superior de autoridad, respecto de cualesquiera otras leyes de carácter local o federal...” Leyendo los cinco precedentes que formaron esta tesis obligatoria, queda claro que se entiende que las leyes complementarias de la Constitución son las leyes “emanadas” de la misma.

<sup>30</sup> En “Comentarios a la convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, a la luz del derecho mexicano” *Anuario Jurídico X* (México 1983) 40 y ss.

En efecto, la *Convención* no distingue entre compraventas civiles y mercantiles; se aplica, según su artículo 1, cuando el comprador y vendedor tiene su “establecimiento” en Estados diferentes, independientemente de la nacionalidad de las partes (pueden ser, incluso, de la misma nacionalidad), y de si son o no comerciantes. En un planteamiento meramente teórico, el argumento de Vásquez Pando está justificado. Pero la posibilidad de que realmente opere esa sustracción de competencia es muy limitada, porque la *Convención* misma dispone que no se aplicará a compraventas hechas para consumo personal o doméstico (art. 2-a), con lo que se excluyen casi todas las compraventas civiles. Además, el Código de Comercio, por reforma del 4 de enero de 1989, establece (art. 1050) que las compraventas en las que una parte sea civil y la otra comerciante, se regirán por leyes mercantiles.<sup>31</sup> Por lo tanto, para que la *Convención* se aplique inconstitucionalmente a compraventas civiles, que deben ser regidas por el derecho mexicano, tendría que tratarse de una compraventa internacional, entre dos particulares, y que no fuera para consumo personal o doméstico.<sup>32</sup>

Aparte de esa posible contradicción con la Constitución, no veo en qué otro punto pudiera la *Convención* contrariarla. Por consiguiente, cabe afirmar que una vez promulgada se ha convertido, junto con la Constitución y sus leyes reglamentarias, en “ley Suprema de la Nación”, como lo dice el artículo 133 constitucional, lo que significa, de acuerdo con la tesis jurisprudencial citada, que está en la misma jerarquía que las leyes reglamentarias de la Constitución y que prevalece sobre cualquier otra ley federal o local.

Pero más que la jerarquía que tenga en el orden jurídico mexicano, lo que determina la primacía de la *Convención* respecto de las leyes nacionales es su ámbito material específico, esto es, el que tenga por objeto regular las compraventas internacionales, a diferencia de las leyes nacionales que tienen por objeto regular las compraventas entre nacionales. Por

<sup>31</sup> Según el Código de Comercio (art. 75) son compraventas mercantiles las hechas con propósito de especulación comercial (fracción II), las que tienen por objeto porciones, acciones y obligaciones de las sociedades mercantiles (fracción III), y las que se contraigan entre comerciantes, si no son de naturaleza esencialmente civil (fracción XXI). Por reforma publicada en el *Diario Oficial* el 4 de enero de 1989, se reformó el artículo 1050 de dicho código, con el objeto de establecer que, cuando un acto tuviera para una parte naturaleza civil y para otra naturaleza mercantil, el acto “se regirá conforme a las leyes comerciales”. Por consecuencia, todas las compraventas en que una parte sea comerciante y otra civil, que antes eran de naturaleza mixta, ahora son ya, por la reforma al artículo 1050, compraventas mercantiles.

<sup>32</sup> Sin embargo, el problema general que plantea Vásquez Pando, si un tratado puede afectar la distribución de competencias entre la Federación y los Estados, es un problema importante que, como el mismo Vásquez Pando dice, requiere de mayor estudio.

este peculiar objeto material, la *Convención* constituye un cuerpo jurídico o estrato jurídico diferente del conjunto del derecho nacional y diferente también del derecho internacional público, que si bien rige, al igual que ella, relaciones internacionales, se distingue de ella porque rige relaciones entre Estados y ésta relaciones entre particulares.<sup>33</sup> Esta concepción de la *Convención* como un derecho autónomo es lo que justifica que pueda interpretarse con independencia de la interpretación doctrinal y jurisprudencial del derecho mexicano.<sup>34</sup>

## 6. RELACIONES ENTRE LA *CONVENCIÓN* Y LOS DERECHOS NACIONALES

---

Al ser promulgada y entrar en vigor en un determinado Estado, la *Convención* se integra formalmente al derecho de ese Estado, pero materialmente es un derecho internacional, que se aplicará no a las relaciones entre ciudadanos o residentes en ese Estado, sino a las relaciones entre éstos y extranjeros. Su ámbito de aplicación no queda circunscrito ni por el territorio del Estado ni por la ciudadanía. Se trata pues, de un derecho que, aunque llegue a ser formalmente parte de un derecho nacional, es de aplicación supranacional.<sup>35</sup>

No es esto una novedad en la historia del derecho. Semejante diversificación de estratos jurídicos sucedía en el Imperio Romano, y en Europa de los siglos XIII a XVIII. En el derecho romano, se distinguía entre el *ius civile*, como un derecho aplicable exclusivamente a los ciudadanos romanos por medio de un órgano jurisdiccional propio (el pretor urbano), y el *ius gentium*<sup>36</sup> o derecho de gentes que se aplicaba a las relaciones de ciudadanos con extranjeros (*peregrini*), por medio de otro órgano jurisdiccional (el pretor peregrino). Por otra parte, en la baja Edad Media, como resultado de las escuelas de juristas denominadas glosadores y co-

<sup>33</sup> En mi opinión, la cuestión de la relación de los tratados internacionales con la legislación nacional debe tratarse, no como un problema de “jerarquía de leyes”, que es un planteamiento que no conduce a ningún resultado positivo, sino como un problema de relación entre ordenamientos jurídicos diversos y autónomos que coexisten en un determinado tiempo y espacio. Desarrollo estas ideas en el artículo “Relaciones entre el Tratado de Libre Comercio y la Legislación mexicana, en *Revista de Investigaciones Jurídicas* 16 (México 1992) 9-33.

<sup>34</sup> *Infra* III I A.

<sup>35</sup> Evito el término “internacional”, porque éste evoca el derecho que rige las relaciones entre naciones o entre Estados; la convención rige, en cambio, relaciones entre particulares.

<sup>36</sup> ADAME, J. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* XIX 56 (México mayo-agosto 1986) 425 y ss.

mentaristas, surgió en Italia y luego se recibió en Francia, España, Alemania y demás países de la cristiandad europea, un derecho común (*ius commune*), que se aplicaba como derecho supletorio en los territorios que lo habían recibido, y especialmente en las situaciones que no estaban previstas por los derechos locales, para regir las relaciones entre personas que estaban vinculadas a distintos derechos territoriales.<sup>37</sup>

La *Convención* viene a ser hoy, como lo fueron el *ius gentium* o el *ius commune*, un estrato jurídico diferenciado de los derechos nacionales, que empieza a denominarse derecho mercantil internacional. Por eso, se puede plantear la *Convención* como un derecho autónomo respecto del orden jurídico nacional. Pero como el derecho mercantil internacional no constituye un orden jurídico completo, sino que apenas comienza su desarrollo, requiere del derecho nacional como norma subsidiaria.

### A. La *Convención* como derecho autónomo

---

Teniendo la *Convención* un ámbito de aplicación diferente del que tiene el derecho nacional y constituyendo un estrato jurídico diferenciado, debe interpretarse, no a la luz de los principios, historia, reglas, criterios y soluciones del derecho nacional, sino a la luz de sus propios principios y su propia historia, tal como lo dispone su artículo 7. El primer párrafo de dicho artículo dice que la *convención* debe interpretarse “teniendo en cuenta su carácter internacional”.<sup>38</sup> Esto significa, por argumentación a contrario, que no puede ser interpretada como derecho nacional.

Los autores del *proyecto* CNUDMI, sabedores de que preparaban un texto jurídico de aplicación supranacional, que tendría que ser observado por comerciantes y jueces de muy diversos sistemas jurídicos, procuraron redactarlo con un lenguaje común, que evitara, en lo posible, el uso de palabras técnicas, cuyo contenido podría ser diverso según que se relacionara con uno u otro sistema jurídico. Por eso no aparecen en la *conven-*

<sup>37</sup> Una descripción general del proceso de gestación, difusión y recepción del derecho común se encuentra en WIEACKER, F. *Historia del Derecho Privado en la Edad Moderna* trad. Francisco Fernández Jardón (Madrid 1957) 34 y ss.

<sup>38</sup> Por eso, en *Commentary*, obra que comenta uno por uno todos los artículos de la *Convención*, en la que escriben prestigiosos juristas de diversos países, que fueron miembros del grupo de trabajo que preparó el proyecto o participantes en la conferencia que lo aprobó, todos los comentarios se inician con una referencia a la historia del artículo en los trabajos de CNUDMI, en las convenciones de compraventa de La Haya y en las discusiones en la Conferencia de Viena. En el comentario hecho por BONELL al artículo 7 (págs. 72 y ss.) se afirma que la *Convención* debe interpretarse sin relación a ningún Derecho nacional, y en concordancia con sus propios principios e historia. HONOLD también recurre a la historia de la misma como vía de interpretación.

ción palabras como culpa, fuerza mayor o mora. Así procuraban asegurar que la *Convención* se interpretara, no en relación con uno u otro derecho nacional, sino como un derecho “internacional”.

Añade el citado artículo 7, párrafo primero, que la *Convención* debe interpretarse procurando “la uniformidad en su aplicación”. Para conseguir este fin de uniformidad en la aplicación, es evidente que los jueces y árbitros deben juzgar los casos, teniendo más en cuenta la doctrina internacional sobre la *Convención* y las decisiones que otros jueces y árbitros han tomado fundados en ella —aun cuando sean jueces y árbitros de otros sistemas jurídicos—, que la doctrina y precedentes judiciales de sus respectivos ordenamientos jurídicos nacionales. Por ejemplo, los jueces y árbitros mexicanos no deben aplicarla teniendo en cuenta la legislación mercantil o civil mexicana, ni tampoco la doctrina que comenta esa legislación, sino que deben referirse a la historia y principios de la *Convención* y a la doctrina que la comenta, sea de autores mexicanos o de autores extranjeros; tampoco deben tener en cuenta los precedentes judiciales que haya respecto de compraventas regidas por la legislación nacional, ni siquiera los que constituyan tesis de jurisprudencia obligatoria; en cambio, sí deben tener en cuenta las decisiones que hayan dictado jueces o árbitros extranjeros o mexicanos en casos regidos por la *Convención*. Esto hace necesario, como dice Bonell,<sup>39</sup> que los jueces que conocen de su aplicación tengan la posibilidad de conocer las sentencias que otros jueces hayan dictado en aplicación de la misma.<sup>40</sup>

El segundo párrafo del artículo séptimo prevé, reforzando la posición autónoma de la *Convención*, que las cuestiones no resueltas expresamente por ella se resolverán conforme a sus propios principios. Sólo cuando ni siquiera con este recurso puede encontrarse una solución, se acude, como norma supletoria, al derecho nacional aplicable al contrato, en virtud de las normas de derecho internacional privado.

## B. El derecho nacional como norma supletoria de la *Convención*

---

La propia *Convención* prevé que el derecho nacional aplicable resuelva ciertas cuestiones de la compraventa internacional que ella no regula, como son: a) la validez del contrato, b) la adquisición de la propiedad de las mercancías, c) la responsabilidad extracontractual derivada de las

<sup>39</sup> *Commentary* 91.

<sup>40</sup> De hecho, en la CNUDMI se ha formado un comité encargado precisamente de difundir las decisiones judiciales y arbitrales que aplican la *Convención*.

mercancías, y d) el tipo de interés que se pague por cantidades debidas. Tallon<sup>41</sup> opina que también la acción restitutoria en caso de resolución del contrato debe regularse por las normas del derecho interno; pero me parece que no es ésta una acción distinta de la misma acción de cumplimiento de contrato que sí está definida en los artículos 46 y 62;<sup>42</sup> por lo demás, el contenido de la restitución en caso de resolución contractual está previsto en los artículos 81 a 84. El derecho nacional también resulta aplicable para solucionar e) las lagunas de la *Convención*, es decir, los casos que no pueden ser resueltos ni por interpretación de sus normas ni por la integración de una nueva norma a partir de sus principios.

#### a) *Validez del contrato*

La *Convención* aclara (art. 4) que no regula lo relativo a la validez del contrato o de alguna de sus cláusulas. En estos ámbitos, por consiguiente, debe aplicarse el derecho nacional.

Respecto de la validez del contrato, debe entenderse que se aplica el derecho nacional para determinar si hubo un vicio en el consentimiento o defecto en la forma que impida que el contrato surta total o parcialmente sus efectos. Debe tenerse en cuenta que la *Convención* dedica toda su segunda parte (arts. 14-24) a regular la formación del contrato de compraventa, esto es, a determinar cómo se contrae y a partir de qué momento se perfecciona el contrato. Son estas disposiciones que, en sentido amplio, se refieren a la "validez" del contrato. El artículo 4 se refiere al hablar de "validez del contrato", más bien a la impugnación de un contrato que aparentemente es válido, esto es, que cumplió con las disposiciones previstas en la segunda parte de la *Convención*, pero que por tener un defecto en el consentimiento o en la forma puede ser impugnado ante un juez. Esto significa que serán resueltos conforme al derecho interno todos los problemas relativos a la inexistencia, nulidad o anulabilidad del contrato, tales como los derivados del error en la determinación del objeto, inmoralidad o ilegalidad del contrato, engaño o intimidación, capacidad de las partes, poderes del representante,<sup>43</sup> etc. En México, la ley aplicable a estas materias sería, en principio, el *Código de Comercio*, pero como carece de disposiciones al respecto, se aplica supletoriamente el *Código Civil del Distrito Federal*.

<sup>41</sup> *Commentary* 605.

<sup>42</sup> *Infra* IX 3 D c.

<sup>43</sup> Con el objeto de uniformar las reglas relativas a los efectos de la representación en el contrato de compraventa internacional, se ha aprobado la *Convención sobre representación en la compraventa internacional de mercaderías*, véase *infra* I 7.

### *b) Efectos del contrato sobre la propiedad de las mercancías*

La *Convención* excluye expresamente su aplicación en este aspecto (art. 4-1-b). Si el comprador adquiere la propiedad por mero efecto del contrato, o por la entrega justificada con el contrato, o por el registro de la mercancía recibida como efecto del contrato, son cuestiones que le son ajenas y que deberán resolverse conforme al derecho interno.<sup>44</sup>

No obstante, la *Convención* sí señala que es obligación del vendedor (art. 30) transmitir la propiedad de las mercancías y entregarlas (art. 41) libres de “cualesquiera derechos o pretensiones de terceros”.<sup>45</sup> Por consecuencia, si el vendedor no transmite la propiedad, incumple una de sus obligaciones previstas en la *Convención*, y el comprador tendrá los recursos que ésta dispone (arts. 45-52) para exigir la responsabilidad derivada de ello. La suplencia del derecho interno en este punto tiene como finalidad determinar si el vendedor cumplió o no su obligación de transmitir la propiedad; en otras palabras, el derecho interno determinará todo lo que tiene que hacer el vendedor para que el comprador adquiriera la propiedad de las mercancías.

Lo mismo sucede si el vendedor entrega mercancías gravadas por un derecho real, por ejemplo, por un derecho de prenda; en ese caso, el vendedor, de acuerdo con la *Convención*, incurre en incumplimiento de sus obligaciones, por entregar mercancías que no son conformes con el contrato, y podrá el comprador exigir responsabilidad, según lo previsto en los artículos 45 a 52 de la misma. El derecho interno servirá para determinar si existen o no tales derechos de tercero. Entre los derechos o pretensiones de tercero que puede haber respecto de las mercancías, destacan los fundados en la propiedad industrial o intelectual. La *Convención* también precisa las responsabilidades que tiene el vendedor en este aspecto (art. 42), así como los recursos que tiene el comprador para exigirla. Al derecho interno le corresponde determinar si existen o no tales derechos y pretensiones.

La cuestión sobre la propiedad de las mercancías, en algunos derechos, como el mexicano, suele relacionarse con el momento de transmisión al comprador del riesgo por pérdida o deterioro de las mercancías debidos a casos fortuitos. En la *Convención* no se da tal conexión, y hay todo un capítulo (arts. 66-70) sobre la materia.<sup>46</sup> Debido a que la *Convención*, en las materias que regula, prevalece sobre el derecho inter-

<sup>44</sup> Debe considerarse que el objeto de la compraventa internacional son mercancías, es decir, bienes fungibles, que no suelen ser cosas sobre las que se planteen cuestiones de propiedad. Sin embargo, también pueden ser objeto del contrato maquinarias, vehículos automotores, piezas de arte y otras específicas que sí dan lugar a este tipo de problemas.

<sup>45</sup> *Infra* VI 6.

<sup>46</sup> *Infra* XI.

no, debe concluirse que sus reglas sobre el riesgo se aplican, independientemente de quien sea, de acuerdo con el derecho interno, el propietario de las mercancías.

### *c) Responsabilidad extracontractual derivada de las mercancías*

La *Convención* también se abstiene expresamente (art. 5) de regular la responsabilidad que puede tener el vendedor, a causa de que las mercancías produzcan muerte o lesiones a terceros. Es decir, excluye toda la problemática relacionada con la responsabilidad por el producto. Es ésta una responsabilidad extracontractual, que se atribuye por lo general al fabricante y que deriva del hecho de que un producto cause lesiones a la integridad corporal de una persona. Cuando suceda un caso de este tipo, deberá aplicarse el derecho interno.

Sin embargo, debe advertirse que la *Convención* sí regula lo referente a la responsabilidad del vendedor por la conformidad de las mercancías con el contrato (arts. 35-44).<sup>47</sup> Por eso, puede suceder que un mismo caso dé lugar a exigir responsabilidad contractual por falta de conformidad de las mercancías y responsabilidad extracontractual por las lesiones que causen. Por ejemplo, un comprador adquiere una maquinaria que al ser puesta en operación en su fábrica produce una explosión que causa lesiones a los obreros. En este caso, el comprador podrá exigir al vendedor responsabilidad por no ser la mercancía conforme con el contrato, ejercitando los recursos que prevé la *Convención*; podrá incluso considerar, de acuerdo con su artículo 74, que las lesiones sufridas por los obreros son parte de los daños que le causó el incumplimiento del vendedor, ya que implican para él pérdida de trabajo y posiblemente pago de indemnizaciones. Mientras que los obreros lesionados, si lo prevé así el derecho interno, podrán exigir al vendedor responsabilidad extracontractual por causa de las lesiones sufridas.

### *d) Tipo de interés*

La *Convención* establece que quien se demore en pagar el precio o cualquier suma adeudada por virtud del contrato, debe pagar intereses moratorios, además de la indemnización por daños y perjuicios que pudiera corresponder (art. 78). Éste fue uno de los artículos más debatidos en la Conferencia de Viena. El *proyecto* CNUDMI presentado a la conferencia no tenía esta disposición sobre intereses moratorios, pero la conferencia

<sup>47</sup> *Infra* VI 5 C.

decidió nombrar una comisión especial que preparara un proyecto de artículo sobre esta materia; la comisión presentó tres proyectos, y finalmente aprobó el que aparece hoy como artículo 78. La dificultad principal estribaba en determinar el tipo de interés.<sup>48</sup>

El artículo 78 no determina el tipo de interés que deberá cobrarse, por lo que se entiende que su determinación deberá fijarse o de acuerdo con el Derecho interno, o a discreción por el juez. Honnold<sup>49</sup> dice que es preferible dejar la determinación del tipo a criterio del juez, porque así se evitan los problemas de determinar cuál es el derecho interno aplicable, cuáles serían las normas concretas de ese Derecho aplicable, y si esas normas son contrarias a la *Convención*. Nicholas,<sup>50</sup> en cambio, opina que la determinación deberá hacerse por las normas del Derecho interno aplicable, y sólo a falta de ellas podrá hacerla el juez. Pero si se siguiera el criterio de respetar la legislación aplicable, quizá se originaría una gran diversidad de tipos de interés; por ejemplo, si se aplicara la legislación mexicana, el tipo de interés, de acuerdo con el artículo 362 del *Código de Comercio*, sería el 6% anual, que resulta bajo con relación al tipo de interés de créditos en monedas fuertes en el mercado financiero internacional. En cambio, en países con altos índices de inflación, el tipo podría ser exageradamente elevado. Por eso parece preferible seguir la opinión de Honnold, de que sea el juez quien determine el tipo de interés, pero atendiendo principalmente al costo que tiene el dinero en el mercado financiero de la parte que cobrará el interés.

### e) *Lagunas de la Convención*

El artículo 7 párrafo 2, dice que un problema relativo a materias que rige la *Convención*,<sup>51</sup> que no encuentra solución expresa en las disposiciones de la misma y que no se puede solucionar mediante interpretación de sus

<sup>48</sup> *Actas resumidas. Sesiones plenarias*, sesión 10, párrafos 51-85 (= DO 242-245) y sesión 11 párrafos 1-9 (= DO 245).

<sup>49</sup> HONNOLD 465.

<sup>50</sup> *Commentary* 570.

<sup>51</sup> El artículo 7 párrafo 2 habla de problemas que se refieren a "materias que rige la convención", y los artículos 2, 4 y 5 señalan materias que no rige la *Convención*. La separación entre problemas no resueltos, pero referidos a materias que rige la *Convención*, y problemas no resueltos, pero referidos a materias que no rige la *Convención*, no siempre es fácil. Véase VIS, W.C., "Aspectos de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, no comprendida por la Convención de Viena de 1980", en *Anuario Jurídico* X (México 1983) 12 y ss., quien propone que por "materias regidas" por la *Convención* se entiendan exclusivamente aquellas que son tratadas en algún artículo de la misma.

disposiciones<sup>52</sup> o mediante integración de una norma sobre la base de referencia a los principios de la *Convención*, debe resolverse de acuerdo con el derecho nacional aplicable. Habrán de ser muy pocos los casos en que esto suceda.

## 7. CONVENCIONES COMPLEMENTARIAS

---

Como se ha visto arriba, la *Convención* no regula todas las cuestiones jurídicas que pueden surgir a propósito de la compraventa internacional. Por eso se ha tenido que hacer otros acuerdos internacionales que regulan los aspectos del contrato que la primera no trata.

Para resolver el problema de definir cuál es el Derecho y ley aplicable a un contrato de compraventa, se aprobó, después de que entraron en vigor las convenciones de La Haya sobre el contrato de compraventa (LUFC y LUCI), una convención sobre la ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías (La Haya, 1955), que estuvo en vigor. Al ser aprobada la *Convención* de 1980, se hizo necesario hacer una nueva convención sobre la ley aplicable al contrato de compraventa, la cual fue aprobada en La Haya en 1985.

Hay otra convención sobre la ley aplicable a la transmisión de la propiedad en la compraventa internacional de objetos muebles corporales (La Haya, 1958), y otra sobre la competencia del foro designado por las partes en un contrato de compraventa internacional de objetos muebles corporales (La Haya, 1958). Ninguna de éstas ha entrado en vigor.

En Nueva York, el 14 de junio de 1974, se firmó una *Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías*, que establece (art. 8), entre otras cosas, un plazo general de cuatro años para la prescripción de las acciones que surjan de un contrato de compraventa internacional de mercaderías. El mismo día que se aprobó en Viena, el 11 de abril de 1980, la convención sobre los contratos de compraventa, se aprobó un *Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de merca-*

<sup>52</sup> El artículo dice que las cuestiones que no estén “expresamente resueltas”, se decidirán acudiendo a los principios de la *Convención* y luego al derecho nacional aplicable. Puede parecer que la locución “expresamente resueltas” excluye la posibilidad de que una cuestión que no estuviera expresamente resuelta pueda solucionarse acudiendo a la interpretación de los preceptos de la *Convención* (incluyendo la interpretación por analogía) antes que acudiendo al derecho nacional. Pero como dice que deben solucionarse de acuerdo con los principios de la *Convención*, y entre éstos se encuentran los relativos a su interpretación, se entiende que acepta el recurso a la interpretación, y, sólo si ésta no sirve para solucionar el caso, se acude al derecho nacional.

*derías*, con el objeto de actualizar su contenido. México se adhirió tanto a la convención de Nueva York como al protocolo de enmiendas.<sup>53</sup>

Esta convención entraría en vigor (art. 44-1), el primer día del mes siguiente al que venciera un plazo de seis meses después de haberse depositado el décimo instrumento de ratificación. Al 31 de diciembre de 1987, ya eran partes de la convención nueve países. Con la adhesión de México, cuyo instrumento de adhesión fue depositado el 21 de enero de 1988, se reunieron los 10 países, por lo que entró en vigor el primero de agosto de 1988. El protocolo de enmiendas debía entrar en vigor (art. XI) el primer día del sexto mes siguiente a la fecha en que se hubiera depositado el segundo instrumento de adhesión, siempre y cuando la convención sobre prescripción de acciones y la convención sobre los contratos de compraventa ya estuvieran en vigor; esto ocurrió también el primero de agosto de 1988.<sup>54</sup>

El hecho de que esta convención haya requerido dos actos de aprobación, uno del texto original y otro del protocolo de enmiendas, da como resultado que haya países que sean parte de la convención original, pero no de la convención reformada. Al 31 de diciembre de 1991, eran parte de la convención original (se pone entre paréntesis la fecha en que depositaron el instrumento de ratificación o adhesión) 11 países: Argentina (9 de octubre de 1981), Checoslovaquia (26 de mayo de 1977), Egipto (6 de diciembre de 1982), Ghana (7 de octubre de 1975), Guinea (23 de enero de 1991), Hungría (16 de junio de 1983), México (21 de enero de 1988), Noruega (20 de marzo de 1980), República Dominicana (23 de diciembre de 1977), Yugoslavia (27 de noviembre de 1978) y Zambia (6 de junio de 1986). Eran parte de la convención modificada sólo siete países: Argentina (19 de julio de 1983), Checoslovaquia (5 de marzo de 1990), Egipto (6 de diciembre de 1982), Guinea (23 de enero de 1991), Hungría (16 de junio de 1983) México (21 de enero de 1988) y Zambia (6 de enero de 1986).<sup>55</sup>

Casi tres años después de la aprobación de la convención sobre el contrato de compraventa internacional, se firmó en Ginebra, Suiza, el 17 de febrero de 1983, la *Convención sobre representación en la compraventa internacional de mercaderías*, que define los derechos y obligaciones que adquiere un comprador o vendedor que contrata con un representante de la otra parte, tanto los que adquiere en relación al representante como los

<sup>53</sup> El 6 de mayo de 1988 se publicaron en el *Diario Oficial* la convención original y el protocolo de enmiendas. El texto de la convención reformada se publicó el 2 de marzo de 1992.

<sup>54</sup> *Multilateral treaties deposited with the Secretary General. Status as at 31 december 1987* (Nueva York 1988) 361.

<sup>55</sup> *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at december 1991* (Nueva York 1992) 366.

**Cuadro I.1. Países partes de la Convención sobre contratos de compraventa internacional al 31 de diciembre de 1992**

<i>País</i>	<i>Fecha de ratificación o adhesión</i>	<i>Inicio de vigencia</i>	<i>Reservas</i>
Alemania*	21 diciembre 89	1 enero 91	
Argentina	19 julio 83	1 enero 88	Arts. 12 y 96
Australia	17 marzo 88	1 abril 89	Art. 93
Austria	29 diciembre 87	1 enero 89	
Bielorrusia	9 octubre 89	1 noviembre 91	Arts. 12 y 96
Bulgaria	9 julio 90	1 agosto 91	
Canadá	23 abril 91	1 mayo 92	Art. 93, retirada el 29 de junio 92
Chile	7 febrero 90	1 marzo 91	Arts. 12 y 96
China	11 diciembre 86	1 enero 88	Art. 95
Checoslovaquia	5 marzo 90	1 abril 91	Art. 95
Dinamarca	14 febrero 89	1 marzo 90	Arts. 92, 93 y 94
Ecuador	27 enero 92	1 febrero 93	
Egipto	6 diciembre 82	1 enero 88	
España	24 julio 90	1 agosto 91	
Estados Unidos	11 diciembre 86	1 enero 88	Art. 95
Finlandia	15 diciembre 87	1 enero 89	Arts. 92 y 94
Francia	6 agosto 82	1 enero 88	
Guinea	23 enero 91	1 febrero 92	
Holanda	13 diciembre 90	1 enero 92	
Hungría	16 junio 83	1 enero 88	Arts. 12 y 96
Irak	5 marzo 90	1 abril 91	
Italia	11 diciembre 86	1 enero 88	
Lesotho	18 junio 81	1 enero 88	
México	29 diciembre 87	1 enero 89	
Noruega	20 julio 88	1 agosto 89	Arts. 92 y 94
Rumania	22 mayo 91	1 junio 92	
Siria	19 octubre 82	1 enero 88	
Suecia	15 diciembre 87	1 enero 89	Arts. 92 y 94
Suiza	21 febrero 90	1 marzo 91	
Ucrania	3 enero 90	1 febrero 91	Arts. 12 y 96
Uganda	12 febrero 92	1 marzo 93	
URSS	16 agosto 90	1 septiembre 91	Arts. 12 y 96
Yugoslavia	27 marzo 85	1 enero 88	
Zambia	6 enero 86	1 enero 88	

**Fuente:** *Multilateral treaties deposited with the General Secretary. Status as at 31 december 1991* (Nueva York 1992) 384 y ss. La información de 1992 la proporcionó la Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México.

\* La antigua República Democrática Alemana depositó el instrumento de ratificación el 23 de febrero de 1989, por lo que la *Convención* entró en vigor en ese territorio el primero de marzo de 1990.

que adquiere en relación al representado. La convención todavía no entra en vigor, pero México se adhirió a ella.<sup>56</sup> Los asistentes a la conferencia pidieron que el UNIDROIT elaborara un proyecto de convención que rigiera las relaciones entre el representante y el representado en la compraventa internacional de mercaderías.

Aunque no se refiere directamente a la compraventa internacional, el *Convenio de las Naciones Unidas sobre el transporte marítimo de mercancías* (Hamburgo 1978) trata un tema estrechamente relacionado con ella. Fue firmada por México el 31 de marzo de 1978, pero no la ha ratificado; entró en vigor en los 20 países que la ratificaron el primero de noviembre de 1992.<sup>57</sup>

<sup>56</sup> Publicada en el *Diario Oficial* el 22 de febrero de 1988.

<sup>57</sup> Los países son: Barbados, Botswana, Burkina Faso, Chile, Egipto, Guinea, Hungría, Kenya, Lesotho, Líbano, Malawi, Marruecos, Nigeria, República Unida de Tanzania, Rumania, Senegal, Sierra Leona, Túnez, Uganda y Zambia. Fuente: *Informe de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho mercantil Internacional, sobre la labor realizada en su 25o. periodo de sesiones* (Nueva York 1992) 39; documento oficial de Naciones Unidas: Suplemento núm. 17 (A/47/17).